

De los autores de: *Vivir sin jefe* y *El código del dinero*
SERGIO FERNÁNDEZ Y RAIMÓN SAMSÓ

MISIÓN EMPREENDER



**LOS 70 HÁBITOS
DE LOS
EMPREENDEDORES
DE ÉXITO**

conecta

Misión emprender

Los 70 hábitos
de los emprendedores de éxito

SERGIO FERNÁNDEZ

y

RAIMON SAMÓS



SÍGUENOS EN
megustaleer



[@Ebooks](#)



[@megustaleer](#)



[@megustaleer](#)

| Penguin
Random House
Grupo Editorial |

Índice

[Misión emprender](#)

[Introducción](#)

[PRIMERA PARTE. Primero lo primero](#)

- [1. Emprende para servir](#)
- [2. Elige lo que amas](#)
- [3. Sé PRO y no amateur](#)
- [4. Apuesta por tu don](#)
- [5. Ejercita tu fortaleza](#)
- [6. Suelta los frenos del emprendedor](#)
- [7. Acelera con la rueda de la vida](#)
- [8. Decide desde los valores](#)
- [9. Define tu propia idea de éxito](#)
- [10. Eleva el nivel de lo que consideras aceptable](#)
- [11. Diseña tu estilo de vida ideal](#)
- [12. Enamórate de tu objetivo estrella](#)

[SEGUNDA PARTE. Prepárate como un atleta](#)

- [13. Pon el contador a cero una vez al año](#)
- [14. Haz limpieza general en tu vida](#)
- [15. Guarda silencio cada día](#)
- [16. ¡Descansa!](#)
- [17. Come al 80 % de tu capacidad](#)
- [18. Muévete cada hora](#)
- [19. No te quejes nunca](#)
- [20. Comprométete al cien por cien](#)

21. Celebra tus éxitos a menudo

22. No te rindas nunca

23. Haz testamento

TERCERA PARTE Piensa en grande

24. No seas tú mismo, sé mejor

25. No compitas

26. Usa la imaginación, no la experiencia

27. Aplica palancas

28. Toma decisiones difíciles

29. Dedícate a lo que te gusta hoy

30. Mejora tus contextos

31. Toma notas

32. Muestra gratitud para tener éxito

33. Elige: amor o temor

CUARTA PARTE. Pon rumbo a lo importante

34. Hazte tres preguntas cada mañana

35. Dedicar tiempo a pensar

36. Autosecuéstrate

37. Haz tu trabajo en la mitad de tiempo

38. Practica decir «no»

39. Simplifica

QUINTA PARTE. Aprende a aprender

40. Ponte a dieta hipoinformativa

41. Lee un libro por semana

42. Practica el diezmo educativo

43. Ingresa en la universidad ambulante

44. Equivócate el doble y aprende de tus errores

45. Sé un eterno principiante

46. Paga por buenos consejos

SEXTA PARTE. Rodéate de un equipo ganador

47. Construye relaciones sólidas

48. Corrige en ti el defecto del otro

49. Recuerda la parte brillante de las personas

50. No intentes cambiar a nadie

51. Selecciona tus amistades

52. Perdona y hazte rico

53. Acepta el gran regalo: tus padres

54. Pide lo que quieres

55. Consigue el apoyo de tu pareja

56. Da sin esperar nada a cambio

57. Trabaja con los mejores (proveedores)

SÉPTIMA PARTE. Haz despegar tu proyecto

58. Quema las naves

59. Soluciona un problema

60. Innova cada año

61. Ofrece tu producto mínimo viable

62. Sistematiza

63. Crea tu ejército de asistentes virtuales

64. Usa mapas mentales para emprender

65. Aprende a vender

66. Negocia todo

67. Dedícate al marketing

68. No lo cuentes, hazlo

69. Cuestiona tus creencias sobre el dinero

[70. Crea tu destino](#)

[Sobre este libro](#)

[Sobre los autores](#)

[Créditos](#)

Introducción

A la velocidad a la que se suceden los acontecimientos es posible que dentro de unos años, cuando visitemos con nuestros nietos el Museo de Historia Natural, encontremos cuidadosamente expuesto en sus vitrinas un «contrato laboral fijo», situado, a lo mejor, entre los restos de Atapuerca y el esqueleto incompleto de algún dinosaurio. Es posible también que tengamos que explicar a nuestros nietos en qué consistía eso de un contrato fijo porque les sonará vagamente, de la misma forma que a ti te suena la prehistoria.

El único contrato válido es el que se establece de manera interna con uno mismo.

Todo parece indicar que el mercado laboral va a cambiar profundamente su modo de funcionar en los próximos años, tanto que más que una transformación, muchos pensamos que se trata de una revolución y de un cambio de paradigma.

Y dentro de ese nuevo paradigma, emprender será la opción más deseada, para algunos por convicción y para otros porque será la única forma que tendrán de ganarse la vida.

Ese tótem sagrado de varias generaciones que fue el trabajo fijo seguramente desaparecerá poco a poco. Hay muchas razones, pero una de ellas es inapelable: ninguna empresa será capaz de prometer con honestidad una estabilidad a largo plazo por la sencilla razón de que ninguna empresa, en un mercado tan cambiante, podrá saber si permanecerá abierta a largo plazo.

Nadie tiene ya la certeza de nada, salvo de que tendremos que reinventarnos y adaptarnos continuamente.

El trabajo estable como lo conocimos en el siglo xx desaparecerá. Este hecho genera una oportunidad enorme para las personas, porque impedirá que arruinen su vida en un trabajo que no les gusta a cambio de una supuesta seguridad, algo que fue posible, e incluso socialmente aceptado, en el siglo xx.

Ya no hay trincheras donde esconderse. Todo el mundo cobrará en función del valor que aporte y mientras lo aporte. El resto ya no podrá medrar en una compañía parapetado tras un cargo. Todo será muy transparente, muy claro; y por ello, justo.

Y emprender será la única opción viable.

La seguridad en el empleo nunca existió; fue solo una fantasía de la que muchos se enamoraron. Ahora, por fin lo sabemos.

En el mercado laboral ya no hay seguridad; la seguridad en el fondo solo se trata de una presunción, ni siquiera es algo que exista en la naturaleza, ni en la vida. Se acabó el tiempo donde esta anomalía espiritual que es la seguridad fue un aspecto frecuente en el mundo del trabajo. Se acabaron las madrigueras en las que parapetarse durante toda una vida de indolencia.

Pasamos de preguntarnos «¿Cómo podría encontrar seguridad?» a preguntarnos «¿Cómo podría aportar más valor?» o «¿Cómo podría desarrollar una actividad que aporte sentido a mi vida?».

Si todo marcha como esperamos, nuestros nietos asumirán esto con normalidad, y nos considerarán un poco bárbaros por haber intercambiado una vida por dinero.

El mercado laboral será totalmente irreconocible en unos años. Y esto generará una enorme oportunidad para quienes estén dispuestos a desarrollar una actividad con sentido que aporte valor a los demás.

Esta actividad con sentido es la que más posibilidades tiene hoy en día no solo de llenar la vida de felicidad, sino de facilitar excelentes retribuciones económicas. La buena noticia es que se puede aprender a hacerlo, y también a ganar el dinero que deseas con ella. Si tienes dudas con este hecho —puedes creernos— es solo por una razón: te falta información.

Esta variación de paradigma se materializa en muchos cambios, pero sobre todo en la circunstancia de que emprender empieza a ser considerado por primera vez como una opción, y como la forma de actuar en el mercado profesional con más futuro.

Nos encaminamos a una nación emprendedora y a una sociedad libre.

Emprender no es una moda; es y será cada vez más la norma. Antes de la Revolución industrial, de la aplicación del modelo prusiano a la producción de bienes y servicios, ya éramos emprendedores. Es hora de volver a la normalidad.

En el siglo pasado, los héroes eran los astronautas. Hemos escrito este libro para los héroes del siglo XXI: los emprendedores. Personas que se

hacen a sí mismas, que se forman incansablemente, se automotivan, se exigen más, se guían por el corazón y la pasión, son educadas e instruidas en extremo, nunca se quejan, lideran, sirven y colaboran, aman lo que hacen y se nutren espiritualmente. Esta clase de emprendedores son la humanidad del futuro.

Lo que salvará a la humanidad no es conquistar Marte, sino conquistarse a sí misma al emprender. El objetivo no es organizar una misión a Marte, la misión es emprender.

Esperamos que tu hijo no sueñe con ser astronauta, sino que sueñe con ser emprendedor. Eso sí es soñar en grande. Creemos que emprender no es una elección obligada y sí una necesidad vital, de ahí el título de este libro: emprender es una misión de vida, un propósito vital, y hasta un legado.

Emprender no es un objetivo, una forma de ganar dinero, ni tampoco una salida laboral. Es una misión; algo que dota de sentido a la vida. Es una transformación personal de gran calado.

Sabemos que el éxito en emprender depende más de una actitud, una mentalidad y unos hábitos que de unos conocimientos adquiridos en la universidad. De ahí el subtítulo de este libro: *Los 70 hábitos de los emprendedores de éxito*. Emprender tiene que ser algo fluido y natural; no un esfuerzo o un sacrificio. Emprender sin esfuerzo es posible delegando en los hábitos; no en la fuerza de voluntad. Una vez se han activado los hábitos adecuados, el resultado es inevitable.

El ser humano ama los hábitos. Esto tiene sentido, ya que permite que el cerebro economice energía no teniendo que pensar qué opción tomar. Esto sería agotador; por eso el cerebro, de manera natural, prefiere ser gobernado por hábitos.

El cerebro es adicto a funcionar en piloto automático. Y si te apalancas en esta inclinación, estarás jugando con una de las mayores fuerzas de la naturaleza a tu favor: el hábito.

Si tienes buenos hábitos, estos te conducirán automáticamente al éxito. Por el contrario, si adoptas malos hábitos, te conducirán automáticamente al fracaso. Es solo una cuestión de hábitos, no de ser inteligente, afortunado, o rico.

Primero tú eliges el hábito; después el hábito te transforma. No tienes que hacer nada más, salvo adoptar un manojo de buenos hábitos. El éxito emprendedor es el resultado de activar los hábitos necesarios y mantenerlos

el tiempo suficiente. Esto es todo, porque la mayor parte de nuestros comportamientos son repetitivos y, por tanto, recaen en nuestros hábitos.

Los minihábitos son pequeñas rutinas que construyen grandes vidas.

Es más sencillo adoptar minihábitos que tratar de hacer cambios de vida radicales. Los minihábitos son fáciles de aplicar y llevan poco tiempo. Consiguen un cambio desde el interior y no desde el exterior. Son prácticos, se entienden fácilmente y cualquiera los puede adoptar.

En efecto, cuando una persona modela sus hábitos, estos acaban modelándola a ella, y la transforman a través de la acción, no de la teoría. *Misión emprender* es un libro práctico que te transformará, pero no porque sabes algo nuevo sino porque haces algo nuevo.

La propuesta de este libro es que te convertirás en un emprendedor de éxito de forma automática, siempre y cuando incorpores ciertos hábitos.

Si te aplicas a añadir cada uno de estos 70 minihábitos en tu día a día, te comportarás como un emprendedor; y por tanto... lo serás. Tu proyecto estará más o menos avanzado, pero aplicando los 70 hábitos acabará teniendo éxito.

Lo que proponemos es delegar tu éxito al piloto automático de los hábitos del buen emprendedor. Los buenos hábitos construyen comportamientos y estos reproducen el resultado del éxito una y otra vez.

No confíes en el esfuerzo o en la voluntad, te agotará; mejor confía en los hábitos, en delegar tu éxito al piloto automático. Emprender en piloto automático es conducirse desde los hábitos al éxito inevitable.

Hemos seleccionado 70 minihábitos de entre otros muchos que tenemos en nuestro día a día, pero creemos que los incluidos en este libro son suficientes.

Además, ocurrirá algo interesante, el «efecto precesión», y es que cuando se aplican los 70 hábitos seleccionados, al ser hábitos clave, esos nuevos comportamientos tendrán el poder de transformar otras áreas de la vida del emprendedor sin que este tenga que poner atención en ello (de ahí, emprendedor automático). Al incluir buenos hábitos, varios malos hábitos saldrán automáticamente de tu vida. Y empezará a activarse el efecto «bola de nieve»: una cosa llevará a otra, y a otra... y el éxito será inevitable.

Y ahora es el momento de empezar; pasa la página, te esperamos en cada uno de los hábitos para inspirarte a adoptarlos y hacerlos tuyos.

Recuerda tu misión: emprender.

PRIMERA PARTE

Primero lo primero

1

Emprende para servir

No te preguntes qué puede darte la vida, sino qué puedes dar tú a la vida.

VIKTOR FRANKL

Solo me jubilaré cuando este planeta esté a salvo.

JANE GOODALL

Muchos emprendedores piensan en un proyecto o empresa solo para ganar dinero. Y ganar dinero es imprescindible pero estar en un proyecto solo por el dinero que se puede llegar a ganar, nos parece pedirle muy poco a la vida. No hay por qué elegir entre ganar dinero o hacer lo que te gusta; se pueden hacer las dos cosas a la vez. Y lo más inteligente es elegir las dos.

Otros piensan en un proyecto o empresa y simplemente se concentran en lo que les apetece hacer y olvidan el factor económico. Lo que sucede ya lo sabes porque les pasa aproximadamente al 85 por ciento de los proyectos emprendedores antes de los cinco años: fracasan.

Creemos que poner el foco solo en lo económico es un error, como también creemos que olvidar lo económico es un error de principiante que se paga muy caro.

La pregunta que puedes formularte antes de emprender es para qué emprendes. Atención, porque la pregunta no es «por qué lo haces», sino «para qué». La pregunta es diferente y, por tanto, la respuesta también lo será. Si sabes para qué emprendes, tus posibilidades de gozar de éxito se disparan.

Si la respuesta es para pagar la hipoteca, para tener algo que hacer, o para no estar en paro, mejor que te avisemos cuanto antes: estás en un camino que

tiene muchas probabilidades de terminar mal. Emprender para llegar a algún sitio es preferible a emprender para escapar de algo; curiosamente aquellos que emprenden para escapar de algo con frecuencia terminan en el lugar del que tratan de huir.

Para tener éxito como emprendedor es imprescindible que tengas claridad al respecto de para qué emprendes. Una vez tengas claridad en este asunto, pregúntate cómo vas a ganar el dinero que deseas con ello —y recuerda hacerlo—, pero lo primero es plantearte para qué emprendes.

Nosotros emprendemos para solucionar un problema, para dejar el mundo un poco mejor de lo que lo hemos encontrado, para mejorar la vida de alguien; emprendemos —y no importa si abres una mercería o una empresa tecnológica en Silicon Valley— para satisfacer a otras personas. Y a cuantas más personas hagas feliz o sirvas, mejor te irán las cosas. Emprendes porque crees que las cosas podrían ser de otra manera; y ya que nadie parece haberse dado cuenta antes, eres tú quien lo va a hacer.

Emprendes porque se te antoja escandaloso que nadie esté llevando a cabo lo que en tu mente es una obviedad, algo que se podría hacer mejor, una obsesión o una necesidad.

Esa es la decisión que toman los grandes emprendedores. No emprenden para que les vaya mejor, sino que lo hacen para que les vaya mejor a otros y saben —quizá no de manera consciente— que la consecuencia inevitable es que ellos, antes o después, terminarán teniendo éxito.

Hay dos tipos de éxito: el exterior y el interior. Ahora nos referimos al éxito que se puede ver, al exterior, porque el interno, el que experimentan aquellos que hacen lo que su corazón les dicta, lo tienen desde el primer día. Es el éxito antes del éxito.

La consecuencia forzosa de adoptar el hábito de poner a los otros primero y de emprender para que otras personas resulten beneficiadas es que al final nos acaba yendo mejor. La vida es muy generosa con los generosos. Aprende a hacer bien el bien y te acabará por ir muy bien.

En definitiva, emprendemos porque pensamos que las cosas podrían ser de otra manera y creemos que merece la pena hacer que sean de esa otra manera. La consecuencia de ello es que la vida terminará por ofrecernos oportunidades para vivir de ello de una forma casi mágica, siempre que estemos dispuestos a aprender lo que necesitamos.

La vida es un proyecto colectivo que exige de cada uno de nosotros su participación; y emprender es un modo de colaborar en este proyecto colectivo. La vida exige de ti que observes, y te observes, y pienses cómo

puedes contribuir a dicho proyecto. Eso es emprender: desarrollar talentos para ponerlos al servicio de una idea mayor que nosotros. Es como si salieses a la calle a observar qué podría necesitar la vida y tú te presentases voluntario para hacerlo. Eso es emprender.

Saber para qué emprendemos o para qué hacemos cualquier cosa nos otorga un potencial extra, porque saber para qué hacemos las cosas nos obliga a estar más centrados, atentos y permite que pongamos en juego todos nuestros recursos.

Tres ideas poderosas:

1. Emprender solo para ganar dinero es pedirle poco a la vida.
2. Emprender sin saber cómo ganarás dinero implica un fracaso asegurado.
3. Emprender es una forma de contribuir al proyecto colectivo llamado Vida

Hábito: Pregúntate siempre para qué

Un hábito que revolucionará tu vida es preguntarte antes de adoptar cualquier decisión, grande o pequeña, para qué harás eso (no por qué). Tomar decisiones teniendo claridad al respecto de para qué vamos a hacer algo en concreto dotará cada día de tu vida de sentido y, por tanto, de éxito. Puedes empezar hoy mismo.

2

Elige lo que amas

Si no se tomara la vida como una misión, dejaría de ser vida para convertirse en infierno.

LEÓN TOLSTÓI

A todas las personas les gustaría tener un sistema de alerta para tomar buenas decisiones. Un oráculo sabio e infalible que supiera qué es lo mejor para cada uno en todo momento. En fin, una señal, un criterio claro, un método acertado para decidir siempre correctamente. Vamos, un mensaje procedente de Dios con la respuesta a su pregunta... ¿Es eso pedir mucho? Creemos que no.

Tenemos buenas noticias: existe una señal inequívoca que te indica tu siguiente paso en la vida, y esto vale para cualquier asunto, no solo para el emprendimiento. Dando por hecho que nunca afrontamos nada que no seamos capaces de responder, podemos afirmar que no es el cerebro el lugar desde donde tomar decisiones acertadas, sino desde el corazón. Sí, el corazón, has leído bien. Es tu segundo cerebro, el primero para algunos.

La señal que andas buscando es esta: que te gusta hacerlo y que el tiempo se te pasa sin darte cuenta (incluso que lo harías gratis, aunque no se lo digas a nadie). Por eso hay que probar y probar hasta dar con ello. El corazón lo sabe enseguida. Él te dirá dónde está tu lugar en el mundo; pero no esperes que tome la iniciativa, tiene que encontrarte actuando para responderte con una emoción clara. No se trata de teorizar, imaginar o debatir mentalmente... Actúa, y una acción te llevará a lo que estás buscando. La emoción de hacerlo te lo confirmará. Demasiadas personas mantienen debates mentales sobre qué deben o no hacer. Pero es mucho más fácil: ¡pruébalo!

El emprendedor comprueba sus hipótesis en la práctica.

Sabemos que ya lo has oído, y que incluso quizá te sonó cursi o *new age*. Pero el que estará en problemas si toma una mala decisión eres tú, así que permanece abierto a lo que hemos escrito para ti sobre este asunto. Si tus valores, creencias, preferencias o emociones no concuerdan con tu elección, vas a pasarlo muy mal.

Examina pues la coherencia de tu elección con tus emociones, valores, creencias... Ahí tienes un criterio: la búsqueda de la coherencia. Coherencia es ser, hacer, decir y sentir en la misma dirección. Pero resumiéndolo mucho, queda así: haz algo que te vuelva loco.

Muchos detestan su ocupación. Vivir de viernes a domingo y morir de lunes a viernes es malentender la vida, además de desperdiciarla. Esperar impaciente las vacaciones y los días festivos para huir del trabajo es moralmente lamentable. Trabajar solo por conseguir dinero sale muy caro... te arruina financiera y espiritualmente. Acabamos de describir a un clan por desgracia muy numeroso: el de los zombis o muertos vivientes. Parecen estar viviendo pero en realidad están muriendo: tachando los días en el calendario.

La cuestión es que tiene que darte pereza irte de vacaciones, porque tu dedicación es tan divertida como unas vacaciones. La cuestión es que los lunes deberían celebrarse tanto como los festivos. Y el síntoma inequívoco que te indica que vives desde la pasión es que ya no te hace falta el despertador: te despiertas espontáneamente muy temprano, impaciente por levantarte y ocuparte de tus asuntos. Es tan ilusionante como si cada día llegara Papá Noel a tu vida. Mientras no lo vivas así, ni este ni ningún libro o curso habido o por haber podrán rescatarte de la mediocridad absoluta. De la muerte en vida.

Vivir por lo que se ama es lo normal; lo contrario es una anomalía intolerable.

Cuando eliges lo que amas das un paso en tu vida a algo más grande que tú mismo. Tu ego se hace a un lado, aparece la sensación de misión o propósito de vida. Ya no es por ti; es por los demás.

Eso te confiere ligereza y despreocupación, las condiciones básicas para entrar en un estado de gracia y creatividad pura, donde la inspiración se hace cargo de los problemas y los resuelve de la mejor manera posible. Como ya no está el ego al control, queda espacio para la providencia, las sincronicidades, y el toque de Dios firma tus acciones. Trabajar con ese socio al lado es impagable para cualquier emprendedor que quiera crear un proyecto asombroso, y no que busque nada más que un medio de vida.

Y no vale eso de que «todo está muy mal», o «eso solo es para algunos privilegiados», o el triste «es fácil decirlo pero no hacerlo»... Excusas. Precisamente los privilegiados lo son porque siguen esta regla (elige lo que amas) a rajatabla y sin concesiones. Hay que decidir de una vez por todas si vas a vivir en un mundo abundante o en un mundo escaso. La dicha es una elección. Y recuerda que en un mundo abundante, cada uno hace algo que ama... Y tú, si lo decides, también.

Tres ideas poderosas:

1. Elige siempre el camino del corazón.
2. No tomes decisiones desde el miedo, sino desde el amor.
3. Vive por algo más grande que tú. Si la idea no te convence, es una idea que no vence.

Hábito: Busca siempre la coherencia en las decisiones

Ante cualquier decisión, busca la coherencia; pregúntate si concuerda lo elegido con el camino de tu corazón o no. Si no lo amas, no crees en ello o no concuerda con tus valores, descártalo. Es para otro, no para ti.

3

Sé PRO y no amateur

La religión de todos los hombres debería ser creer en sí mismos.

KRISHNAMURTI

Nadie quiere aficionados, amateurs, o chapuceros. Imagina que han de operarte a corazón abierto, ¿qué prefieres, un especialista reconocido o el primer médico en prácticas que te puedan asignar? Está claro en este ejemplo, pero ¿y en el resto de las situaciones de tu vida? ¿Te conformas con cualquier cosa? Esperamos que digas que no, pero también esperamos que tus clientes no se conformen con cualquier resultado tuyo. Esperamos que te exijan que seas PRO (profesional) y no amateur. Sí, tienes que ser PRO, y muy bueno por cierto. Es lo único que puede proporcionarte éxito y continuidad en tu mercado.

El mundo ha cambiado mucho y ya no hay espacio para los aficionados. El profesional PRO es un experto buscado. El resto sigue buscando clientes.

El especialista tiene más éxito que el generalista. Y ya no digamos que el amateur. Para ser experto, no basta con que sepas un poco de todo; además, precisarás saber mucho de algo. En el sistema educativo actual se estandariza a los chavales: que todos sepan igual, lo mismo, y valgan para cualquier cosa... es decir, para nada. Todos son promedio, nadie es extraordinario.

En la escuela, sería mejor detectar pronto, cuanto antes, qué se le da bien a un estudiante y enfocarse en reforzarlo, en lugar de perder energías en reforzar aquello en lo que va mal o no es tan bueno. El éxito no está en disimular las carencias, sino en pulir las fortalezas.

Emprendedor, detecta tus fortalezas y sácales brillo, dales más músculo. No pierdas el tiempo en tus debilidades. Deja que tus debilidades sean

aprovechadas por otros para convertirlas en sus fortalezas; en definitiva, delega.

La humanidad es una suma de esfuerzos contributivos donde todos aunamos fortalezas; a menos que alguien se empeñe en lo contrario.

Tendrás que saber un poco de muchas cosas (y mucho de algo); así pues, refuerza tus puntos fuertes e ignora tus puntos débiles. Delega tus debilidades. Déjaselas a otro para quien eso es un punto fuerte. Por el amor de Dios, no seas mediocre en todo, sino PRO (experto) en una única cosa; y aun así tendrás que saber un poco de muchas cosas.

Las personas que han destacado, y han marcado su muesca en la historia, lo han conseguido al aplicarse a fondo en su habilidad fundamental, su don, su fortaleza. Por cierto, el don no es algo que recibes al nacer, sino algo que te das tú a ti mismo practicando y practicando hasta la extenuación porque lo amas. Esa habilidad única la conocemos por «lo único», y eso es lo que realmente serás: único y reconocido por ello.

Pon rumbo a lo único. Lo demás no importa, no al menos a ti.

Sé PRO, no amateur. Ya lo dice la misma palabra: amateur es un amante de algo, pero la vida no busca amantes sino compromisos. El PRO se ha comPROmetido a llegar tan lejos como le sea posible en una habilidad fundamental.

Cuando tú mismo reconoces, o alguien más te dice que eres malo en algo te está haciendo un favor. Admítelo: nadie es bueno en todo. Pero todos somos buenos en algo, y solo necesitas una cosa para tener éxito (lo único). Ten por seguro que está ahí, tienes lo único que hay que tener porque naciste con el deseo de proporcionarlo; ahora solo tienes que reconocerlo. Y el mundo te reconocerá.

Nadie sirve para todo, pero todos servimos para algo.

Emprender es un proceso de mejora continua. Un aprendizaje constante. Sistematiza ese proceso de reinversión y mejora constantes. Crea mecanismos que te fuercen a descatalogar productos y servicios para sustituirlos por versiones mejores. Promete a tu mercado una mejora cada año para verte obligado a proporcionársela. Crea sistemas que obliguen a todos los implicados a superarse cada año. Y pon la versión numerada de tu producto o servicio como hacen los informáticos con su software: 1.0, 2.0, 3.0... Sacar cada año la mejor versión de ti mismo como profesional y la de tu proyecto.

Nada es más amateur que hacer siempre lo mismo de la misma manera hasta aburrir de muerte a todos. Muchos profesionales, predecibles en su

desempeño, no tienen una gran experiencia, sino una pequeña experiencia pero repetida hasta la saciedad.

Ser PRO no es una opción, sino una obligación. Ahora mismo, muchas personas y empresas en tu mismo sector están afilando el hacha; mejoran, se reinventan, y en definitiva, se superan a sí mismas día a día. Si tú no avanzas, en comparación retrocedes. Dicho de otra forma: si no mejoras, es que empeoras. No puedes permitirte hacerlo regular, ni siquiera hacerlo bien (bueno es poco comparado con extraordinario): la excelencia es tu nuevo mínimo.

Y cuando mires atrás, ese día tiene que darte ternura el producto o servicio que entregabas al principio de tus orígenes. Tienes que sonreírte, porque eso será señal de lo muy lejos que has llegado con el paso del tiempo.

Tres ideas poderosas:

1. Los clientes buscan profesionales, no amateurs.
2. Si no mejoras, es que empeoras.
3. Sistematiza el perfeccionamiento en tu profesión como norma.

Habito: Eleva de forma continua el estándar de calidad

¿Qué puedo mejorar hoy en mi producto o servicio? Es la pregunta que ha de acompañarte cada día hasta el día en que te vayas de este mundo. Y tu hábito: ser hoy mejor que ayer. Solo eso.

Apuesta por tu don

La mente intuitiva es un don sagrado y la mente racional es su fiel sirviente. Hemos creado una sociedad que ensalza al sirviente y se ha olvidado del don.

ALBERT EINSTEIN

Nacer es una invitación a servir: ¿aceptas la invitación? Si es que no, entonces ¿qué haces leyendo un libro de emprendimiento? Si es que sí, lo cual imaginamos, pues si no no leerías esta obra, te bastará con elegir un talento cualquiera que quieras desarrollar para servir al mundo.

Cuando se habla de don, a menudo se confunde con el talento. Dejemos esto claro: talento es una habilidad que te das tú a ti mismo practicando unas diez mil horas más o menos. Nadie nace con un talento acabado, pero los talentosos lo desarrollan con la práctica incansable y apasionada. El talento se hace. En cambio el don se recibe nada más nacer, viene de fábrica, y solo hay un único don que es el mismo para todos. Así que nadie venga ahora con el cuento de que no tiene un don —todos lo tenemos—. Es suficiente con reconocerlo.

Todos nacemos con el (singular) don, pero solo algunos desarrollan unos (plural) talentos. Todos somos llamados (con el don), pero solo algunos eligen responder a la llamada (con un talento). El resto están aquí como mirones. Allá ellos, porque se están autoestafando el sentido de la vida, se privan del significado que buscan y, en definitiva, de la felicidad y de la abundancia.

Todos nacemos con un corazón, ¿verdad? Pues ahí fue colocado el don, en el centro del pecho, para que no se extraviara.

¿Y cuál es ese único don, te preguntarás? El único don con el que todos venimos al mundo es amar a los demás. Por eso fue guardado en el corazón. Y el mejor modo de manifestarlo es servir. Sí, servir. Servir significa hacer más agradable la vida a los demás. Para eso estás aquí, en el planeta Tierra de la Vía Láctea: para servir desde el amor. El don es el medio de vida que resulta de convertir el amor en servicio.

¿Servir en qué? Con un talento cualquiera, el que elijas desarrollar. Eso es cosa tuya, tú sabrás cómo vas a manifestar amor. Pregunta a tu corazón, él lo sabe. Y pregunta a los demás qué quieren, qué necesitan; esa es la razón de servir. Allí donde se une tu pasión con su necesidad, allí se encuentra el significado de tu vida.

En mi caso (Raimon), no nací con el talento de escribir bien. Pero me preparé durante doce años, como estudiante, haciendo resúmenes de las materias para los exámenes, y eso me ayudó infinitamente después a escribir mis libros.

En pocas palabras: el don es servir (lo cual no es optativo), y el talento es el vehículo (a escoger entre muchos) que eliges para atender el don de servir. El talento es el medio en cómo vas a servir. Hay muchos vehículos, basta subirse a uno para llegar a realizar el don.

Ahora bien, ¿cómo elegir un talento entre tantas opciones? Las infinitas posibilidades resultan abrumadoras... El mundo es un escaparate de opciones; sal de tu casa y echa un vistazo. Revuelve y escoge en el cajón de todas las posibilidades.

Se nos ocurren tres cosas que no conviene hacer. Una, no elijas desarrollar un talento por dinero. Es la más pobre de las razones y conduce a ganar muy poco dinero. Si el dinero es la guía, es como dejar que el temor a no tenerlo influya en la elección. Eso te aleja del don y por tanto de la felicidad. Dos, no elijas por temor a lo que no quieres, sino por amor a lo que quieres. Tres, no esperes a que el destino te envíe una señal y te indique qué debes hacer; eso es una excusa. Además, te avisamos: no sucederá.

Tratar de servir en todo o a todos es un error. Es mejor afilar las fortalezas que mejorar las debilidades. Nadie es bueno en todo ni lo es para todo el mundo. Céntrate en lo que se te da bien para que con el tiempo se te dé mejor.

Se nos ocurren tres cosas que sí conviene hacer. Una, elige desde la coherencia con tus valores, no según los valores de otros o los condicionamientos sociales. Dos, deja de filosofar y actúa; prueba varias opciones, pruébate varios futuros y elige aquel con el que te sientas mejor.

Tres, hazte a un lado, piensa en los demás y en sus necesidades, disuelve el ego, enfócate en ellos y todo se aclarará.

Pero lo más importante para entrar en la vía rápida a la felicidad y a la abundancia es comprometerte a servir, aunque no sepas en qué por el momento. Si quieres tener respuestas, primero comprométete. Pues el universo no responde a los que no se comprometen. Te aseguramos que cuando asumas ese compromiso como emprendedor, las oportunidades aparecerán una tras otra. Cuando pases del modo «servirte de los demás» al modo «servir a los demás» (y el emprendimiento es ideal para ello) activarás un poder inaudito, el mismo que crea galaxias y supernovas, de modo que comparativamente tu proyecto será pan comido para esa inteligencia inconmensurable que está aguardando a que muevas ficha.

Tres ideas poderosas:

1. El don de servir a los demás es el sentido de la vida.
2. El talento se desarrolla con práctica y pasión.
3. Pasa del modo «servirte de los demás» al modo «servir a los demás».

Hábito: Encuentra cada día problemas y sus soluciones

Pon atención a todos los problemas que enfrentas en la vida, incluso a los más pequeños. Sé un buscador permanente de problemas. Vive siempre con esa curiosidad. Después busca una solución para ofrecérsela a los demás (todos acabamos por padecer los mismos problemas). Enamórate de una solución y ofrécesela al mundo.

5

Ejercita tu fortaleza

El éxito consiste en vencer el miedo al fracaso.

CHARLES AUGUSTIN SAINTE-BEUVE

Imagínate que llegas a un mirador en lo alto de una montaña y que ese mirador no tiene barandilla. Probablemente no te atreverías a asomarte y te mantendrías a una distancia más que prudencial para no correr el riesgo de caerte. Ahora imagínate ese mismo mirador con una sólida barandilla fuertemente asida al suelo.

En este caso, es posible que disfrutases de las vistas desde el mismo borde y que incluso te acercases a pocos centímetros del borde sin ni siquiera tocar la barandilla; el mero hecho de saber que está ahí sería suficiente para ti.

Pues bien, en esta metáfora, el precipicio son los retos que cada día enfrentas como emprendedor y persona, y la barandilla son tus fortalezas.

Resultaría peliagudo, además de imprudente, que te asomases al precipicio sin barandilla, de la misma forma que resulta insensato enfrentarse a los retos de la vida sin tener claras cuáles son tus fortalezas.

Lo lamentable es que muchas personas desconocen cuáles son sus fortalezas y eso les provoca una inseguridad que las lleva, prudentemente por cierto, a la inacción o a no asumir ciertos riesgos calculados que es imprescindible asumir como emprendedor.

Está comprobado: pregúntale a cualquier persona cuáles son sus debilidades principales y te recitará rauda y solícita una lista pormenorizada de sus áreas de mejora. Haz la prueba. Sin embargo, deja pasar unos días y pregúntale a esa misma persona cuáles son sus fortalezas. Lo más probable es que te responda que las desconoce. Todo lo más, podría suceder que tímidamente acabe por balbucear alguna.

Estamos adiestrados desde niños para conocer nuestras debilidades, pero no para conocer y explotar nuestras fortalezas, y mucho menos para hacerlo a diario.

Sin embargo, si quieres disfrutar de una vida emprendedora con resultados positivos es imprescindible averiguar cuáles son tus fortalezas y hacer uso de ellas cada día. Vamos a insistir de nuevo por si te has distraído: cada día significa cada día. Hacerlo con frecuencia no es suficiente. El éxito es una plantilla y una ciencia casi tan exacta como las matemáticas. Conocerla permite obtener resultados muy precisos y una de las claves de esta plantilla (que emplean los emprendedores de éxito) es apalancarse en su fortaleza cada día.

La fortaleza es como la barandilla, porque te dará la seguridad del que sabe que siempre dispone de una herramienta de superhéroe. Por eso es tan importante que le dediques el tiempo necesario a indagar cuáles son tus fortalezas; pero sobre todo cuál es esa fortaleza extraordinaria que siempre te ha funcionado y que siempre te funciona, porque si la empleas cada día catapultarás tu proyecto al éxito.

Probablemente te estés preguntando cómo puedes saber cuál es tu fortaleza. La respuesta es tan sencilla que quizá te decepcione: simplemente analizando qué habilidad has puesto en funcionamiento para ser capaz de salir adelante en los retos que has afrontado en la vida.

Quizá ha sido la comunicación, la perseverancia o la observación. Quizá haya sido la honestidad, la humildad, la sociabilidad, la diplomacia, o la minuciosidad.

Sea la que sea, es importante que la conozcas y que la potencies cada día; porque al ser algo que tienes de manera natural, con que simplemente la pongas en funcionamiento, te permitirá acelerar la consecución de resultados.

Lo importante no es que haya algunas que sean mejores que otras; lo importante es conocerlas y ponerlas en funcionamiento.

Es posible que, a estas alturas, tu ego esté comparando tu fortaleza con la de otras personas. También es posible que tu ego te esté diciendo que tú no tienes esa fortaleza. Te avisamos de que existe toda una pandemia de vidas arruinadas por escuchar al ego en este asunto. No pierdas el tiempo: tu fortaleza es genuina, y no puede, ni debe, ser comparada con la de nadie. Cada uno de nosotros encarna una de las muchas fortalezas que existen en la vida, y cada una es tan valiosa y necesaria como las demás.

El hábito que te proponemos aquí es que cada día pongas en marcha tu fortaleza. Esto te permitirá, por un lado, sentirte lleno de energía, y, por otro,

apalancarte en uno de tus recursos más valiosos de que dispones.

No te permitas irte a la cama sin haber puesto a trabajar tu don. Media hora o media jornada es algo que decides tú, pero el hábito que transformará tu vida es el de ejercitar y desarrollar tu fortaleza cada día. Después simplemente disfruta. Por el mero hecho de hacerlo no solo te sentirás bien, sino que además estarás plantando las semillas de tu éxito emprendedor.

Tres ideas poderosas:

1. Conocer la fortaleza nos permite afrontar retos con seguridad.
2. Cada persona tiene una fortaleza.
3. Emplear tu fortaleza cada día es el camino fácil hacia el éxito.

Hábito: Pon en funcionamiento tu fortaleza principal cada día

El hábito que te invitamos a abrazar es el de que cada día pongas a trabajar tu fortaleza principal durante un rato, mucho o poco lo decides tú, pero cada día de tu vida.

Suelta los frenos del emprendedor

Estamos atrapados entre el miedo a vivir y el miedo a morir.

DAVID R. HAWKINS

Hemos venido a este mundo a brillar, que es la consecuencia natural —e inevitable— de ser quienes somos. En efecto, no brillar es una anomalía causada por la falta de claridad al respecto de quiénes somos verdaderamente.

La necesidad de brillar es una llamada para cambiar el rumbo de nuestra vida. Si no escuchamos esa llamada, es probable que después recibamos avisos más contundentes. La vida primero susurra, luego habla y, finalmente, si no la hemos atendido, termina por gritarnos.

Si no estás brillando, puedes tomártelo como un mensaje de la vida en forma de susurro y adoptar las primeras decisiones lo antes posible.

Si eres pura luz... ¿cómo es que no estás brillando?

Imagínate que al salir a la calle te encontraras un mendigo pidiendo limosna. Observas su cara y lo reconoces; te das cuenta de que es un rico heredero que posee una gran fortuna en el banco, así que te sientes confuso. Te acercas a recordarle lo que posiblemente otros ya le han dicho: que tiene una fortuna esperándole en el banco. Sin embargo, este mendigo parece sufrir algún bloqueo interno que le impide reclamar lo que es suyo.

Y así es como vivimos muchos de nosotros: con una gran fortuna esperando a que vayamos a reclamarla y con obstáculos internos que nos impiden demandar lo que es nuestro.

Para poder brillar, los emprendedores necesitamos superar al menos cinco obstáculos. Son algo así como las cinco pruebas cuya superación nos

facilita el acceso al éxito emprendedor.

Confía en nosotros: tú solo encárgate de superar estas cinco limitaciones, y el resultado que deseas acudirá a ti.

1. El miedo esencial. Este miedo esencial que cada uno de nosotros tiene es en realidad solo uno que se viste de diferentes formas; y radica en el miedo a vivir, a brillar, a ser lo que somos. Lo que sucede es que adoptará el aspecto del miedo a amar, a volar, a arruinarte, o simplemente una sensación de miedo indeterminada. Ese miedo, aunque no tenga en apariencia nada que ver con tu desarrollo profesional, está impidiendo que tu proyecto emprendedor despegue.

La solución a este miedo es tan sencilla que es posible que te sientas decepcionado cuando la conozcas. El miedo se supera poniendo el foco en el amor. Solo podemos experimentar miedo cuando ponemos el foco, es decir, nuestra atención y energía, en aquello que no deseamos (miedo). La forma de superar el miedo es poniendo nuestra atención en aquello que sí deseamos para nuestra vida (amor). No puedes experimentar miedo a volar si estás plenamente concentrado en la lectura de este libro, por ejemplo. Si estás enfocado al cien por cien en otra cosa no sientes ese miedo. Cada vez que sientas miedo (atención en lo que no desees), sitúa tu foco en aquello que sí desees (amor) y simplemente observa los resultados.

2. La aprobación de los demás. Esto es algo que no necesitas, afortunadamente. Creemos que cada persona tiene una vida para tomar decisiones y dibujar con ello su destino, más que para interferir o desaprobar lo que hacen otras personas. Los seres humanos somos animales sociales, y es posible que te sientas mal sin la aprobación del entorno, pero lo cierto es que si persigues dicha aprobación nunca llegarás a ninguna parte. Una cosa es que obtengas la aquiescencia de los demás y otra cosa es que la busques. Buscarla será tu ruina, y hay una razón para ello: la única persona que sabe lo mejor en cada momento para su vida eres tú mismo.

3. La pereza o desmotivación. Hay dos causas para la pereza.

La primera es no saber cuál es tu propósito. Si te sientes desmotivado posiblemente estés haciendo algo que no amas —no estás trabajando en tu propósito— porque de estarlo haciendo, te sentirías lleno de energía. Esto es una gran noticia: la desmotivación nos alerta de que no estamos reconociendo lo que verdaderamente somos. La segunda causa de la

desmotivación es que no sabemos cómo lograr lo que queremos, y entonces nos desmotivamos. Confundimos con frecuencia ignorancia con imposibilidad. Si te sientes desmotivado solo fórmulate esta pregunta: «¿Qué necesitaría saber para que mi deseo fuera realidad?». Aprender conduce directamente a la motivación, de la misma manera que negarse a aprender conduce a la desmotivación y al cinismo.

4. La seguridad. Solo cuando estés preparado para perderlo todo, solo cuando estés desapegado del resultado podrás tener de verdad algo en la vida. Muchas carreras emprendedoras se truncan porque la persona pone el foco en lo que va a perder si las cosas no salen bien; y esto le conduce directamente a la pasividad. El miedo a perder nuestro prestigio social, el miedo a perder nuestro nivel de vida, o el miedo a perder el confort lleva a muchas personas a posponer de manera indefinida su proyecto emprendedor. Todas las carreras emprendedoras de éxito se jugaron algo. Esto no significa que lo perdieran; solo que estuvieron dispuestos a perderlo llegado el caso. Solo podemos tener aquello que estamos dispuestos a perder.

5. El aprendizaje esencial. Imagínate que, por el mero hecho de estar en este mundo, tuvieras una asignatura que aprobar. El aprendizaje esencial es esa asignatura. Es eso que sabes que tendrías que hacer y que no haces. Es eso que sabes que te iría bien decirle a alguien y que no le dices. No estamos hablando de aprender inglés o contabilidad; estamos hablando de comprender a fondo una cuestión capital para tu desarrollo como ser humano. ¿Y cómo puedes saber cuál es tu aprendizaje esencial? Muy fácil, porque es algo que te da pereza o miedo enfrentar pero sobre todo porque, con frecuencia, es una situación que se repite en tu vida. Allá donde haya una situación que se repite, ahí es posible que tengas un aprendizaje agazapado. Cuando cambian los nombres de las personas pero las situaciones se repiten, ahí hay un aprendizaje esencial. La vida desea que hagas ese aprendizaje y en su generosidad infinita te lo plantea en diferentes circunstancias; y por eso se repite, porque te da diversas oportunidades para que puedas realizar ese aprendizaje.

Tres ideas poderosas:

1. Brillar es lo natural y lo contrario es una anomalía.

2. No brillar es una llamada de atención para cambiar el rumbo vital.
3. Superar ciertos obstáculos en lo personal nos permitirá disfrutar del éxito en lo profesional.

Hábito: Detecta el obstáculo principal en cada momento

Un hábito que puede cambiar tu vida es el de preguntarte en cada momento que experimentes dificultades cuál es el obstáculo que te está frenando. Solo tomar conciencia te resultará de gran ayuda para vislumbrar la solución.

Acelera con la rueda de la vida

Nada grandioso pasa por pensar en pequeño.

BRYANT MCGILL

La vida es como una tarta: un sabroso pastel para comerse y relamerse los dedos. ¿Estamos de acuerdo? Si estás leyendo un libro como este, tiene que ser que sí. Por desgracia, a veces el mundo se convierte en una guerra de tartas sin un final feliz, pero recuerda que la vida se inventó para disfrutarla, no para trocarla en un conflicto interminable. Aunque aclararlo sería cuestión para otro libro. A lo que vamos, que es a darnos un atracón de éxito. Suena bien, ¿verdad? Para ello introduciremos un concepto muy útil y visual como es una rueda: la rueda de la vida (una tarta, para los más glotones).

Te proponemos una reunión que cambiará tu vida. Es una cita contigo mismo, y solo necesitarás llevar un bloc y un lápiz y muchas ganas de pensar en grande. Tomar un café o té lo hará más agradable. Como lugar selecciona un sitio que te inspire y que te proporcione tranquilidad para reflexionar. Un emprendedor debe pensar más, y no solo trabajar, ya nos lo habrás escuchado decir antes. Recuerda que estarás reunido con la persona con la que pasarás más tiempo en tu vida y que tal vez es la más importante, o casi, para ti: tú.

Vamos a jugar con la rueda de la vida. Para ello dibujaremos un círculo y lo dividiremos en cuatro segmentos iguales, y cada uno de esos segmentos en dos nuevos, quedando finalmente un círculo con ocho secciones que representan las ocho áreas de la vida. Podrían ser más, pero esas ocho áreas vitales son universales. Estas áreas, en la rueda de la vida, pueden evaluarse y convertirse en ocho objetivos para una vida ideal.

Son las siguientes:

1. Negocio y carrera.
2. Finanzas y dinero.
3. Salud y bienestar.
4. Familia y amigos.
5. Amor y relación.
6. Desarrollo personal.
7. Diversión y ocio.
8. Comodidades materiales.

Valora cómo estás ahora en cada área del 1 al 10. Vas a ponerte nota, de uno a diez, en cada uno de estos aspectos según tu momento actual. El centro de la rueda es un 0 y el borde exterior es un 10. Así, en cada sección o área indica tu nivel de satisfacción, cumplimiento o realización trazando una muesca. Si unes esas ocho muescas aparecerá un perímetro dentro del círculo que representa tu rueda de la vida. Ahora, ¿cómo salió? ¿Regular o irregular? ¿Cercana al centro o cercana al diámetro? ¿Te aprobaste en cada una o te suspendiste en algunas?

Saca conclusiones. Como te habrás dado cuenta, un aspecto de la vida influye en otro, o en varios al mismo tiempo, y así es siempre; somos un todo, un sistema correlacionado, un organismo holístico en donde todo influye en todo. Las ocho parcelas de tu vida están la una al lado de la otra, y lo que ocurre en cada una afecta a todas las demás.

Vuelve a repetir este ejercicio, pero ahora piensa en tu ideal u objetivo. ¿Cómo quieres estar en cada aspecto dentro de un año? Puntúa tu ideal, traza muescas y dibuja tu rueda de la vida ideal. ¿Qué sería un 10 en cada una de esas áreas para ti? ¿Qué sería posible para ti si alcanzaras un 10 en cada una de las áreas? ¿Qué tiene que ocurrir para que sea así o casi? ¿Cuál es tu plan de acción de mejora? Llévalo al papel y a tu agenda con pasos diarios, hábitos nuevos y una estrategia infalible.

Compara ambas ruedas de la vida. Poner una rueda al lado de la otra te permitirá confrontar tu estado actual y tu estado ideal, la tarta que te estás comiendo y la tarta que te podrías comer. Es donde estás y adónde vas, punto de partida y destino. Es como si la rueda actual tuviese que ir rodando hasta la ideal.

Acelera con la rueda de la vida; no pierdas tu tiempo soñando, haz tus sueños reales.

Obviamente nadie está a 10/10 en cada aspecto de su vida de forma permanente. No parece natural. Todo se mueve, todo cambia, las cosas van y vienen, pero aspirar a un mínimo deseable, caramba, no es tanto pedir. Hay altibajos, pero es mejor que haya más altos que bajos. No buscas la perfección, apuntas a lo extraordinario. Adelante con ello.

Este ejercicio te permite contarte la verdad al respecto de cómo estás en cada área de tu vida. Te enseña cómo está tu vida ahora y cómo ha de estar en tu ideal. Te muestra la diferencia, y tú deberás trazar el camino de una vida a otra. Si no tienes cierto equilibrio en las diferentes áreas de tu vida, al final el proyecto emprendedor no despegará ni alcanza velocidad de crucero.

Tres ideas poderosas:

1. Simplifica tu vida en ocho áreas de importancia.
2. Toma conciencia de donde estás en cada una de ellas.
3. Decide cómo quieres estar en cada una de ellas.

Hábito: Actualiza y revisa tu rueda de la vida cada pocos meses

Llévala a tu agenda. Es un hábito permanente porque, como se puede deducir, una rueda necesita mantenimiento y cambiarse cada tantos kilómetros.

Decide desde los valores

Los valores son nuestros juicios acerca de lo que vale la pena.

TONY ROBBINS

Permite que empecemos aclarando lo que los valores pueden hacer por ti para que entiendas el valor de los valores. Utilizando una metáfora, los valores son una brújula en tu vida. Te guían, te conducen por tu camino para que no te pierdas, y te ayudan a tomar decisiones importantes. Dicho de una forma rápida, si algo concuerda con tus valores, es afín a ti, habla de ti. Pero si viola o ignora tus valores, es mejor que no le des cabida en tu vida, pues podrías lamentarlo más adelante.

Tus valores reflejan tus prioridades.

Otra utilidad de los valores es que te permiten vivir desde la coherencia. Ser congruente con lo que cuenta para ti te empodera. Lo contrario, te debilita. Cuando lo que se piensa se dice, se siente y se hace está alineado, hay coherencia. Lo cual significa un nivel vibracional elevado que posibilita lograr más resultados con menos esfuerzo.

Pero cuando no es así, y se vive con incoherencia, entonces cualquier logro requiere más esfuerzo y tiempo; porque hay oposición interna. Ahora entiendes por qué muchas personas sufren por su falta de coherencia. Quieren una cosa, pero hacen lo contrario. Se traicionan a sí mismas y eso les pasa factura tarde o temprano.

Si te amas, sabrás lo que amas. Si te valoras a ti mismo, valorarás tus valores. Una persona con elevada autoestima se concede el tiempo y la oportunidad para decidir qué quiere para sí misma y qué no quiere. Y pondera esa voluntad por medio de una escala de valores. Pero no solo eso;

además, se concede la libertad de cambiar de valores, o reordenarlos, cuando lo crea necesario.

Las personas cambian y sus valores también lo hacen con el tiempo.

Los valores no son reglas inamovibles escritas en piedra, más bien son elecciones que reflejan el momento personal de cada uno. De este modo, los valores son cambiantes con el tiempo y la evolución de la persona. Lo que fue importante antes tal vez no lo sea ahora, y al revés. Por eso es crucial revisar periódicamente la escala de valores y actualizarla. Es obvio que hay valores universales que nunca cambian, y que valen para cualquiera, pero también los hay que son variables con el paso del tiempo.

Hay diversas clases de valores: personales, familiares, profesionales, de equipo, socioculturales, morales y éticos, espirituales, materiales... Las organizaciones también tienen valores que reflejan la misión y la visión del proyecto empresarial. Diferentes escalas de valores requieren compatibilizar los valores personales y los corporativos para que no se produzca un choque de intereses. En este sentido, las empresas cada vez más ponen el foco en la actitud y los valores del candidato antes que en sus cualificaciones y experiencia.

Cuando sabes lo que es importante para ti, es el momento de ordenarlo según su ponderación de importancia. Se conoce como priorizar tus valores, es decir, ponerlos en orden. Distingue lo que va antes de lo que va después... Cuando has priorizado tus valores, todo se pone en orden y establece su rango de importancia justo. Tener una escala de valores simplifica todo, te otorga dirección y claridad: foco. Ya no hace falta desojar margaritas; lo trascendente se hace obvio y lo irrelevante también. Es como elegir sin tener que elegir, pues una vez establecidos tus valores, son estos los que eligen por ti.

Cada persona tiene unos valores distintos porque aprecia cosas diferentes. Descubre y respeta su mapa de valores. No hay valores mejores o peores que otros, pero sí más o menos importantes.

Pero que tengas claras tus prioridades no significa que no se generen, de vez en cuando, conflictos de valores entre dichas prioridades. Puede ocurrir que un valor esté en oposición con otro, y en medio te halles tú sin saber a qué atenerte. Por ejemplo, si tus valores incluyen tu voluntad de pasar tiempo con tu familia, pero albergas también el deseo de viajar en tu trabajo, deberás negociar con ambas prioridades. Si entras en una guerra de intereses, sufrirás,

pero si llegas a un punto de equilibrio, te sentirás realizado por dar cabida a ambas prioridades en la proporción que estimes adecuada.

Introduce la coherencia como el valor de todos los valores, y sé un ejemplo práctico de lo que piensas. La coherencia te da fuerza y energía... organiza los valores para decidir sabiamente. Y para ello hazte estas preguntas: ¿Lo que elijo respeta mis valores? ¿Qué valor puede verse afectado por esta acción o decisión? ¿Hasta qué punto es una prioridad lo elegido?

Tres ideas poderosas:

1. Los valores representan lo que es importante para cada uno en cada momento.
2. Los valores son una guía para el comportamiento del individuo o del grupo.
3. Honrar los propios valores es ser coherente y conduce a empoderarse.

Hábito: Establece los valores por escrito y revísalos cada año

Sintetiza cada valor en una palabra. Ten claros tus diez valores prioritarios, y sobre todo tus tres principales valores. Memorízalos, pues son la prueba que deberá superar aquello que quiera entrar en tu vida. Úsalos siempre para tomar tus decisiones y emprender acciones. Anota en tu agenda revisarlos cada cierto tiempo.

Define tu propia idea de éxito

—Un día vamos a morir, Snoopy.

—Cierto, Charlie, pero los otros días no.

SNOOPY y CHARLIE BROWN

—Mamá, ¿qué te gustaría ser si vivieras?

MAFALDA

Al observar las vidas de algunas personas, uno podría llegar a la precipitada conclusión de que no morirán nunca y de que su existencia corre ajena al tiempo.

Recientemente una persona nos confesaba que se sentía infeliz y estaba infrautilizando su talento en la empresa en la que trabajaba pero que —y entonces se le iluminaron los ojos— consideraba probable que en los próximos diez o quince años la prejubiláran, y así podría cobrar su indemnización. Aunque estuvimos observando escrupulosamente los pliegues de la piel, los movimientos y los microgestos faciales, tratando de detectar algo que nos confirmase que formaba parte de una raza especial de inmortales que toman sus decisiones sin considerar el factor tiempo, no pudimos encontrar nada que nos corroborase esta hipótesis.

Aunque vivamos de espaldas a ello, lo cierto es que el tiempo del que disponemos es limitado. Desde niños vivimos al margen de la muerte. Quizá no sea necesario organizar las excursiones del instituto a los cementerios y a las UCI de los hospitales —aunque tampoco estaría de más—, pero creemos que ser conscientes desde jóvenes de que nuestro tiempo es limitado —muy limitado— nos ayudaría a tomar mejores decisiones.

Gran parte de las personas no se dan cuenta de que han malgastado demasiado tiempo hasta que la previsión de tiempo restante empieza a ser muy escasa.

El problema es que pensamos que aún nos queda tiempo.

Algunos le dedicaron un rato, cuando tenían dieciocho años, a pensar qué querían hacer con sus vidas y cómo sería una vida de éxito; y con ello han puesto su vida en manos de la persona de dieciocho años que fueron. Otros le dedican un rato desganadamente en septiembre con las prisas del nuevo curso que comienza. Una locura.

Es urgente que defines tu propia idea de éxito, que vivas en coherencia con lo que has venido realmente a vivir. Es urgente que reconectes con tus deseos y que defines exactamente qué es el éxito para ti, salvo que desees vivir toda tu vida la existencia de otra persona. Algo que también tiene algunas ventajas, por supuesto.

Hay dos tipos de deseos en la vida: los deseos del alma y los deseos del ego. Los primeros son los reales, los que nos hacen vibrar y soñar; son los que sabemos que son verdad al margen de lo que otras personas opinen. Son los deseos que te indican qué has venido a vivir a este mundo en realidad, y los reconocerás porque al pensar en ellos sencillamente sabes que son verdad.

Por otra parte están los deseos del ego, que son aquellos que nos distraen y entretienen. Son los que posiblemente no están mal pero cuyo cumplimiento no hará rebosar nuestro corazón de alegría. Son los deseos que en ocasiones adoptamos como nuestros para dejarle claro a otra persona, o a nosotros mismos, que somos alguien. Son los deseos del ego los que por desgracia nos mantienen distraídos de los verdaderos deseos, que harían que nuestra vida fuera un festival de paz interior, alegría y consciencia.

Definir tu propia idea de éxito tiene que ver con tener claridad respecto de los deseos verdaderos de tu vida. Lector, no te conocemos, ni sabemos cuál es tu situación concreta, pero si de algo estamos seguros es de que si se trata de tus deseos del alma, las palabras «difícil», «caro», «imposible», o «tarde»... no aplican, y eso es algo que cualquier persona que esté caminando la senda hacia su propio éxito podrá confirmarte experiencialmente.

Algunas personas conectan con sus deseos del alma después de haber experimentado alguna vivencia más o menos traumática; otras, más afortunadas, lo harán sin necesidad de estas experiencias dolorosas, pero sea como fuere, antes o después, tendrás que escuchar estos deseos y cuando lo hagas no podrás seguir como si nada. Si ese momento no ha llegado para ti,

ojalá llegue cuanto antes para que puedas ponerte, con el ímpetu y la importancia que merece este asunto, a definir qué es el éxito para ti.

Tres ideas poderosas:

1. La consciencia de tiempo limitado en la vida nos hace tomar mejores decisiones.
2. Hay dos tipos de deseos: deseos del alma y deseos del ego.
3. Es importante definir qué es el éxito para ti.

Hábito: Dos días en enero para evaluar y diseñar tu vida

Un hábito que transformará tu vida automáticamente es dedicar al menos un par de días, a primeros de año, a hacer una evaluación de cómo ha sido tu año anterior en lo personal, lo profesional, lo económico, lo emocional, en la salud y en cualquier otro aspecto que consideres esencial. Escribe tus conclusiones sobre ello. Dedícate un rato. Aíslate para hacerlo. Es más importante esto que ver los saltos de esquí del 1 de enero o la repetición de las uvas en la televisión.

Una vez que has tomado conciencia de qué ha pasado, dedica el tiempo que sea necesario a definir qué es para ti el éxito para el próximo año. Escríbelo, al margen de que sepas o no cómo vas a conseguirlo. Aprovecha para diseñar tu vida mientras el resto está recuperándose de la resaca de Año Nuevo.

10

Eleva el nivel de lo que consideras aceptable

*Y si protesta el corazón,
en la farmacia puedes preguntar:
¿Tienen pastillas para no soñar?*

JOAQUÍN SABINA

Es difícil comprender por qué alguien podría tomar la decisión de dejar al azar el resultado que desea en lugar de establecer el plan para alcanzarlo. Por eso nunca hemos entendido por qué alguien querría jugar a la lotería para alcanzar sus sueños en lugar de diseñar el camino que conduce hacia estos.

Pero lo que no podremos comprender jamás es por qué soñamos a la baja incluso cuando aparentemente soñamos a lo grande, como cuando jugamos a la lotería...

¿En cuántas ocasiones has escuchado a una persona suplicarle e implorarle a la vida para que le tocara la lotería... «aunque solo sean 10.000 euritos...»?

¿10.000? ¿Quieres que te toque la lotería y pides 10.000 euros nada más? Es insólito: incluso cuando imaginamos un futuro mejor, lo hacemos de saldo y nos conformamos con cualquier cosa. A la baja.

Nos gustan tanto las rebajas que nos rebajamos la vida.

Jugar a la lotería no parece una idea muy sofisticada para mejorar la vida de un ser humano, pero si alguien decide pagar este impuesto voluntario, al menos podría pagarlo aspirando a que le tocara el premio gordo.

Si deseas mejorar los resultados que experimentas —todo en la vida es un resultado—, urge elevar el nivel de lo que consideras aceptable. Posiblemente estás condicionado a pensar en pequeño, a soñar de rebajas, a no pedirte lo mejor, a pensar que algo —el premio gordo, esa casa ideal, o la

relación perfecta— es demasiado para ti. En definitiva, has rebajado el nivel de lo que consideras aceptable por miedo a no lograr lo que te pides, basándote en la idea de que si te pides menos es más fácil conseguirlo que si te pides más. A día de hoy, son muchos los damnificados por ese desafortunado planteamiento.

Estamos condicionados a no pedirnos lo mejor y a conformarnos con lo que hay... Lo bueno es enemigo de lo excelente.

En los años sesenta, los psicólogos Seligman y Maier desarrollaron un experimento que explica por qué nos comportamos pasivamente y no elevamos el nivel de lo que consideramos aceptable.

Para este experimento dividieron a un conjunto de perros en tres grupos. Al primero se le introdujo en una jaula donde recibían descargas eléctricas inesperadas. Estos perros podían accionar unas palancas con el hocico y detener las descargas. Al segundo grupo se les metió en una jaula donde no tenían la posibilidad de detener estas descargas. En el tercer grupo, los animales no recibieron ninguna descarga.

En la segunda fase del experimento los tres grupos de animales fueron introducidos en la misma jaula y todos podían evitar las descargas simplemente trasladándose a una jaula contigua.

El resultado fue que los perros de los grupos 1 y 3 aprendieron rápidamente a evitar las descargas cambiándose de habitáculo. El grupo 2 no se movió ni hizo nada significativo por mejorar su situación. Este grupo mostró un problema de aprendizaje al que se conoce con el nombre de «indefensión aprendida».

Los animales del segundo grupo habían aprendido que no tenían control sobre los resultados y su conducta terminó siendo coherente con la idea de que el resultado seguiría siendo malo al margen de lo que hicieran. Habían aprendido a sentirse indefensos ante lo que les sucedía. ¿Te suena?

Pues bien, ser emprendedor es incompatible con esta actitud. Ser emprendedor es saber que las cosas pueden ser de otra manera, que hay algo mejor, que siempre hay alguna palanca para que cesen las descargas.

Un emprendedor piensa en grande y no se conforma con menos.

Pensar en grande es un hábito que se puede entrenar. Si quieres resultados extraordinarios en tu proyecto emprendedor, es preciso que adquieras el hábito de negarte a la mediocridad, y a lo que «no está mal». Y apostar en cada momento por lo excelente y lo extraordinario, tanto en lo profesional como en lo personal.

Elevar el nivel de lo que consideramos aceptable es una actitud que implica un compromiso diario.

Elevar el nivel de lo aceptable implica que tendrás que hablar con determinadas personas para expresarles que ya no toleras que se dirijan a ti de cierta forma (previamente tú serás un ejemplo de esto); implica no tolerar que te traigan la comida fría en el restaurante; implica no usar ropa si no te queda bien, no ir de vacaciones a un lugar que no te parece inspirador, y no seguir en un trabajo solo porque «no está mal»; implica buscar o crear la mejor opción disponible en cada momento.

Elevar el nivel de lo que consideras aceptable lleva consigo cierto nivel de insatisfacción crónico y placentero que muchas personas no comprenderán y te convertirá —después no digas que no te avisaron— en una persona incómoda en ciertos ambientes, a la par que conduce tu vida al mayor nivel de comodidad que jamás hubieras soñado.

Elevar el nivel de lo aceptable es un hábito que estará presente en todo lo que hagas y que te catapultará al resultado que desees automáticamente.

Tres ideas poderosas:

1. Hay cierta tendencia a soñar de saldo, a no soñar la mejor opción posible.
2. La indefensión aprendida impide que tomemos decisiones para mejorar nuestra situación.
3. Elevar el nivel de lo que consideras aceptable en cada momento conducirá tu vida a un lugar mejor.

Hábito: Visualiza cada noche tu sueño más salvaje

Eleva el nivel de lo que consideras aceptable a diario. Visualiza tu sueño más salvaje cada noche antes de dormir con todo lujo de detalles. Visualízalo desde la sensación de agradecimiento del que sabe que eso va a suceder, aunque no sepas ni cómo ni cuándo. Duérmete con estas imágenes y deja que tu cerebro te inspire al día siguiente con las mejores decisiones, porque puedes estar seguro de que así lo hará.

Diseña tu estilo de vida ideal

Es posible creer en algo y no estar a la altura de tus creencias.

DR. HOUSE

Solo tenemos una oportunidad para vivir esta vida, pero muchas formas de vivirla. Esas diferentes formas de vivirla son lo que llamamos «estilos de vida». Quién sabe si elegimos venir a la vida o no, o si habrá más vidas después de esta... Hasta hoy nadie sabe si hay vida después de la muerte; lo que sí sabemos es que puede haber vida antes de la muerte (aunque da la sensación de que muchos ni lo sospechan a tenor de su comportamiento).

Lo único seguro es que estás aquí, en este mundo, leyendo este libro porque crees que hay un modo de vivir mejor y quieres conseguirlo. Y te felicitamos porque has dado en el clavo. Ser emprendedor no es un estado civil, un cargo, una moda, un régimen fiscal, una pose, una salida de emergencia, un trabajo, un negocio... no es nada de todo eso. Es un estilo de vida. El cual requiere una mentalidad más que un conocimiento, unos valores antes que unas necesidades y una forma de estar en el mundo antes que el ejercicio de una profesión.

No te recomendamos perseguir el dinero, el éxito, la admiración, la seguridad... Sigue tu pasión y convierte ese hecho en un estilo de vida. Ser emprendedor no es una ocupación, un negocio o una salida al drama laboral... Es una elección de trascendencia a la mediocridad mental y espiritual que reina en el mundo de la banalidad inconsciente. No se puede medir por los resultados logrados, sino por la transformación personal implícita en el proceso del emprendimiento.

Emprender no es para los que quieren mejorar su vida, sino para quienes pretenden revolucionarla y ponerlo todo patas arriba con el propósito de crear

un nuevo escenario personal, y en el proceso cuestionarlo todo y ponerse a prueba continuamente.

El dinero es irrelevante frente al estilo de vida ideal. No alimentamos la codicia ni los tipos de vida estrafalarios, sino los conscientes. Una vez transitas el camino del corazón, todo tipo de abundancia fluye, incluida la económica. La escasez es una errata de imprenta, está sobre el papel pero no en la realidad.

El estilo de vida incluye todo lo que te concierne, tanto de un modo tangible como intangible. Para crearlo lo primero que has de tener claro es que nadie puede decirte cómo has de vivir tu vida.

Borra todos esos modelos aceptables que te metieron en la cabeza, ya que son un condicionamiento social. Sería grotesco que aceptaras pautas para obtener la felicidad de personas que no son felices. La elección entre lo aceptable y lo inaceptable ha de ser una constante para construir tu estilo de vida ideal. Y solamente tú puedes elegir qué entra en tu vida y qué no.

Imagina tu día ideal: dónde vives, con quién, en qué entorno, dedicándote a qué, con qué horarios, con qué ingresos, con qué actividades en tu agenda, cómo cuidas de ti... Imagina cada pequeño detalle: cómo vistes, qué comes, qué lees, qué piensas... Y haz una pequeña redacción, titulada: «Un día normal en mi vida». Imagina a diario cómo es tu día ideal, siéntete tal como te sentirías en esa jornada, hasta que tu jornada y tu día ideal coincidan. Y si haces lo preciso, coincidirán.

Sé abundante, elige lo que quieres en la confianza de que la Presencia, que crea universos, está deseando crear la misma abundancia para ti. Pide lo que sientas que has de pedir, no te escatimes nada, piensa en grande. Porque si no vives como tú quieres vivir, te aseguramos que acabarás viviendo como otros desean que vivas.

Protégete de los conformistas, de quienes viven desde el miedo y la escasez. De todos aquellos que te dirán que lo que quieres es imposible, que eres un soñador y que muchos lo han intentado antes que tú y no lo han logrado porque la libertad y la felicidad son mitos. Siente compasión por ellos, pero sé inflexible en tu compromiso con tu estilo de vida ideal. Sus cantos de sirena en realidad no pretenden protegerte, sino autojustificar la renuncia que viven amargamente.

Una vez tengas esa imagen, emoción y visión nítidas, toma todas tus decisiones (sí, todas, sin excepción) en función de esta pregunta: «¿La elección que voy a tomar apoya mi estilo de vida ideal?». Si es que sí, adelante; si es que no, dale un portazo. Incluso si lo ofrecido parece bueno,

da dinero, o te lo piden por favor. Sé firme en esto. Enseña la puerta de salida a todo aquel que trate de inmiscuirse en tu vida: mándale a vivir la suya.

Recuerda que tu vida es tuya y solo tú tienes derecho a elegir cómo quieres vivirla. Tantas más veces violes tus propias reglas, más tardarás en alcanzar tu estilo de vida ideal.

Tres ideas poderosas:

1. Hay otro modo de vivir la vida; escoge el que cuadre contigo.
2. Construyes tu estilo de vida ideal en cada elección que tomas.
3. No permitas que nadie imponga sus reglas en el juego de vivir tu vida.

Hábito: Mejora un detalle cada día

Cada día revisa el aspecto que tiene tu vida vista desde un aeroplano —es una metáfora— y dedica unos minutos a mejorar un detalle nada más. Decide desde la coherencia con tu ideal, y construirás la vida soñada. Cada día un detalle.

Enamórate de tu objetivo estrella

Son aquellos que se concentran en una sola cosa los que avanzan en este mundo

OG MANDINO

Solo puede haber una cosa que sea la más importante. Muchas cosas pueden ser importantes pero solo una puede ser la más importante.

ROSS GARBER

Hablemos claro: si quieres tener alguna posibilidad de éxito como emprendedor tendrás que convertirte en un experto en decir que no a casi todo y a casi todos. Tendrás que alcanzar tal nivel de concentración con tu proyecto que cualquier psicólogo sospeche que sufres de trastorno obsesivo-compulsivo.

Quizá nadie te hable de esto pero tendrás que hacer lo imposible por mantenerte enfocado cada día en lo importante, eliminando o minimizando cualquier distracción. Tendrás que proteger de la estulticia tu recurso más valioso: tu tiempo limitado.

Tu vida como emprendedor está llena de tareas, asuntos, ideas y llamadas pendientes, de fechas límite, de proyectos por acabar y de todo tipo de cuestiones que requieren tu atención. Aunque lamentablemente la mayoría de ellas nunca te llevarán a ninguna parte. Puedes creernos: a ninguna que valga la pena. Así que cuanto antes te concentres en lo importante, mejor.

En medio de esta vorágine es posible que también tengas familia, hijos, amigos, vida personal, hobbies e incluso necesidades primarias como comer o dormir, además de algún otro asunto que seguro que hemos olvidado en la lista.

Pues bien, la única forma de tener éxito como emprendedor —y como ser humano— en esta orgía de hiperactividad es establecer con claridad cuál es tu objetivo estrella, y dedicarle un rato cada día de la semana.

Tu objetivo estrella es la tarea o proyecto prioritario que marcará la diferencia en tu empresa y en tu vida; y tener claridad sobre este te permitirá saber a qué puedes —y debes— decir que no. Te permitirá diferenciar entre la inmensa lista de distracciones que amenazan tu vida y lo verdaderamente importante.

Tu objetivo estrella es algo que, si funciona como esperas, conducirá tu vida al siguiente nivel. El objetivo estrella es escribir tu libro, conseguir los inversores para tu idea, acabar ese tedioso informe que necesitas para poder tomar una decisión crucial, o implementar esa nueva línea de productos que sabes que, de tener éxito, lo cambiará todo por completo.

El objetivo estrella es algo verdaderamente sensacional, algo fantástico, algo de lo que sentirse orgulloso y por lo que merece la pena dejar de lado todo lo demás...

Tener tu objetivo estrella claro es lo que te permitirá no sentirte culpable cuando digas que no a ese plan alternativo, que también te apetece; o cuando entregues algo que era urgente un poco más tarde de lo acordado porque le diste prioridad a lo auténticamente prioritario, tal como ahora sabes que tiene que ser.

Se podría decir que el objetivo estrella es algo que está merodeando por tu cabeza todo el día. Es algo que te ilusiona y a lo que cada día le encuentras un hueco.

Por favor, no te confundas. En un día cualquiera, hoy por ejemplo, solo hay dos tipos de tareas: las que con algo de suerte te permitirán pasar a la historia y salir en las portadas de los periódicos (objetivo estrella) y las que no te llevarán a ningún sitio; y que nadie, ni siquiera tú, recordará dentro de 48 horas.

La mayoría de las tareas a las que te enfrentarás en el día a día pertenecen al segundo grupo y por desgracia son las que más van a requerir tu atención. Y ese precisamente es el problema: puedes pasarte toda la vida ocupado mientras tu vida se dirige exactamente a ninguna parte.

Aunque como estarás ocupado es posible que ni siquiera lo adviertas hasta que un día, de repente, en un viaje organizado del Imsero te preguntes con la mirada perdida y mascando unas gachas insípidas: «¿Cómo es posible que me pasara toda la vida tan ocupado si no he hecho nada significativo con mi vida?».

Lo verdaderamente importante no llama a tu puerta. A tu puerta solo llama lo urgente. Con lo importante hay que ser proactivo. Nadie te va a requerir mañana a primera hora que empieces ese proyecto que intuyes que puede revolucionar tu vida o tu empresa. Nadie lo hará, y tal vez por eso no adviertes que estás perdiendo una gran oportunidad al no hacerlo.

Lo sentimos pero el objetivo estrella es tuyo, deberás hacer un hueco entre el barrizal de tareas que sí que son para mañana y que incluso te pagan las facturas de hoy (pero no las de mañana).

Cada día hay que hacer multitud de tareas —o quizá no, aunque eso ya lo hablaremos en otro momento—, así que el objetivo estrella no es para que te olvides de todas ellas sino para que todos los días dediques un rato, suceda lo que suceda, a tu objetivo estrella.

Estar demasiado ocupado es peligroso, es adictivo, está bien visto socialmente; y lo que aún es peor, puede que te haga pobre. Ten cuidado, estar ocupado le roba tiempo a tu objetivo estrella. Extrema las precauciones.

Lo que al final hará que tu proyecto y tu vida emprendedora despeguen será fundamentalmente el tiempo que le dediques cada día —cada día es cada día— a tu objetivo estrella. El 80 o 90 por ciento de lo que haces no conduce a ninguna parte. Pero el otro 10 o 20 %, si lo empleas bien, catapultará tu vida automáticamente al siguiente nivel.

El tiempo que consigas escaparte cada día de la maraña de tareas pendientes y aparentemente importantes será el que, a largo plazo, transformará de verdad tu vida y tu proyecto.

Recuerda: cada día.

Tres ideas poderosas:

1. La mayoría del trabajo no conduce a ninguna parte.
2. Tener tu objetivo estrella claro te permite decir que no a casi todo.
3. Estar ocupado es peligroso porque le roba tiempo a tu objetivo estrella.

Hábito: Dedica cada día un rato al objetivo estrella

El hábito es muy sencillo: dedicarte cada día un rato, idealmente siempre a la misma hora, a sacar adelante tu proyecto estrella. El objetivo estrella irá cambiando con el tiempo, así que es importante

que cada vez que consigas un objetivo estrella, establezcas uno nuevo.

SEGUNDA PARTE

Prepárate como un atleta

13

Pon el contador a cero una vez al año

La complejidad es tu enemigo. Cualquier tonto puede hacer algo complicado. Lo difícil es mantener las cosas simples.

RICHARD BRANSON

Comienza haciendo lo necesario, después lo que es posible y de repente estarás haciendo lo imposible.

SAN FRANCISCO DE ASÍS

Como emprendedor vas a necesitar de mucha energía para sacar tu proyecto adelante. Mucha más energía de la que eres ni siquiera capaz de soñar en tu peor pesadilla, así que es importante que la gesticiones, la regeneres y no la desperdicies.

Perdemos mucha de nuestra limitada energía pensando sobre las cosas que tenemos pendientes por hacer. Resulta desmotivador tener siempre una lista enorme de asuntos pendientes. Y lo que es aún peor, como siempre tenemos esa lista de asuntos pendientes podemos vivir la fantasía de que mientras avanzamos lentamente en esa lista estamos progresando verdaderamente en algo significativo en nuestra vida. Pero nada más lejos de la realidad.

Los asuntos pendientes nos roban energía porque nos mantienen distraídos. Saber que tienes que mandar un email a alguien, o que has de arreglar una teja de la casa te distrae y te roba energía.

¿Te imaginas una vida en la que, como por arte de magia, te levantas un día y no hubiera ninguna tarea pendiente? ¿Eres capaz de imaginarte un día en el que todo estuviera en orden y no tuvieras nada pendiente martilleando tu cerebro?

Nosotros también tuvimos ese sueño y después de años intentándolo sin éxito, un día adoptamos una determinación que ha cambiado nuestra vida y que hoy vamos a compartir contigo. ¿Estás impaciente? Pues quizá deberías...

La decisión consiste en deshacerse de esa lista de asuntos pendientes de una vez por todas y poner el contador a cero.

Permítenos que te expliquemos nuestra experiencia porque cuando lo logres tu vida se llenará de energía repentinamente.

El sistema para poner el contador a cero consta de cuatro pasos.

Paso 1. Toma un papel y anota todos los asuntos pendientes, entendiendo por pendiente cualquier cosa o situación que debería estar en un estado diferente del actual. En esta lista puedes incluir todo lo que consideras que debería ser hecho: desde arreglar ese pequeño arañazo del coche hasta hacer limpieza del armario de la cocina. Desde llamar a un amigo del que llevas mucho tiempo sin tener noticias hasta visitar ese museo al que llevas años deseando ir. Desde implementar un nuevo sistema de contabilidad hasta buscar a una nueva persona que te ayude en tu proyecto emprendedor.

Cuando elabores esta lista, en la que fácilmente habrá varias decenas de asuntos, podrás comprobar que tu cerebro experimenta un placer similar al de un orgasmo. Sí, es cierto, extrañamente a nuestro cerebro le apasionan las listas de pendientes. Quizá algún día la ciencia averigüe por qué.

Paso 2. Ponte manos a la obra con cada ítem de la lista en modo apisonadora, es decir, toma el punto número uno y haz lo necesario para que deje de estar pendiente. Cuando hayas acabado podrás pasar al siguiente punto de la lista, salvo que por el motivo que sea no puedas hacerlo en ese momento, y en ese caso cuando retomes la lista tienes que empezar por el pendiente.

Para dar por finalizado un asunto de la lista, puedes hacer dos cosas: o bien resolver el asunto (llevar el coche al taller o hacer limpieza del armario de la cocina, por ejemplo), o bien tacharlo y olvidarte para siempre de ese arañazo o de ordenar el armario de la cocina y asumir ese estado como perfecto. En ese caso, te olvidas de ello para siempre jamás. Desde ese momento juras solemnemente que no volverás a pensar en ello. El procedimiento es sencillo: o bien lo haces en el momento, o bien te olvidas de ello para siempre.

Transcurrido un tiempo —probablemente algo más del que imaginas— darás la lista por acabada. Te podemos garantizar que en ese instante sentirás

una indescriptible paz y alegría. Puede sonar algo místico pero se trata de un momento lleno de gran gozo; algo parecido a la iluminación. Es la alegría que brota como consecuencia de saber que no hay nada pendiente. Entonces podrás emplear todo ese excedente de energía en sacar tu proyecto adelante.

Paso 3. El paso número tres es el más sencillo y a la vez retador de todos y consiste en impedir que esa lista se vuelva a llenar de asuntos pendientes.

La mayoría de las personas emplean listas de asuntos pendientes o anotan las siguientes tareas que desean realizar en algún tipo de lista. Lo importante es evitar que esta lista vuelva a crecer. Para evitarlo solo hay que tener en cuenta estos principios:

- a) El primero es que antes de incluir algo en la lista te preguntes si realmente es tan importante y si tienes la determinación de hacerlo. Apúntalo solo como si por el mero hecho de apuntarlo tuvieras, sí o sí, que encargarte de ello.
- b) El segundo es que una vez al año, idealmente en otoño o en invierno, te tomes el tiempo necesario para vaciar esa lista con el mismo principio: o bien lo haces inmediatamente, o bien lo olvidas para siempre.

El objetivo de este hábito es que siempre disfrutes de la refrescante sensación de no tener una montaña de asuntos pendientes en tu vida.

Tres ideas poderosas:

- 1. Para ser emprendedor necesitas disponer de un alto nivel de energía en todo momento.
- 2. No tener asuntos pendientes incrementa tu nivel de energía.
- 3. Una vez al año pon el contador a cero y disfruta del subidón de energía que esto proporciona.

Hábito: Elabora una lista de asuntos pendientes una vez al año

Elabora, siempre en la misma época del año, una lista de todos los asuntos pendientes en cada aspecto de tu vida. Después revisa uno por uno partiendo del principio de hacer lo necesario para que deje de estar pendiente o bien de olvidarte de ello para siempre.

Haz limpieza general en tu vida

Ordena tu espacio para mejorar tu vida.

LILLIAN TOO

La jornada de un monje comienza con la limpieza. Se barre el interior del templo, el jardín, y se friega el suelo de la sala principal. Pero nosotros no limpiamos porque esté sucio o desordenado, sino para librar al espíritu de cualquier sombra que lo nuble.

MATSUMOTO

Cada mañana empiezas la jornada yendo a un lugar donde hay un inmenso lío, presumiblemente, y que es tu armario de la ropa. Ropa que ya no te sienta bien, que no te pones nunca, o que pasó de moda... Eso por no hablar de zapatos y complementos descatalogados. Cuando llegas a tu despacho y cuando abres tu ordenador ocurre otro tanto: desorden, acumulación de tareas, documentos, archivos digitales, emails... ¿Es de extrañar que tu energía decaiga? Necesitas más espacio libre, menos cosas y poner orden, para poder pensar con claridad.

Ya sabemos que las dimensiones del tiempo y el espacio están relacionadas. ¡Y hasta qué punto lo están! A medida que pasa el tiempo, va quedando menos espacio en nuestras casas, armarios, ordenadores, mentes y agendas... Con el tiempo, lo llenamos todo. Acumulamos por defecto. Guardamos las cosas más surrealistas por si algún día nos hacen falta. Vivimos en modo acumulación.

Pero hay un punto de luz, hay esperanza, y en un momento de claridad sospechamos que menos es más. ¿Más qué? Más espacio disponible y en consecuencia más energía. Y también más oportunidades, más tiempo y más claridad mental... Y entonces uno declara el «día de la limpieza general».

En los negocios, menos también es más.

Consiste en esto: al menos dos veces al año debemos aplicarnos a revisar de qué podemos desembarazarnos. Aunque sería más saludable una vez al trimestre. Te invitamos a tomarte un fin de semana de limpieza general de la casa (es un potente antidepresivo): al eliminar los trastos, aumenta el Chi o energía vital. Al fin y al cabo, las cosas no son cosas, son energía con patrones de vibración densos. Y de eso es de lo que te deshaces: de patrones de energía que ya no van contigo.

¿Y para qué sirve tanto orden y tanto tirar? Para eliminar energía enredada en tu ambiente, para que así puedas pensar más claro, para tener más espacio y más silencio en tu vida. Eso se traducirá en una mayor claridad mental y disposición a crear un proyecto emprendedor más inspirado.

Compruébalo tú mismo: cuando regreses de tirar trastos sentirás que te inunda una energía liberadora que te llevará a la euforia: ¡puedes vivir sin lo que acabas de tirar; la prueba es que te has deshecho de ello! Es toda una catarsis.

Deshacerse de algo no significa obligatoriamente tirarlo; también puede ser regalarlo, donarlo, reciclarlo... Buscarle una segunda vida a lo que ya no usamos y, en caso de no ser posible, proporcionarle un entierro o incineración.

No compres por comprar; cuando llegues a casa te arrepentirás, te quedarás sin saber dónde ponerlo. Si compras un libro, oblígate a deshacerte de uno que ya no vas a releer. Lo mismo con la ropa: deshazte pieza por pieza. Compra solo lo que te guste de verdad, ya sea para tu uso personal, como para decorar tu casa. No la llenes de cosas mediocres, mejor pocos muebles pero de valor y belleza. Resaltarán más, tendrás más espacio para ti y tu familia. A fin de cuentas, las casas son para las personas y no para las cosas. Vive en un hogar, no en un almacén, y menos en un trastero.

Algunos consejos:

Elimina de tu ordenador archivos que no necesitas. Hay buen software para limpiar tu ordenador; el hábito de usarlo cada mes mantendrá tu ordenador con más espacio y por tanto con mejor rendimiento. Te sentirás bien al eliminar lo viejo o inútil, y eso creará apertura en tu mente para recibir lo nuevo, sea lo que sea.

Mantén tu dormitorio despejado como un espacio Zen, minimalista, sin cosas que distraigan de su función que es el descanso. Saca de allí artilugios

eléctricos, aparatos de gimnasio, televisores y radios. No es un buen lugar para tener una mesa de trabajo o despacho. Es un espacio sagrado para ti, y, como tal, merece estar despejado.

Usa esta regla: si no lo has usado en los últimos doce meses es que ya no lo necesitas.

Lista de cosas para limpiar en nuestra vida: emails, archivos y papeles, fotos y vídeos, software, contactos, ropa y zapatos, libros, música, revistas, muebles y cuadros, electrodomésticos, recuerdos, amistades, paradigmas y creencias, emociones, costumbres y hábitos, clientes y proveedores, tarjetas, películas, suscripciones...

Ninguna cosa es material en última instancia, sino información y energía organizadas en un patrón que las hace parecer sólidas. Las cosas no son cosas. No eliminas cosas, sino energías.

Lista de lugares donde aplicarse a fondo en este hábito: trasteros, desvanes, sótanos, garajes, habitaciones, despacho, coche, archivadores, ordenador, cajones, armarios, cocina, librerías, cartera, despensa, tarjetero, nevera... A pesar de resolver espacios físicos, eso tiene un gran impacto en las mentes de las personas que viven o trabajan en ellos. La limpieza es una cuestión de higiene mental.

Tres ideas poderosas:

1. Menos cosas es más energía a tu disposición.
2. Si no lo has usado en doce meses es que no lo necesitas.
3. Vacía tu vida para hacer sitio a lo nuevo.

Hábito: Hacer una limpieza general una vez al año

Ponte en modo eliminación: al menos una vez al año haz una limpieza general y elimina lo irrelevante. Deja espacio para que entre lo nuevo. Además, antes de comprar cualquier cosa pregúntate si lo quieres de verdad o si solo sigues una terapia emocional cara. Plántate la opción del alquiler siempre que sea posible. Apuesta por el vacío en tu vida.

Guarda silencio cada día

*Tarde se aprende lo sencillo.
Tarde se encuentra la hermosura. No aquella de los ojos
mortales, la del mundo.*

JOSÉ HIERRO,

«Mis hijos me traen flores de plástico»

Aún recuerdo (Sergio) un día que le comenté a un amigo que la verdadera prueba del desarrollo personal era ser capaz de estar a solas y en silencio unos cuantos días. A lo que él me respondió que la verdadera prueba del desarrollo personal era irte de vacaciones con tus padres durante el mismo número de días y ser capaz de no discutir con ellos ni de juzgarles.

Sea como fuere, lo cierto es que aprender a guardar silencio un rato cada día es una de las prácticas que más han transformado mi vida, junto al hábito de pasar unos días al año en soledad.

Hollywood nos ha hecho mucho daño, no solo en la forma de entender el amor romántico, lo que es evidente, sino también en la forma de entender el trabajo.

A través del cine hemos aprendido que estar siempre ocupado, correteando eufórico de un lado para otro y con el teléfono sonando constantemente es la señal irrefutable del éxito personal. Por desgracia, esta ficción solo te llevará a sentirte peor contigo mismo.

La experiencia corrobora que estar sanamente ocupado en lo esencial es beneficioso para el desarrollo del proyecto y para el espíritu, pero también

que no disponer de tiempo ni para ir al servicio nos impide pensar con nitidez y nos conduce a tomar peores decisiones.

Hay dos hábitos que regalan automáticamente, a quien los abraza, el acceso al mejor consejero disponible: tu sabio interior.

El primero de ellos es guardar unos días de silencio, y de soledad, una vez al año. El segundo es guardar un rato de silencio cada día. En una sociedad tan «infectada» (por el exceso de información) como la nuestra, son dos de los mejores hábitos que podrás adoptar.

La práctica del silencio es algo que el ser humano sabe desde hace mucho tiempo que es beneficioso; todas las tradiciones espirituales del planeta proclaman, de una u otra manera, la importancia del silencio y de la meditación.

Cada uno de nosotros trae de nacimiento una especie de detector de buenas decisiones. Llámalo como quieras: intuición, olfato, corazonada o presentimiento... pero cuando tenemos afinado este mecanismo interior es como poseer un indicador infalible que nos dice si vamos por el buen camino o si nos estamos equivocando.

No hace falta que te recordemos que cuando lo escuchamos, funciona de manera efectiva. De hecho, cuando somos sinceros con nosotros mismos y revisamos los errores de nuestra vida sabemos que si hubiéramos hecho caso a esa vocecita que nos decía que tomásemos otro camino, posiblemente no nos habríamos equivocado.

Pues bien, el hábito de guardar un rato de silencio cada día sirve precisamente para dejar un hueco para que esta vocecita pueda manifestarse y para que tú puedas escucharla.

Unos momentos de silencio permiten encontrarse con la verdad, con tu verdad. Resulta difícil escuchar a la intuición y tener el coraje para hacerle caso cuando se corre frenéticamente de un sitio para otro cada día. Un rato de silencio, o de meditación si lo prefieres, te posibilitará oír esta vocecita para adoptar automáticamente las mejores decisiones. En ocasiones será retador validar la intuición. En otras, escucharte irá en contra de la opinión imperante o de lo que se espera de ti. Ni lo dudes: el silencio te permitirá acceder a tu verdad más íntima. Escúchala y dale el valor que tiene.

Algunas personas preguntan qué hay que hacer en ese rato de silencio y la respuesta es muy sencilla: nada. Puedes estar sentado en casa, puedes dar un paseo, puedes ver atardecer o puedes sencillamente cerrar los ojos. Lo que más te apetezca es perfecto. Lo importante es que cada día, o la mayor parte

de los días al menos, reserves un rato de silencio sin interrupciones y esto es algo que casi las personas pueden hacer si se lo proponen.

Nada te impide levantarte quince minutos antes, acostarte quince minutos más tarde o reservar quince minutos en medio de la jornada para no hacer nada. Aprovechamos para confesarte algo: el día en el que descubras que el planeta Tierra sigue funcionando aunque durante quince o treinta minutos al día no hagas nada posiblemente te sientas bastante liberado. y con una indescriptible sensación de ligereza.

Adicionalmente, hay una práctica que consiste en algo tan sencillo como estar unos días al año en soledad; y lo menos expuesto posible a correos electrónicos, llamadas o medios de comunicación. Son tus días de puesta a punto personal. Estar unos días al año en soledad y lo más en silencio posible te permitirá evaluar, reflexionar y sentir qué es lo mejor para tu vida y la de los tuyos.

Cuando necesites un buen consejero, no lo dudes: acude al silencio. A veces es necesario pasar unos días en silencio y a veces es suficiente con unos minutos en el parque más cercano, pero en cualquier caso la soledad y el silencio son dos de los mejores consejeros a los que podrás acudir, como persona y como emprendedor.

Tres ideas poderosas:

1. El silencio y la soledad nos permiten contactar fácilmente con la verdad.
2. El silencio y la soledad nos permiten escuchar a la intuición.
3. El mejor consejero es escuchar a nuestra intuición.

Hábito: Guardar un rato de silencio cada día

Reserva un rato cada día para estar en silencio. Unos minutos son suficientes. Pueden ser en cualquier momento del día. Lo importante es que cada día consigas un rato al margen del teléfono, las reuniones o los compromisos familiares. Se trata de reservar unos minutos al día para ti.

Adicionalmente, unos días al año de soledad te permitirán acceder a ideas e intuiciones que de otra forma es posible que pasen desapercibidas durante demasiado tiempo. Por cierto,

estamos casi seguros de que el resto del planeta se podrá apañar esos días sin ti.

¡Descansa!

Es cierto que duermo más que los demás pero cuando estoy despierto, estoy más despierto que los demás.

UNAMUNO

Nos hemos acostumbrado tanto al absurdo que ya no mostramos asombro cuando nos lo encontramos de frente. Y una de las situaciones desatinadas que hemos llegado a considerar como natural es el cansancio.

Una cosa es el cansancio natural consecuencia de una actividad física o intelectual, y otra cosa es ese agotamiento que tantos asumen como normal: llegar al viernes agotado, despertarnos extenuados o caer en una pereza exagerada.

Aprovechamos para recordar lo obvio: tu estado natural como ser humano es estar siempre lleno de energía y la ausencia de esta resulta una anomalía que puede —y debe— ser corregida. Una persona cansada toma, sin lugar a dudas, peores decisiones para su vida y para su proyecto emprendedor.

Interprétalo de este modo: estar cansado continuamente es el indicador que te está avisando de que necesitas adoptar cambios para evitar el fracaso vital hacia el que te diriges.

Estar cansado anula tu modo creativo, propositivo y lúcido —algo que vas a necesitar mucho como emprendedor— y te conduce a estar en modo repetitivo, reactivo y obtuso.

Cuando estás cansado tiendes a alimentarte peor, ya que buscas alimentos que te proporcionen un impulso inmediato de energía pero que desgastan tu organismo, generando un círculo vicioso de cansancio. Cuando estás cansado

tiendes a procrastinar y con ello dejas de liderar tu vida. Cuando estás permanentemente cansado pierdes la ilusión, porque cuando nos duele algo o estamos exhaustos en lo único que pensamos es en nuestra salud y en descansar. Cuando estás cansado no puedes disfrutar de la claridad que tendrías si llevases encadenando meses y años con tu estado de energía natural, el que tenías antes de agotarte. Estar cansado limita profundamente tus posibilidades de éxito como emprendedor.

Lo mejor que podemos hacer para no tener que limpiar es no ensuciar y lo mejor que podemos hacer para estar descansados es no agotarnos.

Estar rebosantes de energía supone cuidarnos en el plano de lo físico, lo intelectual, lo emocional y lo espiritual. Cuídate cada día en todas estas cuatro facetas y tu vida se llenará de energía automáticamente y la podrás utilizar para cumplir con tu propósito de vida.

Adoptar el hábito de estar siempre descansado te ayudará a obtener mejores resultados. Cuando uno comienza como emprendedor es frecuente que quiera hacerlo todo durante todo el tiempo, y que no desee acabar las jornadas. Si te sucede esto, recuerda que ser emprendedor tiene mucho más que ver con una maratón que con un esprint. Necesitas cuidar tu energía y permitir que se vaya regenerando de manera natural. La vas a necesitar durante muchos años intacta, así que mejor empezar a cuidarla cuanto antes.

Aquí van tres hábitos que te permitirán descansar y lograrán que tu energía se recupere:

1. Día sabático. Tomarte, por ejemplo, el primer lunes de mes libre e irte a dar un paseo por el monte en soledad para evaluar cómo están marchando las cosas en tu vida no creemos que vaya a arruinar tu proyecto ni a detener el ritmo habitual del planeta Tierra. De hecho, lo mejorará porque al disponer de mayor claridad enriquecerás tu vida, y con ello nos harás un favor al resto de los habitantes del planeta. Adicionalmente, decretar al menos un día a la semana sin citas, reuniones o compromisos —el domingo, por ejemplo— repone tu energía. La idea es dejar un día a la semana completamente libre para hacer lo que te apetezca. Es el hábito de un día sabático a la semana.

2. Año o mes sabático. En los últimos años (Sergio) me he tomado un tiempo sabático de vez en cuando para pensar, escribir un libro, cuidar de un ser querido o cruzarme el océano Atlántico en velero; y lo cierto es que

cada vez que lo he hecho, paradójicamente, toda mi vida ha experimentado un salto cualitativo hacia delante. Hoy lo sé: hacer menos ser más es un acelerador de los resultados. Es cierto que resulta contraintuitivo. De hecho, desconozco por qué razón es así pero lo cierto es que esos días de aparente inactividad han impulsado, sin ni siquiera tener intención de ello, mi vida a un sitio mejor. Te lo recomiendo. Casi cualquier persona puede tomarse un mes o una semana sabática al año con un poco de planificación y si crees que en tu caso no puedes, créeme, con más razón deberías hacerlo. Estar obcecadamente ocupado te aleja más que te acerca del lugar al que deseas ir. Ese mes o año sabático lo puedes emplear para probar o aprender cosas nuevas, para pasarlo con tus hijos, con un familiar o para viajar. Esto, obviamente, solo podrás hacerlo si has aprendido a gestionar, como mínimo, tu tiempo y tu dinero adecuadamente.

3. Dormir cuando estás cansado. A veces los adultos somos como los niños que no quieren irse a la cama por no perderse nada. Tenemos tendencia a estirar los últimos minutos del día, como si en ese rato pudiéramos recuperar el tiempo perdido durante la jornada. Permítenos que te digamos algo: las peores decisiones las tomas a última hora del día. Las peores conversaciones se mantienen a última hora del día. Si estás discutiendo con un amigo o con tu pareja por la noche, guardad silencio de inmediato y reanuda la conversación a las siete de la mañana. Ya verás como tiene otro tono. Vete a dormir una hora antes, o en cuanto notes cansancio, y comprobarás como tu vida mejora. El mejor momento para sacar tu proyecto adelante es por la mañana —cuando uno está descansado y lleno de energía— y no por la noche, por muy nocturno que seas. Si tienes dificultades para conciliar el sueño, diseña un protocolo antes de irte a la cama a descansar. Tu cuerpo ama los hábitos y sabrá que cuando empieza ese protocolo es el momento de descansar.

4. Microsiesta. Este hábito no le sienta bien a todas las personas, pero si eres de los que sí, por favor, no te sientas culpable por desconectar y practicar un poco de yoga latino para recargar pilas antes de una tarde a pleno rendimiento.

Tres ideas poderosas:

1. Estar cansado es una anomalía que te indica que estás haciendo algo mal.
2. Lo natural es estar siempre lleno de energía.
3. Cuida de tu energía en el plano de lo físico, lo emocional, lo intelectual y lo espiritual.

Hábito: Tu período sabático

Te proponemos adoptar cuatro hábitos que te mantendrán siempre lleno de energía. El primero es tomarte un día sabático de vez en cuando, así como dejar un día a la semana sin citas ni compromisos. El segundo es tomarte un mes o un año sabático cada cierto tiempo para aprender o probar cosas nuevas. El tercero es irte a descansar un rato antes de lo que sueles hacerlo para evitar tomar malas decisiones. El cuarto es practicar una microsiesta si te sienta bien. Estos cuatro hábitos mantendrán alto automáticamente tu nivel de energía.

Come al 80 % de tu capacidad

El cuerpo humano es sencillamente incapaz de aprovechar las enormes cantidades y complejas combinaciones de comida con que el hombre civilizado y sedentario tiende a atiborrarse cada día.

DANIEL REID

En Okinawa (Japón) se encuentran algunas de las personas más longevas del mundo. Muchos de ellos superan los cien años y esto parece estar directamente relacionado con la enseñanza de Confucio del «Hara hachi bu», que es transmitida de generación en generación, y practicada por muchos japoneses desde la niñez. Significa: «Come al 80 % de tu capacidad».

Diferentes estudios han confirmado que esta restricción calórica autoimpuesta ayuda al organismo a no desgastarse procesando alimentos que no necesita. La consecuencia es directa: mayor salud en el presente que conduce a mayor longevidad en el futuro. Otro dicho japonés afirma que las primeras ocho partes del estómago lleno mantienen a la persona; las dos restantes mantienen al médico.

La razón es bien sencilla. Imagina que tu salud es una cuenta bancaria en la que la vida ha depositado una determinada cantidad de dinero cuando naces. Imagina que cuando el saldo de esta cuenta llega a cero, mueres. Imagina también que puedes sacar dinero de esta cuenta pero que no puedes ingresar ninguna cantidad. Pues bien, el mero hecho de vivir saca naturalmente dinero de esta cuenta, pero cuando incurrimos en excesos —y comer por encima del 80 % de nuestra capacidad lo es— lo que hacemos es sacar grandes cantidades. Esto hace que aceleremos de forma innecesaria nuestro camino a la bancarrota. Además, cuando extraes más dinero de esa

cuenta experimentas falta de energía, que precisamente es lo que más necesitas para emprender.

Cuando somos jóvenes, en ocasiones, despilfarramos el dinero de esta cuenta como el que malgasta el dinero de una herencia. Al fin y al cabo, pensamos que si la cuenta está llena, ¿qué problema hay por sacar un poco de dinero para disfrutarlo? La consecuencia es que agotamos nuestro saldo neciamente. Muchas personas se dan cuenta de que han consumido la cantidad de salud que la vida les regaló con generosidad cuando ya es demasiado tarde.

Comprueba tú mismo cómo el hábito de comer al 80 % de tu capacidad te cargará automáticamente de energía. De hecho, es lo que tu cuerpo desea, y comer más cubre otras cuestiones que habrían de ser solucionadas en el plano emocional o espiritual. Cualquier persona que haya probado esta práctica sabrá que comer menos cantidad te hace sentir mejor.

Comer más de la cantidad que necesitas afecta directamente a tu nivel de consciencia y a tu capacidad de pensar con claridad. ¿Cuántas veces has oído decir a una persona que acaba de comerse una de bravas, un chuletón de medio kilo con pimientos, una tarta de chocolate, y beberse media botella de tinto de verano, que se va a trabajar en su próximo libro de poemas, que se va al laboratorio a seguir investigando la vacuna que cambiará el mundo o que va a hacer las veinticinco llamadas comerciales que se ha propuesto realizar cada día para lanzar su proyecto al éxito? Exacto: ninguna. Si consigue articular algún sonido será un bostezo o algún gruñido gutural, porque toda su energía estará puesta en procesar lo que ha ingerido.

Comer menos cantidad te convertirá en una persona más inteligente. Si esto te parece insólito es solo porque no lo has experimentado aún. Por otra parte, algunas personas creen que, si comen menos cantidad, disfrutarán menos; pero lo cierto es que es exactamente al revés: al comer en menor proporción vivirán más años y eso les permitirá, a largo plazo, comer mucha más cantidad.

Comprueba tú mismo cómo el hábito de comer al 80 % de tu capacidad te cargará automáticamente de energía. Hay varias prácticas que puedes adoptar para comer al 80 % de tu capacidad:

- Comer un solo plato o, mejor, un solo plato con algo de ensalada o una sopa vegetal si es invierno. Comer dos platos es una inercia del siglo pasado que desgasta innecesariamente tu organismo. Comer dos platos es

algo *vintage*, un hábito costumbrista, algo más propio de los *Episodios nacionales* de Galdós que de una dieta energética.

- Comer en una vajilla más pequeña; así reducirás automáticamente la cantidad ingerida.
- Comer siempre como si tuvieras que salir corriendo en cualquier momento. Cuando te apetezca comer más, pregúntate qué vacío estás intentando llenar con la comida. Solo tomar conciencia cambiará el hábito progresivamente.
- Y dejamos para el final la práctica que más te va a gustar: sigue este principio el 80 % de las veces y, si de verdad lo deseas, sáltatelo el 20 % restante. Esto mantendrá el equilibrio en tu organismo y te permitirá darte un capricho de vez en cuando; aunque te avisamos de antemano: cuando una persona vive realmente según su propósito necesita cada vez menos caprichos para sentirse en plenitud.

Además, te invitamos a que aprendas sobre temas de salud. Dejarla solo en manos del Ministerio de Sanidad es una irresponsabilidad porque nuestro sistema tiene el foco en solucionar la enfermedad, y no en conservar la salud, que es lo que deseamos. En la antigua China el médico cobraba solo cuando la persona estaba sana y dejaba de cobrar cuando estaba enferma. Quizá ya ha llegado el momento de replantearnos algunas cosas. Mientras lo hacemos, lidera el mantenimiento de tu salud.

Aquí van algunas ideas rápidas con respecto a la alimentación que aumentarán tu nivel de energía de modo natural. No te creas nada pero, por favor, infórmate, Pruébalo y llega a tus propias conclusiones.

- Aliméntate de manera preferiblemente vegetal. Las ventajas son innumerables. Aprende a hacerlo y pronto notarás la diferencia.
- Comprueba si eliminar el pan y la leche de tu dieta mejora tu salud. La mayoría de las personas que lo han probado les sienta bien.
- Aliméntate de manera preferiblemente ecológica. Dentro de unos años no entenderemos, de la misma forma que hoy no entendemos ciertas cosas que pasaban hace un par de siglos, lo que hicimos con la industria alimentaria. Pasarte a lo ecológico te hará un favor y le harás, de paso, un favor al planeta.
- Come tan poco procesado como sea posible. Mejor crudo que al vapor, mejor al vapor que hervido y mucho mejor hervido que frito o asado. Com

lo más cerca posible de la naturaleza.

- Aprende a combinar adecuadamente los alimentos. Tu estómago no es como una despensa en la que puedes meter de todo. Al menos no puedes meterlo todo a la vez. Hazte un regalo y aprende algo sobre trofología.
- Evita las comidas muy calientes o muy frías. Evita en especial las bebidas frías. Aliméntate con productos de temporada y locales para mejorar automáticamente tu estado de salud.

Todas estas prácticas solo tendrán el efecto deseado si las haces con la intención adecuada. La intención, por sí misma, tiene poder. El objetivo es cuidar de tu salud para poder disfrutar en plenitud de tu propósito de vida, y para desarrollar tu proyecto lleno de salud. Si adoptas estas medidas con el foco puesto en obtener mejoras, funcionarán. Si las adoptas con el foco puesto en lo que te pierdes, obtendrás el efecto contrario.

Tres ideas poderosas:

1. Cada persona tiene una cantidad determinada de salud; mejor no desperdiciarla.
2. Comer al 80 % de tu capacidad llenará tu vida de bienestar.
3. Lidera el mantenimiento de tu salud; conviértete en tu propio ministro de Sanidad.

Hábito: Come al 80 % de tu capacidad

Comer al 80 % de tu capacidad te mantendrá despierto, aumentará tu nivel de consciencia, te permitirá tomar mejores decisiones y, además, te posibilitará vivir más años. Levántate de la mesa siempre con un poco de hambre, nunca saciado.

Muévete cada hora

No hagas de tu cuerpo la tumba de tu alma.

PITÁGORAS

Muchos emprendedores lamentan que tras muchas horas de trabajo pierden concentración y eficacia. El ser humano se ha olvidado de que está diseñado para el movimiento. Como a menudo trabaja sentado y utilizando la mitad superior del cuerpo, se acaba olvidando de que dispone de piernas en la mitad inferior.

Como emprendedor necesitas amar el movimiento, el cambio y el ritmo. Tu negocio o proyecto te pedirá que lo sacudas cada poco, y esa sacudida te incluye a ti. Un emprendedor anquilosado es una idea contradictoria.

El emprendedor es movimiento en todos los sentidos. También en su cuerpo.

¿Y qué hacer si tu trabajo incluye largas horas frente a una pantalla? Puedes trabajar de pie, alternándolo con tiempos sentado. Ahora hay mesas que elevan tu PC para que puedas trabajar de pie.

También puedes hacerte con un *smartwatch* o una pulsera de actividad física, y programarla para que avise con una leve vibración cada hora. Eso bastará para recordarte que debes dejar aquello que estés haciendo para moverte unos minutos. ¿Haciendo qué? Yendo a por un vaso de agua (no tengas la botella en tu mesa), haciendo una visita al lavabo, subiendo una escalera, aprovechando para realizar las llamadas de pie, dando un minipaseo hasta la frutería o caminando por el despacho. Si no deseas usar esos gadgets, usa el PC, en él puedes programar avisos sonoros cada hora. También podrías usar un reloj de cuco pero resulta casposo.

Uno de los métodos que más me ayudaron a mí (Raimon) para preparar los exámenes de la universidad fue fragmentar mis jornadas de estudio en breves sesiones de cincuenta minutos, con diez de descanso en las que podía hacer lo que más me apeteciera en ese momento. Así transcurrían mis horas de estudiante. Y eso vale también para desarrollar un proyecto emprendedor. Esa recompensa actuaba como un fuerte motivador: si cumplía, podía después descansar y recompensarme. Y también fragmentaba los períodos de esfuerzo a los que sometía a mi cerebro. Comprobé cómo ese cambio de ritmo le sentaba muy bien al cuerpo y motivaba mucho a mi mente. Y aprobé.

Por mi parte (Sergio), hago la mayor parte de los desplazamientos diarios de mi vida en bicicleta, salvo que la meteorología o la distancia aconsejen optar por otro medio de transporte. En los últimos diez años, he escuchado todo tipo de excusas para no subirse en una bicicleta, pero mientras los demás siguen pensando en excusas, yo sigo acumulando kilómetros, lo que me permite atesorar salud y llegar a los lugares siempre fresco, puntual y lleno de energía. Se trata de mover las piernas un poco, no de emular a Indurain.

Mover el cuerpo ayuda a pensar mejor y nos mantiene alegres. Si por la razón que sea tu cerebro no funciona como esperas, entonces sal a la calle, pon tus piernas a funcionar, y el cerebro acaba sumándose al ritmo.

Tomarte un par de tardes libres para hacer algo de deporte o dar un sencillo paseo reportarán más beneficios a tu proyecto que emplear esas mismas horas en el despacho. Parar no es una pérdida de tiempo, al contrario: esos diez minutos cada hora sirven de impulso para la siguiente hora. Esa tarde libre sirve como impulso para el día siguiente. Míralo como una inversión. Es como dormir, puede parecer que es perder el tiempo, pero sin descansar por la noche no podríamos estar activos durante el día. Lo mismo ocurre con moverse y hacer ejercicio, son el impuesto para vivir en condiciones saludables.

Vive desde la plena forma para vivir desde la intensidad tu emprendimiento. Tu vida emprendedora necesitará casi de un atleta, tú, porque emprender es en cierto modo convertirse en un atleta olímpico de alto rendimiento en la disciplina de fondo; lo que se dice tener mucho aguante. No hace falta que ganes una medalla, pero sí que cuides tu forma física y mental para rendir al máximo en lo que emprendas. Pedirte que te muevas cada hora no supone un gran esfuerzo, es un descanso. Y resulta muy

sencillo: con andar basta; tampoco se trata de bajar de los diez segundos en los cien metros, caramba.

Andar, con eso basta de entrada. Andar es fácil, es gratis, resulta familiar. Por ejemplo, en lugar de organizar aburridas reuniones en una sala fría, ten esas reuniones o citas dando un paseo con otras personas por un lugar que os inspire. También puedes aprovechar tus llamadas telefónicas para caminar un poco, aunque sea en círculos como una fiera enjaulada. Lo que cuenta es moverse.

Ventajas del movimiento: alivia dolores de espalda, activa el sistema inmunitario, evita la obesidad y diabetes, disminuye el riesgo de cáncer, combate la ansiedad y la depresión, oxigena el organismo, alivia molestias, fortalece los huesos y músculos, ayuda a dormir mejor, mejora las articulaciones y la flexibilidad... mejora el ánimo. La lista sigue pero no es necesario; ya sabes que es bueno para ti.

Creemos que construir una vida genial requiere prepararse mental y físicamente como un atleta. El principio de disciplina y foco que subyace en esa metáfora es lo que más necesitas para resistir todo tipo de pruebas a las que te verás sometido. Si pierdes el enfoque, te desviarás; si olvidas la disciplina, te detendrás. Aplica los valores olímpicos en tu vida; son los que te llevarán a la élite de tu mercado y a mantenerte en este. Nada enseña tanto como las historias de los atletas que han sobresalido: más motivación que cualidades innatas. Y eso mismo queremos transmitirte: el emprendedor se hace, no nace.

Tres ideas poderosas:

1. Muévete diez minutos cada hora.
2. Establece avisos automáticos para recordarlo.
3. Levántate de la silla y muévete para que tu vida avance en todos los sentidos.

Hábito: Tómate vacaciones de diez minutos cada hora

Las horas serán para ti de cincuenta minutos, los restantes diez minutos son para mover tu cuerpo y prepararlo para la siguiente hora. A las horas en punto: dale unas minivacaciones de diez minutos a la mente y pon tu cuerpo en movimiento. Si esto no te es

posible por la razón que sea, al menos en algún momento mueve cada día tu cuerpo de alguna forma, aunque solo sea dando un paseo.

No te quejes nunca

- Tienes muy buen aspecto... ¿Qué has hecho?
- Simplemente he decidido no discutir.
- Pero no creo que sea por eso...
- Llevas razón.

Seguro que recuerdas la saga cinematográfica de Superman. En ella, Christopher Reeve interpretaba a un héroe que trabajaba a favor del bien con unos poderes prácticamente ilimitados que incluían: volar, visión de rayos X o ser invulnerable a las balas. Solo algo tenía el poder de debilitar a Superman: la kryptonita. En presencia de este mineral, Superman perdía sus capacidades y se convertía en un héroe inútil, un simple mortal.

Tú también tienes tu propia kryptonita, y se llama queja. Cada vez que te quejas o frecuentas entornos donde la queja es habitual, limitas —quizá anulas— las posibilidades de tener éxito en tu proyecto emprendedor.

¿Quieres un truco para catapultar automáticamente tu proyecto al siguiente nivel? Aquí lo tienes: deja de quejarte inmediatamente. Cesa cualquier queja o conversación de lamento de modo fulminante. Empieza hoy mismo. Sabemos que requiere de algo de entrenamiento, pero es mejor empezar cuanto antes.

A medida que entrenes tu capacidad para detectar la queja —propia y ajena—, pronto te darás cuenta de que está en todas partes. Hay una pandemia de queja en nuestra sociedad. Gran parte de las conversaciones, de los contenidos de los medios de comunicación, de las charlas en torno a la máquina de café de la oficina, o de las reuniones familiares y de amigos giran de forma más o menos disimulada en torno a una o varias personas que hablan de algo que no les gusta o que dicen que debería ser de otra manera, aunque no hagan nada por transformar esa situación. Es posible que dejar de

quejarte no te convierta en la persona más popular de la reunión, aunque también es posible que, a cambio, te convierta en un emprendedor de éxito.

A veces parece que si no pudiéramos quejarnos nos quedaríamos sin temas de conversación. Demasiadas personas han basado su identidad en su oposición a algo, en posicionarse con descontento ante algo. Las conversaciones propositivas, creativas y que buscan y aplican soluciones están en peligro de extinción.

La queja no tiene nada que ver con señalar algo que no nos gusta y tomar medidas para cambiarlo. La queja está relacionada con señalar algo que no nos gusta, detectar quién es culpable —observa, por favor, como rara vez es la persona que se queja— y después no hacer nada al respecto.

Esta actitud está arruinando la vida de muchas personas. Niégate a ser parte de esa tribu. Si hay algo que no te gusta puedes llevar a cabo dos cosas. La primera es aceptarlo. La segunda es hacer algo al respecto. Ambas opciones son legítimas y en cualquiera de los dos casos no necesitarás la queja. No hay mayor sumidero de energía que las personas quejándose de algo. Cuando te encuentres a ti mismo en una situación así, busca de reojo la salida de emergencia más cercana. Una actitud de tolerancia cero con la queja cambiará tu vida y, de paso, harás un mundo mejor. Creemos con firmeza que un mundo donde las personas no aburren al resto con sus quejas es un mundo mejor.

La queja sitúa la causa del problema en otra persona o circunstancia, y como no hay nada que puedas hacer la energía creativa queda anulada. Si no eres parte del problema no puedes ser parte de la solución, y de ahí a la apatía, la inactividad o el victimismo hay solo un paso.

Disfrutar de éxito como emprendedor va a requerir que tu energía personal esté en lo propositivo, en lo creativo y en lo proactivo, y la queja se sitúa en las antípodas de esta actitud.

Evita los ecosistemas quejumbrosos como Superman evita la kryptonita. Los estados de ánimo son contagiosos; así que si frecuentas lugares donde las personas se quejan, antes o después ese estado anímico formará parte de ti y arruinará tu vida emprendedora. El resto de tu vida, por cierto, posiblemente también. O dicho de otra forma, deja la queja y comprobarás cómo tu entorno automáticamente cambia. Y con este cambio también lo harán tus resultados.

Muchos de nosotros estamos tan condicionados a quejarnos que ni siquiera somos conscientes de cuándo lo hacemos. Hemos aprendido a lamentarnos y a atraer con ello la curiosidad, la pena, la comprensión o la atención, que no son sino sustitutivos mediocres del amor verdadero.

Es posible que después de años de adicción, te cueste dejar la queja de un día para otro. Quejarse es adictivo y necesita un tratamiento radical. Sin embargo, disponemos de un remedio de choque que te permitirá cortar con este pernicioso hábito. La propuesta para iniciar la desintoxicación es la de pasarte treinta días seguidos sin quejarte de nada.

Este tratamiento tiene solo una regla que te va a parecer deliciosa: si durante el período de treinta días en algún momento te quejas, el contador empieza de cero de nuevo. Es decir, que el juego consiste en pasar treinta días seguidos sin quejarte. Si en el día veinticinco te quejas, comienzas otra vez.

¿No estás deseando empezar?

Tres ideas poderosas:

1. Las quejas debilitan.
2. Si algo no te gusta, en lugar de quejarte puedes implicarte o aceptarlo.
3. Pasar treinta días sin quejarte te ayudará a incorporar el nuevo hábito.

Hábito: Dieta hipolamentativa

El hábito que te permitirá pasar a ver la vida desde el lado de la creatividad y de la aceptación es llevar una estricta dieta hipolamentativa o, lo que es lo mismo, no quejarse nunca.

Si hay algo que no te guste puedes, o bien implicarte y trabajar para solucionarlo (si hay acción no hay queja porque estás trabajando en ello), o bien aceptarlo sin más. Este hábito mantendrá intacta tu energía creativa y propositiva.

Comprométete al cien por cien

Lo que das te lo das y lo que no das te lo quitas.

JODOROWSKY

¿Te imaginas diciéndole a tu pareja: «Cariño, estoy muy comprometido contigo. Tanto que el 90 % de las ocasiones en las que te pude ser infiel no lo fui, es decir, que estoy comprometido contigo al 90 %, que es muchísimo»?

Nos suena raro; y sin embargo, en ocasiones, en las formaciones de alto impacto que impartimos le preguntamos a los asistentes cuál es su nivel de compromiso con su proyecto emprendedor. Algunos responden que al cien por cien, pero muchos otros responden que al 90, al 80 o incluso al 60 %. En la reflexión posterior sobre el ejercicio, algunas personas incluso argumentan que un compromiso del 90 % es muchísimo. Imagina si han venido al evento con su pareja.

A nosotros todo esto nos suena como decirle a tu pareja que estás comprometido al 90 %. El compromiso verdadero es de un cien por cien, o no lo es. No puedes comprometerte a conducir un coche en un viaje de dos horas y estar comprometido al 99 %, es decir, despierto y alerta 119 minutos y dormido durante un minuto. Estar comprometido al 99 % es lo mismo que dormirte un minuto conduciendo en un viaje de dos horas. Te acabarás estrellando.

Un ejemplo, el agua no hierve a 98°, ni siquiera a 99°. El agua hierve a 100°. Si tu deseo es hervirla y la retiras del fuego a 99°, habrás malgastado toda la energía empleada para calentarla hasta alcanzar esa temperatura. O hierves o no hierves, lo demás son intentos.

Ser emprendedor significa estar comprometido cada segundo de cada minuto. ¿Te parece demasiado? Si es así, quizá encuentres problemas para

alcanzar el éxito en tu proyecto emprendedor, que por definición va a requerir de más energía de la que en principio somos capaces de prever.

Somos demasiado autoindulgentes con ese 1 %. Hazlo o no lo hagas; ambas opciones son perfectas. En un mundo abundante no tienes que hacer nada pero si lo haces, por favor, hazlo con un compromiso al cien por cien.

Esta falta de compromiso al cien por cien es la que explica los resultados que obtienen algunos proyectos emprendedores. Ser emprendedor implica estar comprometido al cien por cien el cien por cien del tiempo y situaciones. Sé honesto contigo mismo y valora: ¿cuál es tu nivel de compromiso del cero al cien?

Muchos emprendedores no acaban de experimentar los resultados que desean porque no entienden la diferencia entre ser responsable y estar comprometido. Lamentablemente, esta confusión acaba por eliminarles de la partida, confundidos además porque no comprenden qué ha sucedido.

Ser responsable significa hacer lo que se espera de ti. Cuando eres responsable llegas al trabajo a tu hora, te marchas puntual y además cumples con aquello por lo que se te paga o que se espera que hagas. No haces más, pero ciertamente tampoco haces menos. Nadie puede echarte nada en cara. Duermes tranquilo, no te escaqueas, pero no lo das todo. No habrá nada que criticar, aunque tampoco habrá nada que admirar. Ser responsable significa ser promedio y hacer bien las cosas. Es una pena que esta fórmula que funcionó tan bien en el siglo xx ya no sea suficiente.

Por otra parte, estar comprometido significa entregar valor por el triple de lo que te pagan o de lo que se espera de ti. Significa que harás tan bien tu trabajo que tu jefe o tu cliente quizá sospechen de ti ante el valor que les entregas. Tu pareja recelará de lo bien que la tratas y tu familia sospechará que ahora estás en una secta de lo amoroso que eres. Cuando estás comprometido al cien por cien, algunas personas pensarán que has perdido el juicio de lo meticulosamente bien que haces las cosas. El día que eso pase, tendrás un indicador claro de que te hallas en el camino correcto.

Estar comprometido significa poner el foco continuamente en cómo puedes entregar más valor. Significa estar presente en cada segundo de todo lo que haces. Este hábito va más allá de tu proyecto y se manifiesta en cada pequeña acción de tu vida.

Cuando una persona está comprometida, lo está hasta en la forma en la que se pone los calcetines todas las mañanas: con entrega, con mimo, con delicadeza, buscando el ajuste óptimo. Como uno hace algo, así lo hace todo.

Imagínate algo tan sencillo como servir un café en una cafetería. Un camarero irresponsable (un nivel por debajo de responsable) te saludará desganado, te servirá el café quizá tarde o quizá templado y tu experiencia será más o menos deficiente. Es posible que ni te apetezca dejar propina.

Probablemente pensará que para lo que le pagan no tiene por qué hacerlo mejor, y con ese inocente pensamiento acaba de sepultar cualquier posibilidad de éxito en su vida profesional porque ese camarero está dejando de estar comprometido con lo que hace, y con ello eliminando el hábito que podría mejorar su porvenir.

El mismo camarero, en el nivel de responsabilidad, te saludará con educación, que es lo que se espera de él, pero posiblemente no sonreirá con sinceridad. Te pondrá el café en el tiempo y la temperatura correcta, pero sin una gracia especial. Nada que criticar, pero si te lo encuentras al día siguiente por la calle puede que ni siquiera recuerdes su cara. Si dejas algo de propina lo harás más por costumbre que impulsado por un deseo honesto de agradecimiento.

Probablemente este camarero no entienda por qué su carrera profesional no mejora cuando hace lo correcto. La respuesta puede ser dura pero hoy en día hacer lo correcto no es suficiente.

Podemos hacer más de lo que hacemos, y, cuando damos ese pequeño paso, todo cambia. Para siempre.

Ese mismo camarero desde el nivel del compromiso te saludará afectuosa y sonrientemente en cuanto cruces la puerta del bar. Te preguntará con amabilidad qué deseas y es posible que te asesore sobre los mejores productos de los que disponen en el establecimiento. Te lo pondrá rápidamente y quizá te pregunte si el café está a tu gusto. Antes de retirarse te recordará que si necesitas algo más, será un placer servirte. Te cobrará la cantidad exacta y antes de irte te sonreirá de nuevo. Al final le dejas una buena propina y lo haces con gusto.

¿Cuál de los tres camareros será más feliz? ¿Cuál tiene mejores perspectivas profesionales?

Pues bien, algunos emprendedores arrancan su proyecto desde el nivel de la irresponsabilidad. El desenlace, funesto, ya lo conoces. Otros arrancan su proyecto desde el nivel de la responsabilidad, pensando que eso es suficiente para emprender, y como no están entrenados para el compromiso en la mayoría de las ocasiones el resultado no es el esperado. Otros arrancan desde el nivel de compromiso y, aunque ni siquiera esto garantiza los resultados, lo

cierto es que son los únicos que tienen posibilidades de conseguir los resultados que se han propuesto a largo plazo.

Si estás trabajando aún por cuenta ajena, estar comprometido es la pieza clave de tu éxito. Entrega desde hoy mismo mucho más valor de lo que te paguen, porque ese es tu entrenamiento para cuando seas emprendedor. Entrénate mientras te pagan un sueldo: no importa si tu jefe es tacaño o irrespetuoso. No lo haces por él, lo haces por ti. El objetivo es que el día que te despidas, tiene que suplicarte que no te marches. Cuando eso suceda, será oficial: tu nivel de compromiso es el de los emprendedores de éxito, y ahí radica el cimiento sólido sobre el que construir una carrera profesional exitosa.

Esto es algo que a muchos trabajadores por cuenta ajena, incluso cuando ya han conseguido cierto nivel de éxito, les cuesta comprender cuando empiezan como emprendedores. Siguen hipnotizados por el espejismo de la responsabilidad y cuando la realidad se impone exigiéndoles cada vez más compromiso, muchas personas acaban por frustrarse, abandonar o fracasar.

Pero antes de acabar, permítenos que te confesemos una gran noticia: una vida vivida desde el compromiso es mucho más fácil, liviana y abundante. El compromiso al cien por cien y adoptado de antemano es probablemente una de las decisiones que más transforman la vida de las personas. El hábito que te proponemos y que, puedes creernos, cambiará tu vida es el de la presencia plena, el del compromiso al cien por cien, el de estar en lo que estás sin distraerte. Vivir en un compromiso al cien por cien significa mantenerse centrado en cómo puedo servir más y mejor a las personas, o en cómo puedo hacer mejor lo que estoy haciendo para ofrecer más valor. Es algo sencillo, pero que lo cambia todo para siempre.

Tres ideas poderosas:

1. No es lo mismo ser responsable que estar comprometido.
2. El éxito emprendedor depende de un nivel de compromiso al cien por cien.
3. Compromiso al cien por cien es más fácil, liviano y abundante.

<p>Hábito: Comprométete al cien por cien en cada momento de tu vida</p>
--

Da siempre un poco más de lo que se espera de ti. Piensa en cómo puedes aportar un poco más en esta situación. No importa en lo que estés ocupado en este momento. El hábito consiste en estar presente al completo con todo tu intelecto, emoción, cuerpo y espíritu. Estar comprometido al cien por cien en cada cosa que hagas enviará tu vida inevitablemente al siguiente nivel. Solo pruébalo y luego nos cuentas.

Celebra tus éxitos a menudo

El éxito no reside en vencer siempre, sino en no desanimarse nunca.

NAPOLÉON BONAPARTE

Nada mejor para el desánimo puntual que el hábito de animarse. Si vas a emprender, trocea tu resultado en muchos pequeños resultados, así fragmentas tu esfuerzo, aumentas tu *feedback* y multiplicas tus recompensas.

El camino es largo, emprender toma tiempo; en realidad nunca terminas de emprender, así que será mejor sembrar ese camino de momentos de celebración, de recompensas por hitos, y de aprendizajes para convertir el proceso en un mosaico de experiencias.

Como en todo, hay buenos y malos momentos; y todos pasarán. Lo interesante es el contraste: lo malo hace lo bueno más bueno. Sin duda, todo emprendedor cometerá errores (y dedicará tiempo a corregirlos) pero también recogerá pequeños éxitos (y habrá que premiarlos). Si trabajas en equipo esto es especialmente importante: el grupo se nutre de los resultados de todos, y celebra cada éxito de sus partes. ¿Te has fijado cómo los deportistas se abrazan con cada progreso en el marcador? No esperan a que acabe el partido, celebran y celebran, incluso jugadas malogradas que no suponen un tanto.

Conocemos la fórmula del éxito: acierto + error + error + error + acierto + acierto + error + acierto + error + acierto... (y así hasta el infinito) = éxito. Basta con aplicarla. Los errores exigen corrección, y los aciertos celebración. Y ambos son necesarios porque ambos son un aprendizaje. Es como el *Kaizen*, que significa cambio con mejora. Es el proceso de la excelencia o éxito de la cultura japonesa. Hacen pequeños cambios para mejorar cualquier cosa y así, por acumulación, acaban obteniendo grandes resultados. Todo lo

grande proviene de lo pequeño. Haz que tus pequeñas celebraciones sean el ensayo de otras mayores.

Manda un mensaje inequívoco al centro del universo: tu gratitud.

Celebrar es un mensaje claro a la vida que expresa: «Lo valoro y por ello quiero más de eso». Y la abundancia, cualidad esencial del mundo, provee de aquello a lo que se atribuye valor y realidad, ya sea lo que se quiere o lo que no se quiere. No conseguimos lo que queremos, sino lo que valoramos. Cuando una persona va de fracaso en fracaso es porque cree en él, le da un valor. Al revés, cuando alguien tiene éxito es porque es eso a lo que da valor; lo da por descontado y lo celebra por anticipado. No hay ganadores ni perdedores, todos ganamos siempre; la cuestión es que ganamos lo que somos, no lo que queremos.

Para tener más éxito tienes que convertirte en un éxito de persona. Y el mundo de las cosas lo reflejará, con logros exteriores que concuerden con los logros internos. Por eso cuando las cosas se pongan bien, celebra que estás más cerca de tu sueño; puedes incluso agradecer el resultado por anticipado, ya que esa emoción es muy atractiva y atraerá en concordancia. Y cuando estén mal, celebra que es hora de mejorar. Celebra siempre.

Si dejas las celebraciones para el final, no le das pistas al universo de lo que deseas; lo confundes y todo es muy borroso.

¿Qué puedes hacer para celebrar un éxito? Un montón de cosas, a cada cual más loca; pero lo que importa no es lo que hagas, sino la emoción que colleva su celebración. Personalmente (Raimon), yo me regalo un reloj cada vez que termino un libro o consigo algo notable, pero también, tengo recompensas más baratas como autoinvitarme a un té de jazz en el mejor hotel de Barcelona. Añade tus ideas de celebración y luego celebra que vas a celebrarlo. Por ejemplo, podrías tomarte unas horas libres para no hacer nada, ver una película irrelevante o leer tus revistas preferidas. También podrías encargarte un masaje o tomarte un helado o un pedazo de tarta. Para algunos bastará con regalarse una entrada al cine o darse un paseo para disfrutar del momento.

Pero cuando creas que has llegado, no te abandones. No pienses que siempre será así. El éxito es impermanente como todo, y no durará siempre. Nunca hay que olvidarse de hacer lo que nos llevó al éxito. Los resultados logrados tienen unas causas y si uno se olvida de seguir activando las causas del éxito, este se desvanece. Nada hay tan caduco como el éxito. Y ya hemos visto cómo muchas empresas, celebridades, países y personas volvieron al lugar de donde venían porque no supieron entender que cada cosecha

proviene de la siembra y que quien se olvida de sembrar, al año siguiente se quedará sin nada que celebrar.

Tres ideas poderosas:

1. Consigues lo que valoras, piensas, eres y celebras.
2. Las pequeñas celebraciones alimentan el compromiso con el éxito.
3. El éxito es un proceso de reinención continuo, no un destino.

Hábito: Celebra las buenas noticias

Celebra con la gente a la que quieres, o a solas contigo mismo, cada buena noticia, por mínima que sea. Concede importancia a lo que consigues para así estar abierto a nuevos logros, sin importar su tamaño.

No te rindas nunca

Muchos de los fracasos en la vida suceden porque la gente no se da cuenta de lo cerca que está del éxito cuando se rinde.

THOMAS EDISON

En el emprendimiento se habla mucho de pasión pero poco de persistencia. Y la pasión sin persistencia no significa nada. Tener una fuerte emoción antes de empezar está bien, pero no servirá de mucho si esa emoción no sigue hasta el final. La pasión se necesita y se demuestra en medio de las peores circunstancias. La pasión sostenida juega cada día, nunca se queda en el banquillo. De hecho, es lo único que puede salvarte en esos momentos difíciles.

La pasión se manifiesta en los peores momentos, no en los mejores. Estar apasionado cuando la vida ofrece su lado más hermoso, no es pasión, es embelesamiento. La pasión se aplica en todo tiempo y circunstancias. Es a prueba de contratiempos y tiene garantía de por vida. Si no, no es pasión, es más bien una calentura.

Los autores de este libro reconocemos la actitud de las actitudes: no nos rendimos nunca. No abandonamos jamás; de hecho, es una opción que ni se nos pasa por la cabeza. Simplemente nos preguntamos de qué otra manera sería posible aquello que nos proponemos. Y siempre encontramos un modo y un momento adecuados. No es suerte, no es talento, no es cabezonería; es pasión y persistencia.

No abandones tu sueño a su suerte, solo te tiene a ti.

Quien abandona a mitad de partido nunca sabrá cómo habrían sido las cosas si hubiese resistido ese mal momento y hubiera jugado hasta el final. Luego aparece alguien que retoma el asunto, toma el relevo y culmina. En

realidad, quien abandonó no fracasó, tuvo un gran éxito facilitando el éxito de quien le relevó. Muchas personas abandonan prematuramente abriendo el camino de otras con más pasión y persistencia que siguen hasta el final. Imagina una carrera de relevos pero en la que solo sube al podio el último corredor.

No hay ningún fracaso hasta que no te retiras de la carrera. No se pierde un partido hasta que no acaba. Solo pierde el que abandona.

El fracaso solo es un resultado provisional, inacabado, a medias... que necesita un hervor más. Nunca sabes cuán cerca estás de lograrlo, pues el único modo de averiguarlo es lográndolo.

¿Y cómo no abandonar? Con más «acabativa». Lo importante no es la iniciativa, sino la «acabativa», es decir, acabar lo que se empieza. Mucha gente arranca como un Ferrari y se detiene como una mula. Solo tienen iniciativa. Emprender es una maratón, no un esprint; eso significa que hay que dosificarse, mantener el ritmo. Es más importante llegar que ser el primero. Hay demasiadas personas con mucha iniciativa, pero muy pocas con la suficiente «acabativa».

¿Y cómo mantener la pasión? Con autodisciplina. La disciplina es un síntoma de pasión por lo que se hace. Se ama tanto que se está dispuesto a hacerlo sin que se necesite una motivación o premio externos. Es hacerlo por el placer de hacerlo más allá de lo que ocurra después. La más alta prueba de amor propio o autoestima es la disciplina. Todo aquel que se comporta indisciplinadamente no se ama a sí mismo, en realidad se desprecia. Si no, ¿por qué es incapaz de mantener una decisión de algo que es a su favor? Si se amase de verdad, se daría a sí mismo lo que desea. No abandonaría, lo cual es negárselo. La autoestima te lleva a hacer lo necesario el tiempo que haga falta. La disciplina te lo puede dar todo y la inconstancia te lo quitará todo.

Para ser un emprendedor no hace falta saber todo lo que hay que hacer, pero sí hace falta hacerlo cuando es el momento adecuado de llevarlo a cabo.

Cuando vengas mal dadas, y eso es casi seguro que pasará, hay dos opciones: buscar culpables y excusarse o rebuscar entre los acontecimientos negativos algo que sea positivo y aferrarse a esa ascua de luz como a un clavo ardiendo. Es lo que se conoce como encontrar lo bueno en lo malo (si es que hay algo que pueda llamarse «bueno» o «malo»). El mal emprendedor no lo encuentra y es porque no ha sabido buscar. Si insiste dará con algo bueno y deseable en medio de la desolación. Es su regalo secreto, lo que le permitirá volver a encender su pasión e iluminar la oscuridad.

Nunca aceptes una pérdida, mejor transfórmala en una ganancia.

En el universo solo hay equilibrio, así que todo acontecimiento negativo se reequilibra con uno positivo, un bien se compensa con un mal y un avance se sucede a un retroceso. Y es en ese momento que uno se da cuenta de que no retrocedía, sino que tomaba impulso para catapultarse al frente. Y así es siempre. Bendice tus crisis, porque son el inicio del cambio que más necesitas.

Tres ideas poderosas:

1. La pasión sostenida te lleva a cualquier parte.
2. La disciplina es mucho mejor que el talento o el genio.
3. En todo lo malo hay algo bueno, el regalo secreto.

Hábito: Busca el aprendizaje de todo acontecimiento

Cada vez que pierdas, gana. Convierte en una victoria todas las pérdidas. Ante cada fracaso aparente, busca hasta encontrar algo bueno.

Haz testamento

La muerte es el fenómeno más incompreso. La humanidad ha pensado que la muerte es el fin de la vida. Este es el primer malentendido, el original.

OSHO

Como está dicho, la muerte es el mejor recordatorio de la vida y de que todo es impermanente, viene y va. Recordar que vas a morir te impulsa a tomarte la vida de otra manera. Vamos a hacerte una revelación que te ayudará a liberarte de todas tus preocupaciones y miedos. Lee bien esto: «Estás de paso». Eres como un turista en el hotel Planeta Tierra, tienes fecha de *check in* y fecha de *check out*. Esto es una muy buena noticia: primero porque la vida es un viaje que disfrutar y segundo porque nada que es para siempre es más valorado... Recuerda que vas a morir para sentir con intensidad la vida. Esperamos haberte alegrado el día con la noticia.

La idea que queremos transmitirte es que dejar un legado a los que sigan es un distintivo de los emprendedores. Haz que tu paso aquí cree una mejora en las vidas de otros. Recuerda que tú mismo te beneficias de los logros de muchos que te precedieron. Su legado es una bendición para ti, y ahora te toca ser parte de esta cadena de transmisión de amor a las futuras generaciones. Deja una huella de felicidad futura.

Querrás formar parte de esta cadena humana cuando conviertas la gratitud en otro de tus hábitos diarios. Da gracias a diario por lo que sabes, por lo que aprenderás, por lo que tienes y obtendrás, por lo que eres y serás. Tu vida está bendecida por conocimientos, inventos, tecnología, filosofía, comodidades... que otras personas antes de ti desarrollaron para el resto de la humanidad.

Estás en deuda. De esto trata la cadena humana: dar tanto o más de lo que has recibido.

En mi experiencia en banca (Raimon), cuando comprobaba una finca en el registro, me llamaba la atención la multitud de personas que habían poseído el inmueble. Todos habían creído ser sus propietarios para siempre, cuando solo lo fueron temporalmente. Las cosas van de mano en mano, en el mejor de los casos, o dejan de existir. Lo que hoy es tuyo mañana será de tus herederos, y un día de los suyos, si es que no se vende por el camino. En el fondo, la propiedad es una ilusión temporal. Nada es de nadie, todos somos usufructuarios. Estamos de paso.

La idea que queremos transmitirte es que el mayor éxito es dejar una contribución mayor a las bendiciones que puedas haber recibido en tu vida. Y aquí es oportuno recordar las palabras de un gran coach, Dan Sullivan, en su programa Strategic Coach, quien expresa siete leyes que cumplir:

1. Siempre haz tu futuro mejor que tu pasado.
2. Siempre haz tu contribución mejor que tu recompensa.
3. Siempre haz tu aprendizaje mayor que tu vivencia.
4. Siempre haz mejor tu entrega que tu aplauso.
5. Siempre haz mayor tu disfrute que tu esfuerzo.
6. Siempre haz mayor tu gratitud que tu éxito.
7. Siempre haz mayor tu riesgo que tu comodidad.

Recuerda siempre que lo importante no es lo que obtienes en la vida, sino lo que los demás obtienen gracias a que tú has vivido. Si haces de esta filosofía un hábito inconsciente, te aseguramos felicidad y prosperidad sin límites.

Demasiados emprendedores no sacan adelante sus proyectos porque se ponen a ellos mismos por delante de todos... ¡y así se convierten en su principal obstáculo para avanzar! Hazte a un lado; podrás ver mejor a los demás, a la gente a la que sirves, y ellos te recompensarán.

Sin importar la edad que tengas, te recomendamos que vayas a un notario y hagas tu testamento de últimas voluntades (para después de que te hayas marchado) y tu testamento vital (de cómo quieres que sea tu marcha). Ambos irán a un registro oficial. Te aseguramos que hacerlo es liberador. Es como teatralizar la aceptación de la muerte en vida. No se trata de un mero acto oficial o administrativo (por cierto, es muy barato y resuelve muchos

problemas), sino que es un rito que expresa un gran entendimiento de la vida. Aunque por ahora no tienes intención de morirte, haz testamento aunque solo sea para recordarte que la vida aquí es provisional.

Tres ideas poderosas:

1. Estamos de paso en el planeta Tierra.
2. Dejar un legado es corresponder por el que hemos recibido.
3. Agradece todo lo que bendice tu vida.

Hábito: Recuerda que no somos lo que tenemos

Desapégate cada día de lo que parece pertenecerte hoy; míralo como un préstamo, una propiedad en usufructo nada más. Recuérdate a diario que no eres lo que tienes. Que las cosas vienen y van. Solo eres el observador que observa ese ir y venir. Piensa cada día que lo tuyo será de otro, tal vez de tus hijos, y así es como debe ser. De otro modo, ¿cómo habría llegado a tus manos?

TERCERA PARTE

Piensa en grande

No seas tú mismo, sé mejor

Pon altas tus metas, cuanto más mejor. Debes esperar que cosas increíbles van a suceder, no necesariamente en el futuro sino ahora mismo.

EILEEN CADDY

Cualquier coach te dirá que su clientela juega un juego pequeño y que su trabajo consiste en ayudarles a jugar un juego más grande. Al desconocer su auténtico tamaño se piden menos de lo que pueden lograr, se resisten a ponerse a prueba a sí mismos. El ser humano avanza en un viaje hacia la grandeza, y en el descubrimiento de su auténtica identidad se revelará su potencial ilimitado.

¿Es este el momento para ser grande para el resto de tu vida?

Como casi nadie sabe en realidad quién es, e ignora su gran potencial, está fingiendo inconscientemente ser menos de lo que es. Es responsable de una suplantación de identidad: intercambia su grandeza por una supuesta pequeñez. Es como si lo ilimitado jugara al juego de los límites: ¿qué sería tener un límite? ¿Cómo sería la vida desde la limitación? Supuestos, hipótesis, imposibles. Y en ese juego de fingir un tamaño menor al real, el ser humano olvida su auténtica identidad. Se pierde su grandeza y su poder.

Como vivimos desde el ego, todos fingimos ser menos de lo que somos, todos somos unos farsantes, pues imaginamos una valía muy por debajo de nuestra valía real. Y cuando somos conscientes de esta suplantación de identidad, por un lado, tratamos de descubrir la auténtica realidad, y, por otro lado, hasta que eso suceda, empezamos a fingir grandeza, al margen de lo que parezca ocurrir en el mundo. Decidimos comportarnos como un grande, hayamos conseguido lo propuesto o no, pues preferimos seguir una epifanía antes que lo que el mundo siempre nos ha dicho.

Puestos a fingir, antes que fingir pequeñez es mejor fingir grandeza y ver qué sucede. Y lo siguiente que ocurrirá es que un día ya no estás fingiendo. ¡Porque será verdad!

Es lo que se llama «actuar como si...», como si lo que quieres ya fuera real. Es una ilusión, de acuerdo. Pero suponer que no puedes conseguirlo también es una ilusión. Una fantasía. Mejor fingir por la banda alta que por la banda baja...

Cuando uno actúa como si lo que desea fuese una realidad es capaz de sentir lo que sentiría con el logro, y esa emoción es muy atractiva para el resultado buscado. La emoción atrae resultados en concordancia. La gente también ama esa clase de energía y colabora con la profecía autocumplida. Es algo así como lo siguiente: como supe que lo lograría, los demás empezaron a saberlo también de alguna manera y todos conspiramos a favor de su cumplimiento.

Actúa como si todos tus resultados fueran visibles; eso te dará un aura y un magnetismo tan irresistibles que la gente empezará a creer en tu visión, y retroalimentará tu sueño soñando contigo.

Por todo esto, queremos transmitirtte la idea de que no seas el de siempre; sé el que nunca has sido, y observa lo que ocurre. Sé mejor que tú mismo ayer y antes de ayer. No es con otros con quienes has de medirte, sino con el que eras. Todo lo que desees y no ha sucedido no está al alcance de la persona que has sido hasta hoy. Solo está al alcance de la persona para la cual conseguirlo es inevitable, predecible y seguro. Has de convertirte en esa persona.

No seas tú, sé mejor.

Es mucho suponer que sin un cambio personal de gran calado, vayamos a ver grandes cambios en nuestra vida. La ley del orden establece que no conseguimos lo que queremos, sino lo que somos. El secreto está en el ser y no en el hacer, porque cuando alguien es grande expresa esa grandeza de muchas formas y el mundo de la forma solo puede adaptarse a ese patrón de grandeza. El emprendedor consciente busca en su interior la expansión que espera ver en su proyecto. Sabe que no es en la forma donde debe aplicarse el cambio, sino en una mentalidad ganadora. Y el mundo se rendirá a ese poder interior porque está así establecido.

Una vez más, no es la fuerza sino el poder lo que hace avanzar al emprendedor. Sé un emprendedor consciente, lo cual significa anticipar en uno mismo el cambio que se desea ver en la forma.

Tres ideas poderosas:

1. La grandeza interior no tiene que ver con tus resultados, sino con tu autoconocimiento.
2. Vivimos fingiendo una identidad supuesta que oculta nuestra capacidad real.
3. Actuar como si lo deseado fuese ya real atrae ese mismo resultado.

Hábito: Comportate como si lo deseado ya fuera realidad

Comportate así el tiempo necesario hasta que eso sea real. Ni un día más ni un día menos. No estás engañando a nadie; solo te entrenas para lo que ocurrirá de todos modos.

No compitas

El ego vive literalmente a base de comparaciones.

Un curso de milagros

Cada ser humano viene con un receptor de radio instalado en su cerebro que está encendido desde que se levanta hasta que se acuesta. Este transistor no se puede apagar pero sí que te permite elegir entre las dos únicas emisoras que recibe: Abundancia FM y Escasez FM.

Abundancia FM emite una programación en la que predomina el amor, la generosidad, la ausencia radical de miedo, la entrega y la confianza total. Escasez FM emite una programación en la que predomina el miedo, la desconfianza, el rencor y la duda.

Esperamos con ilusión el día en el que esto se explique en los colegios, porque nuestro éxito como seres humanos y como emprendedores está directamente relacionado con el programa que sintonizamos en ese aparato de radio, así como con nuestra capacidad para reconocer qué emisora suena en cada momento para poder cambiarla.

Muchas personas experimentan una escandalosa confusión al no distinguir entre emisoras —Abundancia FM y Escasez FM—. Y cuando, por la razón que sea, escuchan Escasez FM, tienden a creer en esa programación y a actuar en consecuencia. Creer en Escasez FM acaba por anular cualquier posibilidad de progreso en nuestra vida.

Los resultados que obtienes como emprendedor están relacionados con la manera en la que te relacionas con esta voccecita cuyo discurso está siempre

en tu vida. Necesitas estar presente para detectar a Escasez FM, para desenmascararla y para darte cuenta de que esa programación no eres tú.

Dentro de la programación de Escasez FM, hay un tema que se repite con asiduidad: la comparación. Puede ser una comparación en la que tú eres peor: «Yo no soy tan guapo como...», «Yo no soy tan inteligente como...», «Yo no tengo tan buenas relaciones como...» o «Mi vida no tiene tanto sentido como la de...». Pero también puede ser una comparación en la que tú eres mejor: «Yo soy más guapo que...», «Yo soy más listo que...», «Yo tengo mejores relaciones que...» o «Mi vida tiene más sentido que la de...».

Poco importa si te sientes mejor o si te sientes peor, porque cuando te comparas te estás olvidando de tu verdadera esencia. Una esencia que, por definición, es incomparable con nada ni con nadie. Cuando te comparas con otros estás minusvalorando la persona real que eres y olvidándote de que cada persona tiene un proceso de desarrollo, un camino y unas asignaturas diferentes en la vida. Compararte te llevará directamente a sentirte inferior o superior, pero en ambos casos te estás olvidando de lo que verdaderamente eres. Único.

La única comparación que sirve, si es que sirve alguna, es la que estableces entre la persona que eres hoy y la que fuiste ayer. El único objetivo de la vida es simplemente ser lo que somos cada día. La comparación o la competición no ayudan: son disfuncionales.

Es posible que ahora estés pensando: «Todo esto está genial, pero ¿cómo no me voy a comparar con lo que hace mi competencia, por ejemplo?».

Cuando una persona o una empresa viven desde su esencia son auténticas y la autenticidad no tiene competencia posible porque la persona o la empresa hacen simplemente lo que tienen que hacer, y ese es un sitio donde la abundancia fluye de manera natural.

Si esto te hace sentir mejor, puedes echar un vistazo de vez en cuando al resto de las empresas que están en tu industria, pero hazlo desapegadamente porque cada minuto que estás comparándote no estás poniendo el foco en el desarrollo de tu esencia.

Tú juegas en tu propia liga, donde sólo compites contigo mismo. El premio consiste en aprender lo necesario para ser más la persona y el profesional que quieres ser. No hay más. El único punto de comparación es con la persona que fuiste ayer. Si cada día mejoras, puedes creernos, la abundancia fluirá a ti de manera natural e inevitable. Permite que los demás hagan lo que tengan que hacer, y tú simplemente haz lo que estés llamado a hacer con confianza y entrega. Pronto comprobarás que todo encaja suavemente.

Vivir desde un lugar donde la única comparación es contigo mismo te conduce automáticamente a la excelencia, es decir, a hacer las cosas hoy mejor que ayer. Y esa es la base sobre la que construir tu proyecto emprendedor.

Tres ideas poderosas:

1. En cada momento eliges entre Abundancia FM o Escasez FM.
2. Compararte te aleja de tu verdadera esencia, donde reside la abundancia.
3. La autenticidad no tiene competencia posible.

Hábito: No te compares nunca con nadie

Cada vez que te descubras comparándote, recuerda que la única comparación posible es con la persona que fuiste ayer: o eres más auténtico con lo que realmente eres o no lo eres.

Usa la imaginación, no la experiencia

Solo la imaginación es más importante que el conocimiento.

ALBERT EINSTEIN

Cuánta gente alardea de un montón de años de experiencia a sus espaldas, cuando en realidad tienen apenas un año —o poco más— de auténtica experiencia, repetido durante décadas y décadas después. Es decir, repiten más que aprenden. Repiten una y otra vez las mismas soluciones a situaciones parecidas. Tienen unos años de experiencia repetidos durante décadas. Pero eso no es creación, es repetición. No miran adelante, sino atrás.

Repetirse resulta cómodo, pero te expulsa de los mercados que cambian (y todos lo hacen todo el tiempo) a un ritmo exponencial.

Espero que no sea tu caso. Hoy el mundo plantea los mismos problemas de siempre (y bastantes nuevos), pero incluso los problemas de siempre requieren una solución diferente porque el mundo cambia a una velocidad creciente. La solución de ayer ya es obsoleta mañana. No hay ninguna garantía de que lo que funcionó el año pasado vaya a hacerlo el próximo año. De ahí la necesidad de reinventarse cada año para estar mínimamente al día. Lo que tratamos de expresar es que el mundo necesita más imaginación y creatividad que experiencia y memoria. Lo que funcionó en el pasado no tiene por qué hacerlo en el futuro.

Muchas personas miran un mundo nuevo con ojos viejos, ven un mundo que ya no existe; en eso radica el problema, están fuera de su tiempo. Están viendo el pasado al que confunden con el presente. La lástima es que cuando reaccionen ya estarán totalmente desubicadas.

La experiencia es válida para lo que es aplicable pero inútil para toda situación nueva en la que no se precisa maestría simplemente porque no

existe. No estamos en contra de la experiencia, la cual es un grado; solo queremos expresar que ya no basta. Y estas situaciones cambiantes son cada vez más frecuentes en nuestros días. Entonces, cuando no hay un precedente, ¿qué referente utilizar? Ninguno; hay que echar mano de la imaginación.

Imaginar es el más alto uso de la mente; de hecho, pone a la mente a las puertas de la consciencia misma donde se crea todo lo que vemos en el mundo de la forma. Es el puente entre la creatividad y la forma. Es un acto de inteligencia espiritual, que conjuga o virtualiza lo imaginado como paso previo a su experiencia en el mundo. Todo lo que existe ha sido antes imaginado con el espíritu, y no solamente visualizado o planificado con la mente. La imaginación es un acto creativo de primer orden, empoderado por la pasión por crear.

La imaginación es amor en acción.

Como emprendedor gestionas una intención, y ese deseo creativo que nace en tu espíritu precisa de un canal para ser una realidad objetiva: tu proyecto. Tu imaginación es la intención virtualizada y tu acción el canal elegido para entrar en la forma. Tu mente, que es un nivel de consciencia, es el canal. Tu acción es el proceso para manifestarla. La palabra «emprendedor» comparte el sufijo con la palabra «creador». Y no es una casualidad. Un emprendedor es un ser humano que ha mirado dentro de sí mismo, ha conectado con su voluntad de crear y ha apelado a su don creativo más elevado: la imaginación. El resto son detalles irrelevantes (el cómo y el cuándo).

Lo que queda a criterio del emprendedor son las diferentes maneras de rematar el deseo creativo. Eso es una anécdota trivial. Lo que cuenta de verdad es que el emprendedor llevó su intención creativa desde el ámbito no visible al ámbito visible. Se presentó como voluntario para dar a luz una nueva realidad en el mundo.

Emprender es como llevar una franquicia de Dios para cocrear nuevas realidades. No hay una llamada más importante para un ser humano. Por esa razón los héroes de este siglo son los emprendedores.

Y aquí estamos nosotros recordándote tu misión, y mientras lo lees tú ya estás concretándola en tu proyecto. Y mañana el mundo será un lugar mejor porque te presentaste voluntario en este ejercicio imaginativo, con una idea inspirada que hará del mundo un lugar mejor.

Tres ideas poderosas:

1. La experiencia es la respuesta adecuada para un mundo que ya no existe.
2. La imaginación supera a la experiencia en todo problema nuevo.

3. Imaginar activamente es darle el más alto uso a la mente: crear nuevas realidades.

Habito: Usa la imaginación junto con la emoción del logro anticipado

Usa esta combinación de forma continuada hasta que lo imaginado no tenga más opción que hacerse real. Combina el hacer con el asumir el resultado; son dos herramientas para manifestar tus deseos.

Aplica palancas

No temo a los computadores. Temo a la falta de ellos.

ISAAC ASIMOV

Cuando todo lo haces tú, claro, todo queda muy bien, muy a tu manera, con tu estilo y sello inconfundible... pero si siempre te toca todo a ti, acabas agotado, quemado y con ganas de abandonar, y si no prueba a funcionar así durante tres años y lo comprobarás. Cuando preguntamos qué sistemas apoyan a un emprendedor, la mayor parte de las veces no obtenemos respuesta. No saben de qué hablamos.

La idea de este hábito es que busques incansablemente recursos que amplifiquen tus resultados. Nunca se consigue nada a solas que sea de la mayor importancia, siempre que conseguimos algo que vale la pena es con la ayuda de otros. Tratar de valerse por uno mismo en todo es un error del emprendedor novato. La pregunta que has de formularte una y otra vez es: ¿cómo hacerlo de forma más rápida, sencilla, automática y precisa? En una palabra: sistematizarlo. Entonces ya no serás tú quien lo haga, sino el sistema. ¿No te gustaría ser expulsado de tu proyecto para verlo funcionar desde una hamaca?

Tu trabajo no es trabajar, es sistematizar.

Arquímedes dijo: dadme una palanca y moveré el mundo. Y tú ¿con qué palanca moverás el mundo? Busca palancas. Te recordamos que tu trabajo es crear sistemas en los que apalancarte para conseguir más resultados con menos esfuerzos. Sí, más con menos. Recuerda la clase de física en la que aprendiste el poder de la palanca. La mejor palanca es la que te catapulte fuera de tu negocio como gestor, y te posiciona como observador. Una palanca es un sistema que ayuda a multiplicar tu fuerza gracias a un punto de

apoyo. Y eso es lo que necesitas en tu proyecto, puntos de apoyo, cuantos más mejor. Y tú, ¿con cuántos puntos de apoyo cuentas?

Busca puntos de apoyo y después une esos puntos.

¿Y qué podría ser una palanca para tu proyecto? Tiempo de otros, talento de otros, dinero de otros, ayudas de otros, conocimientos de otros... Incluida la tecnología e incluida la palanca más grande que existe en este momento: internet. Un emprendedor, en cualquier tipo de negocio, debe hacer un uso intensivo de internet. ¿Por qué? Porque es ahí donde está la gente, el dinero, las oportunidades, los negocios. Y cada vez lo será más. Cuando un negocio prescinde de la palanca de internet, está tirando por la borda sus opciones de futuro y crecimiento; y casi seguro su supervivencia también.

Vamos a darte tres consejos: robotiza, delega, sistematiza.

Robotiza. Haz un uso masivo de la tecnología disponible. No puedes prescindir del hardware y el software que hará tu trabajo más fácil. No hacerlo es estar en desventaja respecto a tu competencia, que sí se está apoyando en la palanca de la tecnología intensiva. Ahora mismo dispones de decenas de aplicaciones que te ayudarán a sistematizar tu entrega de valor al mundo; búscalas en internet. Están disponibles en forma de apps, plugins, software como servicio (saas) instalable, etc. Tu cometido como emprendedor no es trabajar, sino robotizar tanto como puedas los procesos de tu proyecto.

Delega. Busca personas más talentosas que tú que se hagan cargo de porciones de la carga de trabajo que asumes tú ahora. Es muy fácil subcontratar en internet en webs que ponen en contacto a contratadores con autónomos contratables. Se llama «subcontratar freelancers» y se basa en asignar tareas concretas bajo un presupuesto y tiempo determinados. No tiene nada que ver con emplear; nos referimos a subcontratar a precio cerrado, plazo cerrado y sobre resultados. Creemos que un emprendedor ha de colaborar básicamente con emprendedores como él, freelancers; en fin, gente que comparta sus valores de libertad y autonomía.

Sistematiza. Del latín *sistema*, se puede definir un sistema como un conjunto ordenado de elementos que trabajan interrelacionados y que interactúan entre sí para producir un resultado. Un sistema es un protocolo en el que delegar esfuerzos. El concepto se utiliza tanto para definir a un conjunto de objetos como de personas dotados de organización. Esto significa que una empresa es un sistema, y el emprendedor ha de trabajar siempre en mejorar el sistema pero no debería trabajar dentro del sistema. Si lo hace, es que ha olvidado su rol de «hacer hacer» y se hunde en el «hacer».

Para sistematizar más y más el proyecto, le conviene expulsarse a sí mismo del organigrama y dedicar su tiempo a refinar el sistema, a pensar en cómo hacerlo más preciso y confiable.

La tarea más importante del emprendedor es pensar creativamente, no trabajar.

Tres ideas poderosas:

1. Robotiza, delega y sistematiza. Una y otra vez.
2. Aplica la ley de la palanca en todos los procesos.
3. Desaparece del día a día de tu negocio.

Hábito: Céntrate en encontrar palancas para eliminar esfuerzo

Busca cada día un modo nuevo de sistematizarte, delegar, apalancarte para conseguir más con menos esfuerzo. Desaparece poco a poco del escenario. Tócate con una varita mágica y desaparece.

Toma decisiones difíciles

La rapidez de decisión es una característica de las personas de alto rendimiento. Casi cualquier decisión es mejor que ninguna decisión.

BRIAN TRACY

Una persona es el resultado de la cantidad de decisiones difíciles que ha estado dispuesta a tomar a lo largo de su vida. Muchas personas solo están dispuestas a tomar decisiones fáciles, y la consecuencia es que con frecuencia acaban experimentando vidas difíciles. Otras, prestas a tomar decisiones difíciles, acaban disfrutando de vidas fáciles.

Adoptar la decisión que sabes que tienes que tomar en cada momento, por muy difícil que esto te resulte a corto plazo, hará fácil tu vida a largo plazo. Conviértete en un especialista en tomar decisiones difíciles. Atesóralas como si fueras un coleccionista. Deja que otros coleccionen cromos o llaveros —también puedes hacerlo tú mismo, si esto te parece divertido—, pero sobre todo cuida de tu colección de decisiones difíciles, que han conducido tu vida a un lugar mejor. Decide todo aquello que a priori te da pereza y hazlo lo antes posible. Pronto tus resultados empezarán a cambiar.

Te invitamos a adoptar el hábito de preguntarte cuál es la decisión que está en sintonía con tus principios y valores, independientemente de lo fácil o difícil que pueda parecer adoptarla. Solo saber la verdad transformará automáticamente tu vida; resulta engorroso engañarse a uno mismo durante mucho tiempo.

El truco ya lo conoces: decidir desde el amor al margen de que te parezca fácil o difícil. La vida es generosa —muy generosa— para aquellos que están dispuestos a decidir reiterada y tozudamente desde el amor.

De manera errónea, pensamos que lo de tomar decisiones está relacionado con los grandes momentos de la vida, con los momentos en los que decidimos qué estudiamos, en qué ciudad vivimos, con quién nos casamos o qué rumbo profesional escogemos. Sin embargo, tomar decisiones es lo que más hacemos hasta el día más aparentemente inofensivo de nuestra vida, seamos o no conscientes de ello. Y como emprendedor tomar decisiones será casi lo único que harás desde que te levantes hasta que te acuestes.

Lo que sucede es que como tomamos decisiones en piloto automático no nos damos cuenta de que estamos decidiendo, y de que nuestra vida es fundamentalmente el resultado de todas esas decisiones acumuladas a lo largo de los años. La consciencia es el opuesto al piloto automático. La consciencia nos permite valorar las opciones y escenarios futuros.

Todo en la vida es un resultado, y dicho resultado es coherente con las causas que han sido activadas. Pero como no decidimos con consciencia (no pensamos sobre las posibles repercusiones) cuando recibimos el resultado con frecuencia no lo entendemos, y pensamos que lo que sucede en este mundo es fruto de la aleatoriedad; pero lo cierto es simplemente que no conocemos las causas o que no somos capaces de conectar causas y efectos.

Decidir es posiblemente la actividad que más hacemos y, sin embargo, la llevamos a cabo sin sistema ni método. Decidir es muy sencillo, siempre que tengamos estos tres principios en cuenta:

1. Solo se pueden tomar decisiones desde el amor o desde el miedo.
2. Cada uno de nosotros tiene una voz interior que le puede aconsejar cuál es la mejor decisión. Con un poco de entrenamiento cualquiera puede aprender a escucharla.
3. Decidir desde el amor (por muy difícil que pueda parecer) catapultará tu vida inevitablemente a un lugar mejor.

No hace falta mencionar que tomar decisiones para agradar a los demás o para evitar un momento difícil es un suicidio a cámara lenta. Nuestra experiencia personal y profesional después de haber trabajado con miles de personas en los últimos años —y con nosotros mismos—, nos dice que cuando llegue el momento de las decisiones difíciles —y llegará— el único criterio válido es el que te dicta tu corazón, y que cuando decidimos desde ese lugar nuestra vida se convierte en algo lleno de sentido.

Tres ideas poderosas:

1. Tu vida es el resultado de la cantidad de decisiones difíciles que has tomado.
2. Conviértete en un coleccionista de decisiones difíciles.
3. Aprender a tomar decisiones cambiará tu vida.

Hábito: Adopta decisiones difíciles

Toma cada día la decisión más acorde a tu corazón, al margen de lo fácil o difícil que sea. Ama lo incierto, convive con la incertidumbre y acepta el misterio de la vida, que implica comprender que cuando tomamos decisiones basadas en nuestros valores, a largo plazo gozamos de una vida con mayor sentido y satisfacción.

Dedícate a lo que te gusta hoy

Momento presente, momento maravilloso.

THICH NHAT HANH

Cada instante contiene toda la eternidad. Cada día contiene el germen del resto de tu vida. Nos distraemos con el futuro sin ser conscientes de que la vida sucede en el presente. Algunas personas se prometen a sí mismas que vivirán una nueva vida algún día, y quizá sería más poderoso incluir las piezas de esa nueva vida en el presente, aunque solo fuera durante unos minutos cada día.

Minusvaloramos el poder de una pequeña acción hoy y sobrevaloramos el poder de una gran acción mañana. Es mejor poco hoy que mucho mañana.

Algo dentro de ti —Escasez FM— te contará que va a llegar un día en que las circunstancias serán favorables para comenzar a hacer eso que deseas, en lo personal o en lo profesional. Después, pasan los días y ya sabes por experiencia que las circunstancias tienden a cambiar más bien poco, y ese día completamente favorable nunca acaba de llegar.

Asúmelo: el teléfono nunca te va a sonar con un mensaje cuyo remitente es Dios diciendo «Hoy, precisamente hoy, a las 16.09 es el momento. Deja todo y hazlo. Garantizado al cien por cien». Desengáñate de una vez: esa no es la forma en la que la vida se comunica contigo. Puedes esperar a que llegue el sms de Dios o a sentir que es el momento idóneo para empezar a hacer lo que te gusta. Sigue traicionándote si lo deseas, pero lo cierto es que ese momento idóneo es hoy, ahora mismo si nos apuras. Si hoy no es buen momento, mañana tampoco lo será.

Empezar a hacer hoy lo que desees te revitalizará. Hasta la última célula de nuestro cuerpo se llena de vida cuando le prestamos atención cada día a aquello que nos gusta, aunque solo sea un rato. Cinco minutos hoy tienen mucho más poder que dos horas mañana.

Aunque para ser capaz de encontrar esos cinco minutos necesitarás, probablemente, eliminar el ruido que llena cada espacio de tu vida. Te resultará fácil hallar un hueco para hacer lo que te gusta cuando elimines la exposición inútil a medios de comunicación; cuando simplifiques la dieta y optes por alimentarte de una forma más frugal, sencilla y energética; cuando dejes de frecuentar ciertos ambientes, cuando dejes de mantener relaciones sólo porque crees que tienes que hacerlo; cuando prescindas de las redes sociales, y cuando tomes medidas irrevocables para proteger tu tiempo, es decir, tu vida.

Incluir todos los días un rato de actividad de aquello que te guste —en lo personal— y de aquello que sea prioritario —en lo profesional— llenará tu vida de energía, y tendrá consecuencias que impregnarán irremediabilmente cada rincón de tu existencia, por la sencilla razón de que sentirás que tu vida tiene sentido. Y cuando uno se siente así, todo cambia. Y cuando decimos todo, queremos decir eso: todo.

Así que la cuestión es cómo averiguar qué es lo que verdaderamente nos gusta hacer. El problema no es tanto de tiempo o de recursos como de claridad al respecto de qué es lo que nos gusta; o, lo que es lo mismo, de darnos permiso —en el fondo es solo esto— para escuchar quiénes somos de verdad.

A la protagonista de la película *Mi vida sin mí* le diagnostican una enfermedad terminal y le pronostican apenas unos meses de vida. Entonces comprende que cada momento cuenta, que cada instante contiene toda su vida. Y para saborear el tiempo que le queda como si se tratase de un melocotón fresco en una calurosa tarde de verano, se pone a elaborar una lista de las cosas que quiere hacer antes de morir. Saber que tiene los días contados (más contados que el resto, al menos) la catapultó fuera de la inconsciencia y la lleva a reflexionar al respecto de qué experiencias desea realmente para su vida.

Ojalá supiéramos aprender por discernimiento, en lugar de hacerlo por sufrimiento.

La claridad profesional es fundamental, pero también lo es la claridad para el resto de los ámbitos de nuestra vida. El hábito que te proponemos es que

cada día dediques un rato, pase lo que pase, a hacer algo que te guste, también en los ámbitos que van más allá de tu vida emprendedora.

Para ello, recomendamos elaborar, como en *Mi vida sin mí*, una lista con las experiencias que deseas desarrollar. Esto te permitirá conocer y ordenar algo tan elemental como qué es lo que te gusta.

Prepara una lista con las cincuenta experiencias o actividades que quieres vivir. Olvídate por el momento del tiempo o del dinero. No te enredes con el cómo porque no es esencial, al menos en esta frase. Recuerda que ahora piensas en grande y pensar en grande implica plantearse primero el qué (la experiencia) y después el cómo (tiempo, dinero y recursos).

Algunas personas cuando empiezan a preparar esta lista no saben muy bien qué escribir. Si te sucede esto, no te preocupes: quizá es la consecuencia natural de no haberte detenido a reflexionar ni a sentir qué es lo que deseas realmente. Es la consecuencia natural de una vida en piloto automático.

Una vez que tengas esa lista preparada, aprovecha el brío y entra en acción cada día de tu vida. Da igual que sea lunes o domingo, no importa si es mucho rato o poco rato: al fin y al cabo, se trata de las cosas que más te gustan.

Después permanece alerta, y comprobarás que pronto empezarán a suceder acontecimientos inesperados y favorables. Son el resultado inevitable de comenzar a tomarte en serio tu vida en el único momento en el que puedes hacerlo: hoy.

Tres ideas poderosas:

1. Una pequeña acción hoy tiene más poder que una grande mañana.
2. Dedicar cada día un rato a lo prioritario llenará tu vida de bienestar.
3. Pase lo que pase, dedica cada día un rato a lo que es importante para ti.

Hábito: Haz cada día algo que te guste hasta que te guste todo lo que haces

El hábito que te proponemos es que cada día hagas algo que te guste. No importa que sea durante poco tiempo o mucho tiempo. Al hacerlo te estás mandando un potente mensaje: esto es lo que me pido. Pronto comprobarás cómo, si eres perseverante con este

hábito, lo que te gusta irá progresivamente ganando espacio en tu cotidianidad hasta que un día lo ocupe todo.

Mejora tus contextos

Eres la media de las cinco personas con las que pasas más tiempo.

JIM ROHN

El 12 de enero de 2006 a las ocho de la mañana, Joshua Bell, uno de los mejores violinistas del mundo, empezó a tocar un recital de seis melodías en el metro de Washington. Durante los cuarenta y cinco minutos que duró el concierto con su Stradivarius, valorado en más de tres millones de euros, recaudó en total 32 dólares. Esta cifra contrasta con los 100 dólares que se pagaron por butacas promedio (ni siquiera las mejores) tres días antes por escuchar su música en el Symphony Hall de Boston, donde se agotaron las entradas.

Este experimento, promovido por el *Washington Post*, pone de manifiesto que el contexto lo es todo, para ti y para tus productos o servicios.

Imagina que fabricas camisas. Si ofreces la misma camisa en un mercadillo y, a la vez, en una sofisticada boutique de una prestigiosa calle comercial de la misma ciudad, el precio que estarán dispuestos a ofrecer tus potenciales clientes será muy diferente. El tejido y el diseño son iguales, y solo ha cambiado el contexto, pero el precio que pagarán por el mismo producto varía mucho. El contexto lo es todo.

Si expones las conclusiones de un estudio en el que llevas años trabajando en la barra de un bar, cualquier persona te las rebatirá, independientemente de que sepa del asunto en cuestión o de que sea un perfecto indocumentado. Sin embargo, si expones esas mismas

conclusiones en un escenario a una audiencia numerosa, las personas sentirán de forma instantánea respeto por tu investigación. Podrán rebatirte, por supuesto, pero el tono, la actitud y la escucha serán radicalmente diferentes. La razón ya la conoces: el contexto lo es todo.

Recientemente hablábamos con un emprendedor que quería llevar su vida al siguiente nivel. Enseguida se percibe si alguien va en serio o no. Nos preguntaba si creíamos que merecía la pena gastar algo más de dinero en mejorar sus contextos: gastar algo más de dinero para vivir en una casa mejor o para conducir un coche más seguro o bonito... La respuesta fue taxativa: «Por supuesto, siempre que te ajustes a tu presupuesto». Es importante porque el contexto donde desarrollas tu vida influye directamente en tu nivel de energía, en la percepción que tienes de ti mismo, así como en los resultados que obtienes.

Nuestras experiencias personales son indiscutibles: mejorar los contextos acaba por mejorar los resultados. Por ejemplo, ser el vecino pobre de un vecindario de alto nivel o ser el que menos sabe de una reunión de sabios... te ayudará a espabilarte.

A los seres humanos nos sucede lo mismo que les pasa a cierto tipo de carpas que crecen en función del tamaño de su contexto. Si estas carpas crecen en una pecera de dimensiones reducidas, su tamaño aumenta de manera limitada, pero si tienen la posibilidad de desarrollarse en un acuario, estos mismos peces agrandan su tamaño. Así de importante es el contexto: determina tu tamaño.

Frecuentar contextos de alta vibración —bellos, sugerentes, inspiradores, etc.— te harán una persona más lúcida. Estar rodeado de belleza mejorará tu estado de ánimo y desearás contribuir a ella. Visitar lugares donde las personas son conscientes o sensibles te contagiará. Los seres humanos tenemos una gran capacidad de aprendizaje e imitación, así que el contexto donde vives y donde trabajas en tu proyecto es vital.

Si de momento no puedes tener un coche bueno no lo tengas, pero nada te impide alquilar un buen automóvil para viajar y cambiar así el contexto cuando necesites desplazarte. Si no puedes ir a un buen restaurante, no hay problema porque sabemos que tu felicidad no depende de ello; sin embargo, si un día decides salir a cenar, es primordial que elijas el que verdaderamente te guste. Al elegir ese contexto, aunque solo sea en una ocasión al año, te estás enviando un mensaje poderoso: eso eres tú. Así de importantes son los contextos que eliges para vivir.

Firma un compromiso contigo mismo para estar rodeado solo de lo mejor. El hábito es realmente sencillo: si puedo elegir lo mejor, lo elijo; si no, no elijo nada. El proceso natural de transformar una vida es de dentro hacia fuera, pero introducir cambios externos consolida el proceso de transformación interior.

Viste con el estilo que te guste pero hazlo con prendas realmente preciosas (mejor contexto). Es preferible quedarse extasiado al abrir el armario por la mañana ante la belleza de las prendas y tener problema para elegir, aunque solo sean media docena de ellas, porque te gusta todo, que abrirlo y encontrar prendas que no encajan con la persona que eres hoy. Expresas lo máximo que eres en lo mínimo que haces, y en la forma de vestir nos decimos mucho sobre el amor que nos tenemos. No es una cuestión de dinero, sino de comprender la importancia que tiene mejorar el contexto de cada ámbito de nuestra vida.

Cuando empecé mi vida emprendedora (Sergio) y las cosas aún no habían despegado, la vida siempre me obsequió con la lucidez suficiente como para reconocer la importancia de escoger buenos contextos. Aunque ni siquiera disponía de oficina y vivía en una casa exigua, las reuniones profesionales las hacía en hoteles de cinco estrellas porque sabía intuitivamente que el contexto donde tiene lugar una conversación de negocios es igual de esencial que la propia conversación. El tiempo me dio la razón: el contexto es tan importante como el texto. Después, casi sin darme cuenta, fue natural para mí frecuentar esos contextos.

Te invitamos a que mejores todos tus contextos, sin contemplaciones. ¿Por qué? Porque al mejorar el contexto mejorarás tú de manera automática. Mejoras el contexto y a ti no te queda más remedio que hacerlo para adaptarte.

Hábito: Frecuenta tu futuro

Frecuenta tanto como puedas los sitios que serán habituales en el futuro para empezar a acostumbrarte. Al principio es posible que estés un poco incómodo, pero finalmente acabarás por aclimatarte. Al hacerlo estarás, lo desees o no, comenzando a pensar de otra forma.

Frecuenta el barrio donde te gustaría vivir y entra en sus parques y tiendas. Viaja a la ciudad donde sueñas con mudarte y visita casas allí para irte haciendo una idea de cómo será tu vida.

Frecuenta los congresos profesionales donde serás ponente cuando llegue el momento. El hábito que te proponemos es que te des una vuelta por tu futuro de vez en cuando para convertirlo, progresivamente, en algo cada vez más presente.

Toma notas

Más vale un lápiz corto que una memoria larga.

Dicho popular

¿Cuántas veces has tenido una buena idea mientras conducías, te dabas una ducha o hacías deporte, y más tarde la olvidaste? Conocemos la respuesta: muchas veces. Y también sabemos lo frustrante que llega a ser. Porque lo que sí recuerdas es que la idea era muy, muy buena, pero ya no sabes cuál era. ¿Y si se tratase de la idea del millón? No creemos que nadie esté en disposición de echar a perder un millón por no haber tomado una simple nota. ¿O si se trataba de la nueva startup que lo cambiará todo en su mercado?

Tal vez pensaste que lo anotarías en un minuto, pero pasó el minuto y lo olvidaste por completo. ¿Sabes a dónde fue la idea del siglo? A la mente que lo apuntó al instante sin esperar. A la mente de quien está dispuesto a trabajar en ella. Las ideas tienen prisa y buscan emprendedores enfocados en la acción, no en la ensoñación. Y así es como debe ser: las ideas buscan voluntarios que las hagan realidad.

Las ideas no son de nadie, salvo de quien las materialice.

Diez minutos en la mente es una eternidad en la que la idea se pierde; pero un instante en el papel es suficiente para que dicha idea se quede contigo para siempre.

Hay dos tipos de memoria: a corto y otra a largo plazo. Lo que deambula por la mente se olvida a corto plazo y lo que se proyecta al mundo de la forma se recuerda a largo plazo, como ocurre al utilizar una nota. Haciendo una analogía, pensar es usar la memoria temporal RAM y tomar notas es usar el disco duro. Una es provisional y la otra es definitiva. Mantener una idea en la memoria RAM, donde ya hay demasiada información, es una temeridad.

Mejor protegerla en el disco duro del que se hace copia de seguridad, es decir, tomando nota.

Una nota es el pasaporte a la eternidad para una idea fugaz.

¿Tienes buenas ideas en la ducha? Llévate un bolígrafo resistente al agua. ¿Cuando conduces? Grábalas en tu smartphone. ¿Mientras comes? Anota en las servilletas y en el mantel todo lo que pase por tu mente y sea de valor. No lo dejes para después, anótalo de inmediato. Después ya estará en la mente de otro, pero no en la tuya. Después es nunca.

Aun reconociendo el valor de las ideas repentinas, muchos se resisten a anotarlas. Tienen muchas ideas buenas, pero después las olvidan todas, porque así no han de comprobarlas llevándolas a la práctica. Prefieren olvidar antes que validar. Es más cómodo.

También ocurre que cuando una idea se escribe no parece tan brillante como se antojaba en la mente abstracta... y ello se debe a que las palabras son un corsé para el material mental, pero ese es el modo de concretarlas. Hay que vestir las ideas con palabras. Incluso si el vestido no les acaba de sentar bien. No hay que preocuparse, es una nota nada más la idea ya se perfeccionará después. También los diamantes cuando son extraídos de la mina no parecen valer gran cosa. Hay que pulirlos, como las ideas.

Para diferentes personas existen diferentes modos de tomar notas; si se trata de una sucesión de eventos cronológicos, una lista ordenada es lo adecuado. Pero si vas a necesitar la intervención de diferentes acciones o personas, como ocurre en un proyecto complejo, entonces un diagrama de Gantt es lo suyo. Dispones también de las notas de voz para ideas de «aquí te pillo, aquí te anoto». Pero el summum de las notas, lo máximo, es tomar notas usando mapas mentales. Los mapas mentales son la representación gráfica y holística de una idea y sus subideas... Te permiten obtener ideas de ideas, ya que son ¡el organigrama de las ideas! ¡La herramienta de los genios!

Según lo que se anota, puedes trabajar con ideas, inspiraciones, revelaciones. O con tareas, acciones, recados. En otra categoría están buscar, investigar, aprender. Sin olvidar lo que vas a delegar, pedir, encargar... Usa un código de colores diferentes para cada categoría. La mente recuerda mejor cuantas más sensaciones perceptivas incluyes... Usa colores y formas.

Y el soporte a utilizar puede ser los socorridos post-it de todos los colores y tamaños para pegar sobre cualquier superficie; una agenda tradicional o una digital; un bloc para tomar notas de ideas que necesitan ser desarrolladas, o cualquiera de las mil aplicaciones que existen para tu smartphone o tablet. Es

cuestión de gustos y preferencias. Hazlo como quieras pero, por favor, toma notas.

Un hábito que tiene el potencial de transformar tu vida es el de llevar siempre en tu teléfono o en tu libreta diferentes listas: lista de películas para ver, lista de libros para leer, lista de ideas para mejorar el proyecto A, lista de temas para hablar con la persona B, lista de lugares que visitar, etc... El nombre y número de las listas lo determinas tú, pero emplear diferentes listas supone que no perderás ni un ápice de información relevante en tu vida porque siempre sabrás dónde anotar las ideas o la información que te vas encontrando por la vida.

Tres ideas poderosas:

1. Las ideas vienen y van, salvo para quienes las cazan en sus notas.
2. La mente no suele recordar lo que no se fija con una nota.
3. Las ideas no son de nadie, pero se quedan con quien se compromete con ellas.

Hábito: Toma nota de tus ideas

Lleva siempre una libreta o ten listo un documento en tu teléfono móvil para trasladar las ideas de la mente al mundo. Las palabras dan forma a las ideas. No guardes tus ideas en la cabeza, mejor llévalas al mundo de las cosas en el formato que te sea más adecuado para convertirlas en una realidad. Una idea no existe en el mundo hasta que se la bautiza con una palabra o nombre.

Muestra gratitud para tener éxito

Si en la vida tu única oración fuera «gracias», con ella sería suficiente.

ECKHART

La gratitud es éxito en acción. Esta afirmación puede parecer exagerada, pero para cuando hayas terminado de leer este capítulo, te habrás convencido de que la gratitud es lo que más necesitas en cualquier situación de la vida para ser exitoso.

La ingratitud es una energía lerda y tosca, de muy baja vibración, que te separa de lo que más deseas. Piénsalo por un momento. Si no agradeces donde estás, ¿por qué razón ibas a recibir más? Si no puedes gestionar lo que ya tienes, ¿cómo podrías apreciar más? Es tan obvio que resulta extraño que los desagradecidos no hayan caído en la cuenta de que es su actitud ingrata lo que dificulta su vida, ¡no la vida! Si con lo que tienes no te sientes agradecido, con todo lo que te falta tampoco lo estarás.

Agradece sin medida. El uso excesivo de las gracias no tiene efectos secundarios indeseados, nunca hay realmente un exceso de gratitud. Todo lo contrario. Es la actitud que te abre más puertas y te brinda más éxito. Enseña esta palabra mágica (es mucho más efectiva que el abracadabra de los magos) a tus hijos: gracias. Haz que sea la tercera que añaden a su vocabulario después de: papá y mamá.

Se oye poco en casa, en la calle, en los negocios... por eso en el mundo vemos poca magia.

He escrito (Raimon) sobre el poder de la gratitud en *El código de la manifestación* y, como allí explico, la gratitud, al margen de sus efectos en el mundo de las cosas, crea cambios en tu conciencia de mayor calado. Por un

lado, es la emoción que alienta la felicidad. Cuanta más gratitud sientes, más te acercas al sentimiento de la felicidad. Por otro lado, la gratitud es el salvoconducto para entrar en un terreno emocional donde la percepción de miedo se deshace. En resumen, la gratitud te conduce a la felicidad y a la percepción correcta.

«Gracias» es un mantra corto y poderoso.

Para mejorarlo, resulta que el éxito viene precedido por la gratitud, y no al revés como podría parecer. No hace falta que todo te vaya bien para sentir gratitud; si esperas que sea en este orden, toma asiento y un libro de setecientas páginas... Eso no va a pasar, porque las cosas no funcionan de ese modo. Dar gracias a toro pasado es lo fácil, eso lo hace cualquiera, por esa razón no funciona. Atiende bien, porque vas a recibir el secreto del éxito: el éxito es consecuencia del agradecimiento (el cual precede a cualquier cosa buena en la vida). ¡Te lo contaron al revés!

Las personas que se quejan expresan el antiagradecimiento; por eso no les puede ir bien de ninguna de las maneras. No se dan cuenta de que los que tienen éxito no se quejan nunca por nada, simplemente actúan y reaccionan. La queja empobrece a todos en todos los sentidos. Huye de la queja como de la peste. Si vas a emprender, evita alimentar las quejas, o te negarás el éxito. Tú eliges: queja o éxito, pero no puedes tener ambas cosas a la vez. Rodéate en cambio de gente agradecida y fomenta esa actitud entre tus colaboradores. Os irá mejor a todos.

Haz de la gratitud una actitud, un hábito, una forma de estar en la Tierra; no es tanto un acto puntual, sino la forma en que tu ojos contemplan el mundo y valoran la experiencia. Eres agradecido por todo y por nada en especial; y eso crea un estado de gracia que te acerca a todas las bendiciones que puedes imaginar. Agradecer te sume en un estado de profundo agradecimiento y eso retroalimenta el proceso una y otra vez.

Si vives en el siglo XXI, lo cual es obvio para las primeras ediciones de este libro, resulta extraño no estar plenamente agradecido, pues formas parte de la generación mejor tratada de la historia. Habla con tus padres o abuelos para conseguir perspectiva y un poco de contraste.

Cualquiera que sea curioso conoce bien la ley de la atracción, que afirma que los seres humanos materializamos en nuestra vida aquello en lo que ponemos el foco y la atención. Sí, aquello en lo que pones atención, y das crédito, se hace real para ti, es lo que deseas —seas consciente de ello o no—, y por tanto es lo que consigues. Aquello en lo que nos enfocamos se expande y crece. Fácil de recordar, ¿verdad?

Sé un emprendedor agradecido, sin más, y pronto no podrás ni contar las cosas por las que estar agradecido.

Tres ideas poderosas:

1. El agradecimiento te proporciona más de lo que agradeces.
2. Ser agradecido es una actitud, no algo que se hace de vez en cuando.
3. La palabra «gracias» abre las puertas más celosamente cerradas.

Hábito: Agradece cada día

Cuando te levantes de la cama y pongas el primer pie en el suelo, da gracias por ese nuevo día. Y sigue agradeciendo todo lo que quieres y ya tienes; y todo lo que no quieres y no tienes. Haz una lista mental de las bendiciones que hay en tu vida, por pequeñas que sean. Cada día, sin excepción.

Elige: amor o temor

Amar es liberarse del miedo.

GERALD G. JAMPOLSKY

Si vas a emprender convierte esa decisión en un acto de amor por lo que vas a hacer, no en una decisión basada en el miedo, o un medio de ganar dinero nada más. No va a funcionarte. Mejor entrégate a tu proyecto en cuerpo y alma, con la pasión de un enamorado y la locura de un profeta al que no se escuchará al principio sino al final. emprender no va de jugar a lo seguro, dar el mínimo, o de evitar fallar y equivocarse.

Como emprendedor vas a tomar muchas decisiones continuamente, y la suma de esas decisiones decidirán el éxito de tu proyecto. Unas decisiones estarán fundadas en la experiencia, otras en la intuición, algunas más en la información... pero todas, en última instancia, deberían estar inspiradas en el amor.

¿Y eso por qué? Porque su contrario, el miedo, es el mayor obstáculo del mundo y la humanidad, y como emprendedor no puedes permitirte el lujo de ponértelo más difícil. El miedo es un estado mental de separación de ti, de la fuente y de los demás. Y comprenderás, tarde o temprano, que desde la desconexión de ti, de la divinidad y de los demás... no vas a conseguir nada que valga la pena.

Definamos qué es amor: básicamente, todo lo que te da energía, todo lo que te empodera, todo lo que es verdad. El amor es tu auténtica identidad. Decide desde el amor, y aunque no siempre consigas lo que quieres, siempre acertarás. El amor nunca puede equivocarse porque es la única realidad.

Amor es la ausencia total de temor.

Vamos a concretar lo que es temor: básicamente, todo lo que te quita energía, todo lo que empequeñece, todo lo que es falso. El temor es una fabricación mental irreal. Si basas tus decisiones en tus miedos, te encerrarás en una cárcel invisible de la que serás esclavo.

Temor es la ausencia total de amor.

Ten presente que todo lo que ofreces a los demás es a ti mismo a quien se lo das. Según la ley del amor: «Recibes lo que das porque dar es recibir; cuando mejoras la vida de los demás, mejoras la tuya». Nunca nos cansaremos de repetir que la separación no existe, es una creencia irreal basada en el miedo y la escasez. Como recibes en función de lo que das, cuando sirvas bien a tu mercado, tu mercado cuidará bien de ti.

La ley del temor dice lo contrario: «Todo lo que doy, lo pierdo, me lo niego a mí mismo, porque cuanto más doy menos queda para mí». Pero como hasta la fecha esta estrategia no ha funcionado, hoy decides que es hora de abandonar la elección del miedo. El miedo no puede darte nada pero te lo quitará todo.

Cuando, como emprendedor, entregues cada acto, decisión, paso, relación, intención... al amor, ya no estarás preocupándote por ti, te ocuparás de tus clientes, de tu equipo, de tus proveedores... de todos con quienes entres en contacto, y ya no tendrás miedo a fallar. Lo extraño y maravilloso es que, a partir de esta decisión, algo más grande que tú se ocupará de ti. Y te guiará, hará cosas que tú nunca podrías hacer solo, organizará de un modo milagroso las circunstancias para que tu tarea fluya. Y los resultados te asombrarán.

Parece contraintuitivo que cuando te olvidas de ti, y te eliminas de la ecuación, para añadir a los demás todo es más sencillo y rápido. Hemos comprobado una y otra vez que cuando nuestro ego deja de estorbar con sus miedos y se hace a un lado, todo es más fácil y ocurre con menos esfuerzo. Esto significa que ya no quieres conquistar el mundo sino a ti mismo; y en consecuencia, lo obtienes todo porque no te apegas a nada. ¿Es eso apatía? En absoluto, es deseo puro, libre de necesidad.

Puedes entenderlo en un segundo o puedes tratar de intelectualizarlo durante toda una vida, pero lo mejor es probarlo en tu experiencia emprendedora y ver qué sucede. A fin de cuentas, este es un libro práctico de hábitos que cambiarán tu vida como emprendedor.

Emprender también es un camino espiritual para trascender el miedo y amar la incertidumbre. Si emprendes, y te has transformado a ti, ya has ganado. Si, además, has contribuido a transformar y mejorar la vida de tus semejantes, entonces has triunfado por todo lo alto.

Tres ideas poderosas:

1. Solo hay una decisión que tomar: amar o temer.
2. El amor por servir es la inspiración prioritaria para emprender.
3. Emprender es un camino de transformación personal y profesional.

Hábito: Pregúntate si estás decidiendo inspirado por el amor o por el temor

Ante cualquier decisión, por pequeña que sea, hazte siempre esta pregunta: «¿Esta decisión está inspirada por el amor o por el temor?». Como emprendedor, deja que sea el amor por tu tarea lo que te guíe. Entrega todos tus pasos al amor. No decidas en función del miedo y la pérdida. Elige cambiar todos los pensamientos, emociones y acciones que se basen en el miedo.

CUARTA PARTE

Pon rumbo a lo importante

Hazte tres preguntas cada mañana

Lo importante no es estar ocupado; las hormigas lo están. Lo importante es preguntarse en qué estamos ocupados.

THOREAU

La experiencia demuestra que es probable que, antes o después, si eres emprendedor te perderás en la maraña de tareas pendientes, en la ciénaga de correos electrónicos que no conducen a ninguna parte, en la telaraña de conversaciones intrascendentes que podrían idealmente no haber ocurrido jamás...

El hábito de las tres preguntas te servirá para escapar con elegancia de este lodazal de trabajo que solo te aboca a estar ocupado. Algo que, como ya sabes, tienes que evitar a toda costa.

Recuerda: ocupado = arruinado.

El hábito que te proponemos es tremendamente sencillo: cada mañana, antes de abrir el correo electrónico, encender cualquier dispositivo o enfrentarte a un medio de comunicación... pregúntate cuáles son los tres microobjetivos estrella que te marcas para esa jornada y, a continuación, determina en qué momento del día los llevarás a cabo.

Estos tres microobjetivos estrella estarán relacionados con las tres áreas esenciales de la vida: personal, relacional y profesional.

El microobjetivo estrella personal tiene que ver contigo como ser humano, con tu desarrollo emocional, intelectual, espiritual o físico. Tiene que ver con cuidarte como persona; si no lo haces, difícilmente podrás encargarte de otras personas o proyectos. Este microobjetivo está relacionado con hacer cada día algo que te haga ilusión y que sea beneficioso para tu desarrollo personal.

El microobjetivo profesional responderá a su vez a dos preguntas. La primera es: ¿Qué voy a hacer hoy para avanzar en mi objetivo estrella? La segunda es: ¿Qué prioridad, al margen de mi objetivo estrella, me marco para hoy? Solo enfócate cada día en la respuesta a estas dos tareas y tu proyecto despegará automáticamente.

El microobjetivo relacional tiene que ver con tu relación con otras personas: pareja, familia, amigos, comunidades a las que perteneces, etc. Es decir, es un objetivo que tiene que ver contigo en relación a otros seres humanos.

Una vez tengas claras estas prioridades, determina en qué momento del día las llevarás a cabo y anótalo en tu agenda. Después sé implacable con su realización y simplemente sé paciente, porque este hábito te catapultará automáticamente a un éxito inevitable, consecuencia de enfocar tu energía cada día en lo importante.

La razón por la que la mayoría de las personas no alcanzan el éxito no es por la falta de voluntad, de trabajo o de inteligencia, sino por la falta de claridad diaria sobre sus prioridades a largo plazo. Una falta de claridad que afecta a sus prioridades a corto plazo.

Este hábito, además, ayudará a llenar de sentido tu vida. Si cada mañana te preguntas cuáles son tus microobjetivos del día y en qué momento los desarrollarás, ese día terminará por gozar de sentido, y si cada día de tu vida tiene sentido, al final de tu vida, toda tu existencia habrá tenido sentido.

Cada jornada es como una vida en miniatura, así que si nos planteamos objetivos con sentido por la mañana (en la juventud del día), y los desarrollamos a lo largo de la jornada (la madurez), llegaremos a la noche (la vejez) con una de las sensaciones más satisfactorias que pueden existir: saber que nos comprometimos a vivir una vida con sentido.

Sin embargo, hay algo que es mejor que sepas cuanto antes: cuando adquieras este hábito pronto observarás que empiezan a suceder pequeños desequilibrios en tu vida.

Cada vez que dices que sí a tus prioridades diarias, en realidad estás diciendo que no a muchas otras. Pues bien, esas otras áreas son las que experimentarán ciertos desequilibrios.

Si cada día le dedicas un rato de tu tiempo a ese objetivo estrella en el que estás enfocado, sucederán dos cosas: la primera es que antes o después lo llevarás a cabo, pero la segunda es que con el transcurso de los días irás acumulando una montaña de asuntos pendientes en tu vida personal o

profesional como consecuencia de estar en foco con lo verdaderamente importante. Ese es el desequilibrio al que nos referimos.

Un día recibirás una llamada de un amigo diciendo que ya nunca te ve. Quizá hay algún pequeño asunto pendiente en tu empresa que se va haciendo cada vez más evidente. Es posible que tu pareja te comente que llevas varias semanas secuestrado emocionalmente por ese asunto. Ahora que no nos escucha nadie permítenos que te digamos que cuando eso pasa, siempre que estés realmente centrado en tus microobjetivos, ese es el momento en el que empiezas a avanzar.

Ahora bien, no permitas que las cosas importantes de verdad al margen de tu proyecto emprendedor se desequilibren sin remedio. Corrige a tiempo porque puedes tenerlo todo, pero solo si corriges a tiempo. Recuerda que cierto nivel de zozobra es lo normal cuando uno está enfocado en cualquier proyecto, pero un desequilibrio prolongado puede arruinarte de forma irremediable algunas áreas de tu vida.

Ser un emprendedor de éxito pasa necesariamente por acostumbrarse al estrés que supone vivir con ciertos desequilibrios en determinadas áreas de manera puntual. Si intentas caerle bien a todo el mundo todo el tiempo y estar al día en todo, nunca lograrás sacar adelante tus microobjetivos estrella. Tampoco tu objetivo estrella. Mal asunto.

Tres ideas poderosas:

1. Estar demasiado ocupado te aleja de tus prioridades.
2. Dedica cada día un rato a lo personal, lo profesional y lo relacional.
3. No permitas que ciertas áreas de tu vida se desequilibren sin remedio.

Hábito: Establece cada mañana tres microobjetivos

Cada mañana, tan pronto como puedas, deja por escrito y marca en tu agenda los tres microobjetivos del día. Uno de ellos en lo relacional, otro en lo profesional y otro en lo personal. Estar en foco cada día te servirá para emplear tu tiempo en lo verdaderamente importante.

Dedica tiempo a pensar

Pensar es el trabajo más difícil que existe. Quizá esa sea la razón por la que haya tan pocas personas que lo practiquen.

HENRY FORD

El trabajo del emprendedor no es trabajar, sino pensar. Esa es la función prioritaria en su agenda semanal. No es tanto hacer, sino elegir lo que debe ser hecho, cómo, cuándo y por quién. A muchos empleados no se les paga para que piensen (como se suele decir), pero todos los emprendedores cobran solo si piensan. Recuerda: hoy facturarás las ideas de hace unos meses... ¿No hubo ideas? Entonces hoy no habrá caja.

Si eres emprendedor, ¿cuánto de tu tiempo dedicaste ayer a pensar?

Buscar tiempo para pensar es el primer paso; si no se crea espacio, ese tiempo no aparecerá como de la nada. Al contrario, el tiempo se ocupa por sí mismo en las más curiosas y variopintas actividades, no todas deseables, no todas rentables. Sin alguien que ponga control en la agenda, esta no se autocompletará automáticamente como por arte de magia. Y como la gente detecte que no controlas tu agenda, aparecerán muchos voluntarios dispuestos a controlarla y a llenarla; pero no siguiendo tus intereses, sino los suyos. No es mala gente, es solo que van cortos de tiempo y están dispuestos a obtener el tiempo de otros que se lo permiten.

Si no tienes tiempo es que alguien más se ha hecho con tu tiempo.

Encontrar ese tiempo para pensar es tan sencillo como desaparecer durante una hora: la hora de oro. Consiste en estar ilocalizable para que ningún ladrón de tiempo trate de apoderarse de tu más preciado tesoro: tu tiempo. El siguiente paso es buscar un lugar tranquilo y agradable que te inspire grandeza y felicidad. Durante esa hora y en ese pequeño nirvana tu única

misión será pensar qué es lo que sigue en tu vida, cómo es tu ideal vital y cuál sería el plan que te conducirá a reconquistar tu vida sin que tu emprendimiento lo impida.

El tiempo vale más que el oro, porque cuando se va ya no regresa.

Sirve un parque, una playa, una colina, un acantilado, un estanque, un bosque, un pueblecito, una cafetería molona, un hotel de muchas estrellas, un banco en un paseo, un pantano, una atalaya, una embarcación... Haz volar tu imaginación, el cielo es el límite. El lugar es secundario, mientras que te permita hacer introspección. Lo único importante es que estés a gusto y que nadie te interrumpa.

Como muchas veces estarás casi en el fin del mundo explorado, es esencial llevar provisiones como agua, barritas energéticas, y sobre todo algo para tomar notas. Cuando se piensa, suelen venir ideas que hay que cazar con las palabras para que no se escapen en el éter. Este hábito, desaparecer del mundo, debe programarse en la agenda semanal. Conviene reservar de cada semana una hora o dos para dedicar ese tiempo a pensar hacia dónde seguir, estés donde estés en ese momento de la vida.

La materia prima de la existencia está hecha de tiempo.

Como pensar no es una actividad valorada, gasta energía y casi saca humo de la cabeza... muy pocas personas se dan a sí mismas ese tiempo para pensar. La consecuencia es que otras personas se toman la molestia de pensar por ellas. Y uno acaba alejándose de su ideal perdido en el hacer, el trabajar y la falta de objetivos claros... Con los años, se acaban preguntando cómo llegaron ahí, tan lejos de su destino. Y la respuesta es: poco a poco.

No tener tiempo para pensar es una señal de poco éxito, además de garantía de resultados pobres.

Una vez cierta mujer, madre, separada y trabajadora, afirmó que lo que más necesitaba era un respiro, un minuto de tiempo para pensar. Inteligente elección. Cuando le preguntaron al alcalde de Nueva York cómo gestionó la crisis del 11-S, dijo que entre tanta gente haciendo cosas, él se detuvo para pensar, porque «alguien tenía que hacerlo», reconoció. Gran estrategia. En cierta ocasión, una novia le dijo al capellán que iba a casarla que ella no podía asegurar ni «sí quiero», ni «no quiero», porque necesitaba tiempo para pensar. Prudente respuesta.

Sí, alguien tiene que pensar; y en un emprendimiento, esa función es básicamente del emprendedor. ¿De quién si no? Así que decide ahora mismo: ¿cuál es la cantidad de tiempo semanal que vas a reservar para esa prioridad?

Tres ideas poderosas:

1. El tiempo mejor aprovechado es el que se dedica a pensar.
2. El trabajo prioritario del emprendedor es pensar.
3. Pararse a pensar no es detenerse, sino impulsarse para avanzar.

Hábito: Anota en tu agenda la hora de oro

Señala en la agenda tu hora de oro durante la semana para retirarte a un lugar agradable para pensar. No te vayas de ahí hasta que no hayas tomado decisiones importantes que afecten al futuro de tu proyecto.

Autosecuéstrate

Las cosas más importantes no son siempre las que gritan más alto.

BOB HAWKE

Estar demasiado disponible es peligroso porque te pone demasiado a merced de los deseos de los demás, y te distrae de tus prioridades. Aprende a enfocarte solo en algo prioritario por un cierto período de tiempo cada día. En ese rato no responderás el teléfono, ni contestarás correos, ni atenderás a nadie. Abdica de director general del universo durante un rato cada día. Aprovecha ese tiempo para lograr algo realmente trascendental.

En la era industrial, las personas disfrutaban de claridad al respecto de los límites de su trabajo. Se iban a casa y, lo creas o no, sabían si habían concluido lo que tenían que hacer. Tuvo que ser bonito... Ese escenario está en peligro de extinción y muchos no lo experimentaremos jamás. Los habitantes del siglo XXI tenemos límites difusos al respecto de lo que es nuestro trabajo. Eso nos lleva a desear hacerlo todo, y con eso firmamos nuestra sentencia de muerte porque, por definición, no disponemos de ese tiempo.

Pero esta no es la única razón por la que no nos alcanza el tiempo. La causa principal de nuestra escasa productividad es nuestra incapacidad para detectar y para poner límites a nuestros dos grandes ladrones de tiempo: las distracciones y las interrupciones.

Las interrupciones suceden cuando estás haciendo una cosa y, de repente, una llamada de teléfono, un email o una persona reclaman tu atención para

otro asunto. Las distracciones suceden cuando eres tú mismo el que deja de hacer lo que está haciendo para empezar a hacer otra cosa.

Lee atentamente esto que te vamos a decir, ponlo en práctica y transforma tu vida para siempre: trabajar enfocado, sin distracciones ni interrupciones, es uno de los secretos de las personas que logran lo que se proponen en la vida. Díselo a tus seres queridos; es posible que aún no lo sepan y sigan correteando de una tarea a otra sin acabar ninguna, o empleando mucho más tiempo del que deberían haber empleado.

Ser productivo consiste en hacer lo mismo en menos tiempo. Ser ultra-productivo consiste en hacer solo lo que hay que hacer en el menor tiempo posible. Ser ultraproductivo no es una opción: es imprescindible para ser emprendedor.

El día a día del emprendedor que no tiene claro este asunto funciona más o menos así: mientras está preparando algo importante para el desarrollo de su negocio, suena el teléfono y ¿qué es lo que hace? Efectivamente, acertaste: deja todo y sale corriendo para ir a descolgarlo. Con ello defenestra la posibilidad de disfrutar de una mañana productiva, porque después de esa llamada tiene que tomar nota, o resolver algo, y al final ha perdido quince minutos. El problema no son los quince minutos —que lo son—, sino que cada vez que empezamos a hacer una tarea necesitamos un tiempo de despegue y un tiempo de aterrizaje que varía según las personas y las tareas pero que es superior a lo que aparenta. ¿Cuánto tardará este emprendedor en volver a concentrarse al cien por cien en lo que estaba haciendo? De cinco a quince minutos más. No estamos hablando de reanudar la misma tarea sino de estar plenamente concentrado de nuevo en otra cosa.

Así que si permites que te interrumpan o te distraes solo cinco veces al día estás arruinando más de una hora al día —y estamos siendo optimistas— y más de veinte o treinta horas al mes. ¿Entiendes ahora por qué no puedes descolgar el teléfono ni responder al email más que en ciertos momentos predeterminados de cada día?

Si de verdad tienes interés en que tu proyecto llegue al lugar que deseas, necesitas incorporar el hábito de autosecuestarte. Necesitas aislarte, pasar olímpicamente del teléfono y del correo electrónico y entrenarte en trabajar durante un rato sobre el mismo asunto sin interrupciones ni distracciones. La falta de concentración conduce a la falta de resultados. Evita a toda costa cualquier distracción o interrupción.

No necesitas ser más inteligente o tener más suerte; simplemente necesitas estar más concentrado.

El modelo de éxito que consistía en tener dos o más líneas de teléfono sonando permanentemente pasó a la historia. En ciertos ambientes sigue dando el pego, pero hoy ya sabemos que está demodé.

Parece inverosímil en la sociedad de la superconectividad; sin embargo, pronto comprobarás que las horas que trabajes sin interrupciones ni distracciones son las más productivas de la jornada. De nada.

Tres ideas poderosas:

1. Debemos evitar las distracciones y las interrupciones.
2. Ser ultraproductivo hoy en día no es una opción.
3. Autosecuéstrate cada día y pronto verás cómo los resultados mejoran.

Hábito: Dieta telefónica y de correo electrónico

Practica sin pudor el aislamiento temporal. El autosequestro selectivo es vital. Aquí van tres hábitos para facilitarlos:

1. Determina un horario libre de teléfono. Síguelo a rajatabla y hazle saber a tus clientes, proveedores, amigos y familiares que no descolgarás, salvo en caso de catástrofe nuclear confirmada.
2. Determina un período al día para mirar tu correo electrónico.
3. Silencia cualquier entrada de mensajes en tu ordenador y en tu teléfono móvil.

Haz tu trabajo en la mitad de tiempo

Hasta que lo más importante esté hecho, todo lo demás es una distracción.

GARY KELLER

Ya sabes por experiencia que el día más productivo del año es el día antes de marcharte de vacaciones. Ese día consigues dejar acabado todo lo que te propones y tu capacidad para despachar asuntos es extraordinaria. Además, distingues perfectamente entre lo que puede esperar a tu vuelta y lo que tiene que quedar resuelto ese mismo día. La razón es que tu determinación para dejarlo todo terminado es firme.

¿Te imaginas los resultados que conseguirías si cada día de tu vida alcanzases ese nivel de ultraproductividad?

Sabemos que la palabra «productividad» no es muy atractiva. Las personas suelen incluir en su lista de objetivos para el nuevo año cambiar su vehículo, ganar más dinero o encontrar la pareja de sus sueños, pero raramente alguien escribe: «Duplicar mi productividad». Sin embargo, duplicar tu productividad o, lo que es lo mismo, hacer solo lo importante y hacerlo en la mitad de tiempo es una clave eficaz para conseguir todo lo anterior.

La primera clave para incrementar tu productividad es que aceptes solo tareas importantes y que cuando lo hagas te propongamos realizarlas en un plazo en apariencia imposible. Si normalmente hacer algo te lleva una hora, a partir de ahora anota en la agenda para esta tarea media hora o cuarenta y cinco minutos; pero coloca esos treinta o cuarenta y cinco minutos justo antes de otra cita para que de esa manera la tarea no se alargue. Ya sabes que

cualquier tarea se alarga en el tiempo tanto como el tiempo preasignado para su ejecución.

Algo que aprendí por experiencia (Sergio) cuando dirigía el programa de radio *Pensamiento positivo* (puedes escucharlo en YouTube o iVoox), es que si tenía toda la semana para preparar el guión, me llevaba exactamente siete días acabarlo pero que cuando disponía de tres días para hacerlo, ese era el tiempo que me ocupaba esa tarea. Es lo mismo que le sucedía a tus compañeros —a ti ya sabemos que no— cuando memorizaban la lección en el colegio justamente la noche anterior al examen: por alguna razón, conseguían memorizarlo todo.

Hemos interiorizado la idea de que el trabajo de un ser humano se hace en ocho horas al día, y como cuando asumimos como cierta una idea hacemos lo posible por validarla, pues los humanos acabamos alargando nuestra jornada para que llene esas ocho horas.

Pero en muchas ocasiones ese trabajo podría hacerse en mucho menos tiempo si tuviéramos claros ciertos principios. Hacer tu trabajo en la mitad de tiempo significa que liberas tiempo para ver atardecer, jugar con tus hijos, meditar o tocar el piano. Sacar tu proyecto adelante es importante pero también hay otros asuntos capitales en tu vida. Dediques a lo que dediques ese tiempo extra, disfrutarás de una vida más rica en experiencias.

Hay dos operaciones que tu cerebro comprende muy bien: doble y mitad.

Por ejemplo, decidir que este año ganarás el doble es una operación que tu cerebro comprende muy bien. De hecho, lo comprende mucho mejor que aumentar tus ingresos un 10,5 %.

Entrena tu cerebro para prepararse para resultados aparentemente imposibles. Determinar que este año harás el mismo trabajo en la mitad de tiempo es una operación que tu cerebro comprenderá a la primera. Y que ganarás el doble, también.

Supongo que te estarás preguntando cómo conseguir completar tus tareas en la mitad de tiempo. Estos son algunos de los hábitos que te permitirán desarrollar las diferentes tareas de tu proyecto emprendedor en la mitad de tiempo:

- Haz solo una cosa cada vez. Existe un mito alrededor de la multitarea. Trabajar en multitarea convertirá tus resultados en mediocres por la sencilla razón de que no se puede —ni se debe— estar con atención plena en dos asuntos a la vez.
- Determina diferentes días de la semana para diversas tareas. Los lunes para

contabilidad, los martes para actualizar la web, los miércoles para clientes, etc. Esto te ahorrará mucho tiempo de despegue y de aterrizaje, que es el tiempo que desperdicias por el mero hecho de empezar y abandonar una tarea en concreto.

- Mantén militarmente ordenado tu despacho, tu correo electrónico y tu vida. Este sencillo hábito te permitirá ahorrarte las cientos de horas que pierden muchas personas cada año buscando archivos o papeles.
- Antes de empezar a hacer algo, planifica qué vas a hacer y en qué orden lo vas hacer. Cada hora dedicada a planificar te ahorrará muchas horas en la ejecución.
- Di que no a casi todo. Hay un principio que es el del 80-20, la ley de Pareto, que viene a decir que el 80 por ciento de los resultados los consigues con el 20 por ciento de tu trabajo. Esta ley funciona en ocasiones con el 70-30 y en ocasiones con el 90-10, pero lo cierto es que la mayor parte de los resultados los obtienes con un pequeño grupo de acciones. Sé despiadado eliminando el 80 por ciento de las tareas que nunca te conducirán a ninguna parte y deja que los resultados lleguen por sí mismos.
- Elimina el impacto de las tareas repetidas delegándolas o minimizándolas. Cuidado con las tareas repetidas porque en ellas ahogamos gran parte de nuestra energía vital.
- Automatiza todo lo que puedas. Lo creas o no, los seres humanos dedicamos muchas horas a hacer cosas que pueden realizar las máquinas. Automatiza y deja que las máquinas hagan todo lo que puedan para que así tú logres dedicarte a lo que es propio de humanos.

Recuerda que duplicar o doblar son dos tareas que tu cerebro entiende a la primera y que te permitirán turboacelerar los resultados que obtienes en tu vida.

Tres ideas poderosas:

1. Reduce a la mitad las horas que empleas para completar ciertas tareas.
2. Adopta el hábito de pensar en términos de doble o mitad.
3. Incorpora hábitos para convertirte en un emprendedor ultra- productivo.

Hábito: Establece plazos de tiempo cortocircuitantes

El hábito de determinar plazos de tiempo aparentemente imposibles y que te cortocircuiten te estimulará para buscar respuestas insólitas.

Plantearse conseguir los mismos resultados en la mitad de tiempo es estimulante y divertido. Quizá no seas capaz siempre de realizar lo que te propongas en la mitad del tiempo, pero lo cierto es que incorporarás el hábito de proteger el recurso más valioso del que dispones como ser humano y como emprendedor: tu tiempo.

Practica decir «no»

Hay que decir «no» a mil cosas para estar seguro de que no te estás equivocando o intentas abarcar demasiado.

STEVE JOBS

El mundo abusará de ti si le muestras que hacerlo es fácil. Recibirás las peticiones más peregrinas que puedas imaginar, los atropellos y abusos más variados, y un sinfín de propuestas interesadas pero no interesantes. Entiende que negarse a lo inaceptable es la cima de la autoestima bien entendida. Y que cuando uno no lidera su vida, otra persona se presentará voluntaria para hacerlo en su propio beneficio. El abusador siempre llega invitado por el abusado.

Cada vez que dices «sí» a alguien cuando quieres decir «no», en tu fuero interno te estás diciendo «no» a ti mismo. Te estás negando. Proceder así tal vez evita conflictos con los demás, al menos a corto plazo, pero crea un conflicto de desvalorización inmediato con uno mismo. ¿Es eso autoestima? No, sin duda. Y aun siendo tan evidente, nuestra sociedad padece una enorme falta de autorrespeto que se manifiesta en la incapacidad de autovalorarse. Lo que uno no se lo da a sí mismo, se lo dará inevitablemente a los demás.

Di «no» cuando es «no». Y hazlo sin contemplaciones pero educadamente, con una sonrisa amable (vamos, que le suene a un «sí» y le sepa como miel). Un «no» es mejor que un «sí» cuando se inspira en el respeto a uno mismo y a los demás. Un «no» a tiempo evita futuros conflictos. La persona que sabe decir «no» es porque sabe poner límites a las peticiones inaceptables que recibe de los demás. Conoce hasta dónde quiere llegar y hasta dónde no lo hará. No está sujeta a la opinión ajena, es libre del qué pensarán, no desea agradar a toda costa (incluso a costa de sí misma).

Tanto un sí como un no pueden ser un acto de amor.

Cada uno elige si va autonegarse o autoafirmarse a sí mismo, al margen de lo que piensen otros. Quien se niega a peticiones peregrinas, por sistema, es deliberadamente impopular pero suele tener más éxito. Si vas a emprender, tendrás que tener mano de hierro con tu agenda, tu tiempo, tus recursos y tu energía.

Usa este truco y no te dolerá negarte. No dices que no por ti, sino por tu proyecto. Defiendes algo más grande que tú, y aun si no eres comprendido sigues adelante por tu compromiso y responsabilidad con tu emprendimiento. Recuérdalo cuando alguien esté plantado frente a ti pidiéndote lo que no debes conceder. No se trata de él ni de ti; se trata de defender algo mayor que ambos: tu proyecto. Y es por eso que te niegas.

Los emprendedores de éxito dicen que no a casi todo, pero cuando dicen que sí a algo es difícil que cambien de opinión. Los emprendedores que no consiguen lo que se proponen dicen que sí a muchas cosas y posteriormente cambian de opinión con facilidad.

Tenemos falta de hábito y práctica en negarnos. Y para corregir ese mal hábito, nada como el hábito de negarse por sistema durante una semana. Este es el reto: di no a todo. Durante esa semana recuerda este mantra: «De entrada es que no, pero si acaso, ya lo pensaré». O también el socorrido: «Va a ser que no». Una semana de dieta negativa, de decir que «no» a todo, por sistema, te espabila de maravilla. Un rato después, o al día siguiente, puedes decir que sí a la propuesta que te hicieron. Lo importante es decir que no de entrada. Cuesta hacerlo las primeras veces, nada más; después se le coge el gusto y es muy fácil negarse. Y de este modo, uno comprueba cómo su poder personal se refuerza y su autoestima se eleva hasta las nubes. Saber negarse sienta a las mil maravillas. Te hace crecer.

Pero ¿cómo se dice «no» de modo que le suene como un «sí» al otro? Respuesta: con asertividad. Asertividad es autoafirmar los propios derechos, sin dejarse manipular y sin tratar de manipular a los demás. Hay muchas situaciones en las que deberás, como buen emprendedor, ser asertivo:

- Alguien te pide la luna.
- Alguien abusa de tu tiempo.
- Alguien no respeta tus derechos, valores...
- Alguien se muestra egoísta y desconsiderado.
- En una situación de trabajo, alguien opina diferente.
- En una reunión, alguien no te deja opinar o interrumpe.

- Alguien es crítico contigo pero no da razones objetivas.

Para ser asertivo, limpia tus expresiones de palabras tanto débiles como agresivas, exprésate sin temor al que dirán, responde sin reaccionar emocionalmente, elige tus comportamientos y hazte fuerte en ellos.

Y aquí una receta de tres pasos para saber decir «no» con asertividad:

1. Expresar que se ha comprendido la petición recibida. Aclarar la petición, sus razones y objetivos.
2. Expresar por qué debes negarte a su petición. Si entiende tu posición entenderá la negación.
3. Formular una alternativa (si es posible) o punto medio que resulte adecuado para ambas partes.

Recuerda que un «no» asertivo es un acto de amor y respeto hacia uno mismo, y también de respeto y sinceridad hacia los demás.

Tres ideas poderosas:

1. Aprende a decir «no» desde la asertividad.
2. Sé rápido en decir «no» y lento en decir «sí».
3. Encuentra alternativas que no sean un no o un sí.

Hábito: Empieza tu dieta negativa

Este hábito es sencillo, ya que no hay que hacer nada sino dejar de hacer. Consiste en decir «no» a todo lo que no te interesa. Porque cada vez que dices «sí» tendrás que renunciar a otra cosa que sí te interesa en realidad.

Simplifica

Como es adentro es afuera, como es afuera es adentro.

KYBALIÓN

Obsérvalo: es posible que tu vida se haya ido haciendo compleja con el paso de los años. Esto es algo que les sucede a la mayoría de las personas. Pues bien, a mayor nivel de complejidad en tu vida, menos tiempo, concentración y energía para dedicar al desarrollo de tu proyecto, o de cualquier otra prioridad.

Nos complicamos la vida gratuitamente; parece que tememos el vacío. Con el paso de los años poseemos más objetos, formamos parte de más grupos, contamos con más suscripciones, más tarjetas en la cartera, más citas, más correos electrónicos, más revisiones médicas, más compromisos... Y cada vez nos queda menos energía disponible para dedicarle a nuestro proyecto emprendedor.

Muchas personas pierden demasiadas horas de su vida en asuntos que, de haberse mantenido sencillos en su inicio, no tendrían por qué ocuparles tiempo ahora.

Posiblemente tu vida sea más compleja ahora que hace años. En muchas familias, en lugar de tener un coche, tienen dos. En otras, además de la primera vivienda, disponen de otra vacacional. Quizá llega el día 1 de mes y pagas una lista casi infinita de recibos. Es posible que satures tu agenda con reuniones, o que trabajes con varias entidades bancarias. Quizá llevas la cartera cargada con tarjetas de puntos, o tu armario está lleno de ropa que no usas. Hasta conocemos casos de personas que arrancan dos proyectos emprendedores simultáneamente.

Las tentaciones para convertir lo sencillo en complejo son inacabables. Es necesaria la atención de un guerrero en plena batalla para salvaguardar la sencillez en cada ámbito de la vida.

Desconocemos tu caso, aunque probablemente hay margen para la simplificación. Tendrás que entrenar mucho la atención para poder mantener las cosas sencillas. Sin embargo, este hábito te hará poderoso porque enfocará tu atención en lo esencial, en lo creativo y en el momento presente.

El verdadero reto consiste en mantener las cosas sencillas.

Todo el mundo puede añadir más relaciones, proyectos u obligaciones en su vida. Cualquier persona puede complicar lo sencillo, pero no todo el mundo es capaz de conservar su vida sencilla con el pasar de los años.

En cierta ocasión, un maestro puso delante de su discípulo un gran frasco de cristal y lo llenó de piedras del tamaño de un limón. A continuación le preguntó si estaba lleno. El inexperto discípulo le contestó que sí.

Entonces sacó de debajo de la mesa un saco de grava que tenía oculto, y vertió su contenido dentro del frasco de cristal. La grava ocupó el espacio que quedaba entre las grandes piedras. Acto seguido, el maestro volvió a preguntar: «¿Está lleno?». El joven sonrió porque creía que había comprendido el truco, y dijo: «¡Ahora sí que está lleno!».

En aquel momento el maestro sacó un bote con arena de playa, que comenzó a verter dentro del frasco donde estaban las piedras y la grava. La arena se deslizó lentamente por los pequeños huecos que quedaban, llenando hasta el último espacio del frasco.

—¿Está lleno ahora? —preguntó el maestro.

—Ahora es seguro que sí —respondió satisfecho el novato.

Entonces el maestro sacó un vaso de agua y lo vertió dentro del frasco. El agua llenó los pequeños huecos que aún quedaban libres. A continuación el maestro le explicó al joven que si colocamos las cosas grandes e importantes en nuestra vida primero, las otras encontrarán su espacio, mientras que si llenamos el frasco con la arena o las cosas menos importantes de la vida, después no habríamos encontrado espacio para colocar las cosas fundamentales.

Esta vieja historia nos recuerda la importancia de mantener nuestra vida libre de la arena y la grava (las cosas poco importantes de nuestra vida) para que quede espacio libre para las piedras (las cosas importantes de la vida).

Adoptar el hábito de mantener las cosas en tu vida tan sencillas como sea posible te permitirá sentirte fresco y lleno de energía en cada momento. Disfruta de las bondades inesperadas de este nuevo hábito.

Te damos la bienvenida al minimalismo.

Tres ideas poderosas:

1. La vida tiende a hacerse compleja con el paso de los años.
2. Simplificar tu vida te permitirá disponer de recursos para lo prioritario.
3. Enfócate en mantener las cosas sencillas.

Hábito: Simplifica tanto como puedas

El hábito que te proponemos es eliminar de tu vida todo aquello que no sea esencial. Deshazte de tareas que sean repetitivas y en las que no aportes valor real. Automatiza los procesos para simplificar su ejecución. Sistematiza las tareas para que sea otro quien pueda hacerlas por ti. Antes de tomar cualquier decisión, pregúntate si simplificará o complicará tu vida. Entre dos opciones, escoge siempre la más sencilla.

QUINTA PARTE

Aprende a aprender

Ponte a dieta hipoinformativa

Habla de las buenas noticias del día. Habla de las cosas que amas. Y trae lo que amas hacia ti.

RHONDA BYRNE

Hay preocupación por la dieta: por lo que uno se mete en el cuerpo. Ya sabes el dicho que afirma: «Uno es aquello que come». Hay miles de dietas y todos hemos hecho alguna clase de dieta... pero ¿qué ocurre con lo que nos metemos en la cabeza? ¿Eso no cuenta? ¿Acaso no somos aquello a lo que prestamos atención? Vigilar lo que se come está bien, pero no poner atención en lo que consume la mente es una auténtica irresponsabilidad.

Como habrás comprobado, los medios de comunicación adoran las malas noticias por una razón: lo negativo alimenta la adicción de la audiencia al miedo y a la morbosidad. Como la gente consume esas noticias, los medios las venden: son tal para cual. Es fácil encontrar malas noticias para satisfacer la dosis diaria que consume el promedio de la audiencia, de modo que el círculo vicioso se perpetúa. No seas audiencia.

Se han hecho intentonas de ciertos medios para dar solo buenas noticias; cerraron, no tenían audiencia, no había interés. Como decimos: la bondad no vende. Si no nos crees, repasa los argumentos de la cartelera de las películas. Están llenas de maldad, violencia, brutalidad, miedo, codicia, egoísmo, salvajismo... Parece que el mundo sea así, y no haya otra opción, pero resulta que sí hay alternativas. Hay una mentalidad en la que todo eso no tiene cabida. No digo que sea lo más frecuente, pero existe, y muchos formamos parte del clan de mentes positivas.

Lo que no sospechan los proveedores y consumidores de negatividad es que cuanta más atención ponen en ello, más sucesos negativos en el mundo

ocurren porque la atención crea la manifestación. Es el efecto llamada, la ley de la atracción, o el efecto bola de nieve... llámalo como quieras: cuanto más se valora lo negativo, más voluntarios aparecen para suministrar negatividad al mundo. Y si lo hacen es porque el mundo le da valor (le concede tiempo y espacio en los medios, en el ocio, en todo).

Te proponemos una dieta hipoinformativa que consiste básicamente en pasar olímpicamente de prestar atención a las noticias en general.

Entiéndenos bien, no estamos en contra de las noticias, ni de darle la espalda a lo que ocurre en el mundo. Solo es que prescindimos del uso que hacen los medios de las noticias, y de la morbosidad de buscar siempre lo malo y lo peor. Estamos hartos de que la bondad no sea noticia, y la maldad siempre el titular. A eso nos referimos: a la atención selectiva en lo negativo.

Lee bien esto y memorízalo para siempre: no necesitas para nada saber todas las maldades que suceden ahora mismo. Tu vida no mejora por ello, al contrario: empeora tu salud mental y física, además de sembrar más negatividad en el mundo simplemente por poner atención en ello. Sí, sentimos decirlo, pero cada vez que alguien lee o escucha las noticias tóxicas, se convierte en cómplice involuntario de sucesos parecidos.

Ya sabemos que estás pensando: «Es que si no estoy al tanto de lo que ocurre, me quedo fuera del mundo»... o «si no se habla de ello, el mal se sale con la suya y quedará sin castigo». Pamplinas, ni una cosa ni la otra, no te engañes; ese argumento suena más a síndrome de abstinencia. Piensa en el tiempo perdido en juzgar, condenar y maldecir... la maldad! Eso la redobla y la refuerza en el mundo.

No es estar en contra de lo negativo como se cambia el mundo, sino apoyando lo positivo. Es verdad que ocurren cosas malas en el mundo, pero también buenas y es alimentando estas como nuestra atención contribuirá a que crezcan.

Sé emprendedor para crear más de lo bueno para el mundo.

Además de ganar un montón de tiempo, al no ver los informativos y leer periódicos, tu sistema inmunológico lo agradecerá. ¿No has pensado por qué hay cada vez más enfermos en una sociedad tan violenta? Resulta que una mala noticia deja tocado tu sistema inmunológico durante unas cuantas horas, espacio de tiempo en el que estás a merced de desarrollar cualquier enfermedad. Por no hablar de la epidemia de depresiones que hay en la actualidad, y que no es más que un efecto del miedo que ha infectado a la mente.

¿Más ventajas? Tendrás tiempo para dedicarlo, por ejemplo, a aprender, leer, seguir videocursos, asistir a conferencias... disfrutar la vida. Calcula el tiempo que has dedicado a las noticias (a «estar al día») hasta la fecha y que no te ha llevado a nada de nada... Piensa dónde podría estar tu vida si hubieras dedicado todo ese tiempo a aprender y aplicar ideas nuevas.

Tres ideas poderosas:

1. No necesitas saber qué anda mal en el mundo.
2. Poner atención en los problemas los refuerza y mantiene.
3. Un emprendedor no se interesa por lo ocurrido, hace que ocurran cosas.

Hábito: Practica la dieta hipoinformativa

Deja de leer los periódicos, ver los noticiarios en la televisión, ver películas violentas y de terror en el cine o en la televisión, y deja de comentar las malas noticias con la gente. Si alguien te saca el tema, finge tener una urgencia y le plantas. Corta por lo sano. Si quieres estar informado de un tema concreto, por ejemplo, economía, tecnología o lo que de verdad necesites, activa alertas en Google para que te envíe las noticias a tu email cada día.

Lee un libro por semana

Cuando rezamos hablamos con Dios, pero cuando leemos es Dios quien habla con nosotros.

SAN AGUSTÍN

Todo lo que necesitas saber, y mucho más, ya ha sido escrito por alguien en alguna parte y en algún momento. Tu único trabajo es buscarlo, leerlo y aplicarlo. ¿No es maravilloso? Dicho de otra manera: no importa el problema al que te enfrentes, seguro que ya lo afrontó un ser humano antes que tú, dio con la solución y además la escribió para que los que le sucedieran pudieran beneficiarse de esa solución hallada. Y todo por unas horas de lectura y por el precio de un menú. Parece magia, y lo es.

No hay problemas imposibles, sino lecturas no buscadas.

Todo está escrito. Y no una vez, sino muchas y de diferentes maneras, ¡y en distintos idiomas! No faltan respuestas, faltan más horas dedicadas a la lectura. Eso es todo. Por eso nunca nos cansaremos de recomendar la lectura intensiva: un libro por semana son cincuenta y dos libros al año. Calcula cuántos en una vida...

Imagina cuál es la diferencia entre alguien que lee esos cincuenta y dos libros por año respecto a alguien que no lo hace. Te aseguramos que las diferencias son notables y evidentes. Se nota en su forma de hablar, de pensar, de comportarse, de escuchar y hasta de mirar... Por supuesto, su vida también refleja esa riqueza o pobreza. Imagina cuántas ideas puedes encontrar en semejante montaña de libros, y ten en cuenta que una sola idea puede salvarte la vida, hacerte rico, llevarte a la felicidad, rescatarte de la ignorancia... en definitiva, cambiarte la vida en algún aspecto.

Permítenos expresarlo con una metáfora que lo clarifique: la diferencia entre una persona que lee y otra que no es como comparar las velocidades de un jet a reacción y un patinete. No es una exageración; de hecho, esas dos personas viven en dimensiones distintas.

Nosotros solemos leer más de un libro a la semana y reconocemos el inmenso cambio que este hábito ha generado en nuestras vidas. Se lo debemos todo a los libros y nos cuesta entender cómo alguien puede tratar de salir adelante en un mundo tan complejo prescindiendo de la lectura. Es una auténtica locura.

Muchas personas piensan que no tienen tiempo para leer. Es una idea grotesca; es como afirmar que no se dispone de tiempo para respirar. En cualquier caso, si crees que no tienes tiempo para leer con mayor razón deberías empezar a leer cuanto antes, porque tu vida tiene que estar en un punto realmente crítico para no disponer de algo de tiempo para leer.

Hay muchas clases de lectura, pero de entre todas, los libros de desarrollo personal y de desarrollo profesional son claramente una lectura directa a la vena, transmiten conocimiento claro y concreto, se dirigen a la resolución de problemas y sus soluciones. Un libro de desarrollo personal o desarrollo profesional te pone en contacto con su autor y te enseña lo que él aprendió. Es conocimiento de primera mano, une mentes, trasciende el tiempo y el espacio. Te amiga con el autor para siempre. ¿No es un milagro escuchar sus palabras en tu mente mientras lees libros? Nos parece un privilegio tan especial que desperdiciarlo es como tratar de volver a empezar como especie desde cero en este mismo momento.

Una casa sin libros es un espacio triste, un día sin lectura es un día menos, un smartphone sin una aplicación de lectura y ebooks es un desperdicio de artilugio, salir de casa sin nada que leer es una falta de previsión... Si comes tres veces al día, o más, debería sorprenderte que no leas otras tantas veces; a fin de cuentas, es más importante nutrir el espíritu que la barriga.

La lectura no entretiene, sino que te prepara para todo lo que algún día tendrás que afrontar. Como emprendedor, cuentas con un ingente volumen de respuestas a todas tus dudas y más aún. Tal vez, tantos negocios cierran antes de un año porque sus responsables no han desarrollado este hábito.

Una casa sin libros no es un hogar, es apenas una vivienda.

El mejor papel pintado para una pared son los lomos de los libros que atesores. La mejor forma de decorar una estancia es con una estantería llena de libros. Reserva un espacio en la estantería para los libros sagrados, o libros

que debes releer a lo largo de la vida. Son tus manuales de primeros auxilios en caso de necesidad.

Conviértete en un cazador de paradigmas que expandan tu realidad a una nueva dimensión. Encontrarás paradigmas en los libros, formas de ver el mundo que ni te habías planteado. No es tanto un recurso para obtener información, sino para desprogramar tu mente y volverla a programar, pero esta vez para el éxito. Un libro apenas vale unas monedas, pero sí te proporciona un paradigma que cambiará tu vida; tiene un retorno infinito sobre la inversión.

Si se te cansa la vista, hay muchos momentos del día en los que puedes escuchar audiolibros, como cuando conduces, haces deporte, caminas por la ciudad, o haces otras tareas repetitivas que no exigen toda tu atención. Escuchar libros potencia el recuerdo al involucrar un sentido tan intenso como el auditivo. En internet hallarás una gran oferta de audiolibros y en los siguientes enlaces encontrarás algunos (solo algunos) de nuestros libros favoritos:

- <www.institutodeexpertos.com> (descárgate el informe en pdf de los diez libros de negocios que cambiaron mi vida) (Raimon).
- <www.pensamientopositivo.org> (encontrarás dos categorías de libros: de desarrollo personal y de desarrollo profesional) (Sergio).

Tres ideas poderosas:

1. Leer es la forma más rápida y barata de mejorar tu vida.
2. Todo lo que no has leído nunca podrá ayudarte.
3. Todo lo que necesitas saber ya está escrito en alguna parte.

Hábito: Lee un libro a la semana

No permitas que tu cháchara mental te siga diciendo que no tienes tiempo. Apúntate al club de un libro por semana, expande tus paradigmas y aplica lo que aprendes. Deja de inventar lo que ya está inventado; alguien ya escribió la respuesta que necesitas en este momento. ¿No te resulta tranquilizador?

Y ahora el hábito de los supercampeones: si lees en inglés, en especial si se trata de negocios, será como viajar al futuro a aprender... ¡Simplemente prueba este hábito!

Practica el diezmo educativo

No es lo que desconoces lo que te meterá en problemas; es lo que crees que es cierto pero que realmente no lo es.

MARK TWAIN

La mayor parte de las personas y familias han gastado más dinero en los últimos diez años en automóviles o en vacaciones que en su educación, ya sea en forma de enseñanza reglada, seminarios, videocursos, libros o másteres. En el caso de los emprendedores, las cifras no varían mucho. Este dato podría explicar los resultados que obtenemos.

Como ya sabes, una de las leyes de este universo es que todo lo material tiene origen en lo inmaterial. Si queremos cambios en lo material (dinero, casa, trabajo, pareja, coche...) necesitamos generar primero cambios en lo inmaterial (ideas, creencias, valores, emociones, paradigmas...). Y una de las maneras más accesibles de generar cambios en lo intangible es la educación.

Muchas personas han delegado la responsabilidad de su educación en el Estado, con la esperanza de que este se encargará de ofrecerles lo que necesitan para poder desenvolverse en la vida. Lo han hecho de buena fe porque pensaban que era lo correcto. Nosotros también lo hicimos. Sin embargo, hoy el Estado no tiene ni el conocimiento ni tampoco la capacidad de ayudarnos a aprender sobre los asuntos realmente importantes en la vida. Esto explica que haya tantas personas decepcionadas, y que tras años de estudios y trabajo duro no consiguen disfrutar del éxito que esperaban, ni en lo personal ni en lo profesional.

Quienes delegan su educación exclusivamente en el Estado podrán aprender algunas cosas interesantes pero su conocimiento en áreas tan esenciales como la salud, las relaciones, el amor, el dinero, el

autoconocimiento, la espiritualidad o la capacidad emprendedora estará perfectamente desactualizado. Y con ello estarán limitando sus posibilidades de obtener mejores resultados.

Hasta que cambien las cosas, delegar tu educación exclusivamente en el sistema de enseñanza es una irresponsabilidad. Podría ser de otra forma —esperamos con ansia que eso suceda—, pero así es como funcionan las cosas hoy en día. Mientras cambian —quizá algún día lo veamos—, es imprescindible que te conviertas en tu propio ministro de Educación. No puedes permitir que el sistema educativo interfiera en tu formación o lo pagarás caro.

Te invitamos a incorporar un nuevo paradigma donde tú eres la única persona que tiene responsabilidad al respecto de elegir lo que aprendes y cómo lo aprendes. Esto solo significa que tendrás que reflexionar acerca de qué aprender y de la forma en la que hacerlo.

No hay mala intención en los profesionales del sistema educativo. Lo sabemos porque conocemos a decenas de profesores de todas las etapas que son alumnos de nuestros cursos. Sabemos que, por lo general, son personas trabajadoras con buena intención y que ofrecen lo mejor de sí mismas. Es solo que el diseño del sistema, por demasiadas razones que no vienen al caso ahora, impide que sus alumnos aprendan lo que verdaderamente necesitan.

Convertirte en ministro de Educación de tu propia vida requerirá de un presupuesto. Para contar con este presupuesto te proponemos un hábito revolucionario: el diezmo educativo. Consiste en dedicar aproximadamente un 10 por ciento de tu salario —o beneficios anuales después de impuestos— a aprender aquello que te permitirá mejorar como ser humano y como profesional. La partida exacta del presupuesto la determinas tú, pero lo importante es que en tu presupuesto anual (tienes un presupuesto, ¿verdad?) incluyas una partida para educación.

Si queremos una sociedad mejor es preciso que nos comprometamos primero a convertirnos en mejores personas. Y las intenciones y los discursos están muy bien como primer paso, pero sin compromiso económico no hay compromiso real.

Esto es lo que necesitas saber para practicar el diezmo educativo:

1. Todos los años dispondrás de un presupuesto para formación. Idealmente lo gastarás en ese ejercicio. Estamos hablando de formación en desarrollo personal y profesional.
2. Tu presupuesto será de aproximadamente el 10 por ciento de tus ingresos

netos. Si estás empezando o en fase de reinversión podrá ser algo mayor; si llevas muchos años o tus ingresos son exiguos podría tratarse de un porcentaje algo inferior. La cifra exacta la marcas tú pero apuesta por una cifra.

3. Idealmente irá destinado a educación no formal. Es decir, a formación que te permita mejorar algún aspecto de tu vida personal o profesional de la manera más práctica y rápida posible.
4. No importa la cantidad de tu presupuesto. Si es poco, compra libros o videocursos. La cantidad no puede ser una excusa. Si de verdad dispones de un presupuesto famélico, adquiere cuadernos y bolígrafos y recurre a vídeos gratuitos en la biblioteca local o en YouTube. Si esperas a disponer de la cantidad para hacerlo, ese momento, puedes creernos, nunca llegará. Necesitas empezarlo ahora, al margen del dinero.
5. Puedes adelantar presupuesto del futuro a este ejercicio con moderación si eso te facilita acceder a cierta formación ahora.
6. La educación escolar de tus hijos no entra dentro de este 10 por ciento. Este 10 por ciento es solo para ti. Si tú no mejoras, ¿con qué legitimidad les pedirás a tus hijos que lo hagan?
7. Adicionalmente a la formación que elijas para tu desarrollo personal o profesional, si dispones del tiempo y del presupuesto, podrás escoger alguna formación sobre algún asunto que no tenga nada que ver con tu área de emprendimiento, pero que te apetezca aprender. Esto te permitirá investigar otros campos. Y nuestra experiencia es que finalmente siempre te llevas algo útil, más allá de la propia experiencia formativa.

El principio que subyace al diezmo educativo es que no se trata tanto de que cuando ganes dinero invertirás en ti mismo, sino que salvo que inviertas seriamente en ti, y en la formación necesaria, no transformarás tu nivel de ingresos en el futuro. Si vas a poner una excusa entre tú y tu formación, sé un poco creativo: la excusa de carecer de presupuesto para la formación es como la del tráfico para cuando se llega tarde. Está muy manida y tiene poca base real. No colará en ningún contexto medianamente emprendedor.

En el nuevo paradigma laboral los emprendedores son personas siempre dispuestas a desaprender y a volver a aprender. Para ello se necesita actitud e intención, pero también presupuesto para poder desarrollar tu plan de formación continuo.

La única diferencia entre unas personas y otras es lo que saben y cómo lo ponen en práctica.

Tres ideas poderosas:

1. No permitas que el sistema educativo malogre tu educación.
2. Conviértete en tu propio ministro de Educación.
3. Fija una partida anual de dinero para tu autoformación.

Hábito: El diezmo educativo

Dedica aproximadamente el 10 por ciento de tus beneficios, o de tu sueldo, a formación. En especial, a formación en desarrollo personal y profesional.

Ingresa en la universidad ambulante

Vive como si fueras a morir mañana. Aprende como si fueras a vivir siempre.

GANDHI

El que aprende y no practica lo que sabe es como el que ara y no siembra.

PLATÓN

Una actitud que te permitirá sentir que la vida es algo que merece la pena y, además, conducir tu proyecto al éxito es la de considerar cada segundo como el tesoro que es. No importa si decides dedicarlo a tu proyecto o a contemplar el atardecer; ser consciente de lo sagrado e irrepetible que tiene cada instante te conducirá a honrarlo y a saborearlo como el regalo que la vida generosamente te ha hecho.

Pero por más que mimemos nuestro tiempo y protejamos nuestra agenda, parece inevitable que estamos condenados a contar con ciertos tiempos muertos en nuestra vida. Son espacios de cinco, diez o quizá treinta minutos por los que hay que transitar y en los que sentimos que vivimos de puntillas y que no sucede nada interesante. Son un no-tiempo donde esperamos, nos desplazamos o nos resignamos a matar el tiempo.

Si sumas todos los minutos que pasas al cabo del año cumpliendo con las tareas del hogar, conduciendo, esperando a subirte a un avión o haciendo colas... comprobarás que ese número de horas te daría como para convertirte en experto cada año en una materia diferente, si consiguieras aprovecharlas.

También puedes emplearlas para estar en silencio, si lo deseas. Sin embargo, te proponemos que las uses para dominar un tema nuevo, gracias a

la suma de esos ratos desperdiciados aquí y allá.

Aprovecha esos minutos para escuchar audiolibros, cursar videocursos o escuchar podcasts sobre el tema que más desees o necesites. No cometas el error de principiante de infravalorar el poder que tienen esos pocos minutos cada día durante años.

El resultado de aprovechar esos minutos no será exactamente el mismo que si asistieses a una clase presencial —esto es obvio—. Sin embargo, ¿no crees que aprenderás algunas ideas nuevas en los próximos diez años si exprimes al máximo todos esos minutos perdidos aquí y allá?

Por un lado, dejarás de maldecir el atasco o ese rato en la cocina, porque a partir de ahora estarás deseando que llegue ese momento en tierra de nadie para seguir aprendiendo cosas interesantes. Por otro lado, cada año afianzarás tu capacidad sobre algún asunto nuevo. Recuerda que el éxito de tu proyecto está relacionado con tu capacidad para aprender una diversidad de ideas nuevas y para usarlas.

Sé alumno de la universidad ambulante. Vayas donde vayas, lleva tu campus a cuestas (tu móvil o un CD, no necesitas más) y en cuanto tengas un rato muerto, aprovéchalo para estudiar furtivamente. Recuerda también que al estar haciendo otras cosas, es posible que de vez en cuando te distraigas, así que quizá quieras repasar determinados contenidos en varias ocasiones.

Aprender no es solo una cuestión de escuchar audios o de asistir a cursos; es más bien una actitud de vida, de apetito de conocimiento, de apetito por mejorar, de firme intención de comerse la vida a cucharadas.

Aprender no es solo una cuestión de horas de formación acumuladas, sino de una actitud humilde ante la vida. Esta es la palabra: humildad. Solo aprendemos cuando estamos dispuestos a reconocer que hay mucho que no sabemos y que siempre hay alguien que sabe más que nosotros. Esto tampoco te extrañará: cualquier persona sabe más que tú en algún ámbito de la vida.

La actitud de aprendizaje tiene que ver, por un lado, con estar deseando conocer las experiencias de otras personas para poder incorporarlas a nuestras vidas, pero también tiene que ver con la humildad para estar dispuesto a poner todo patas arriba y a empezar a hacer las cosas de otra manera. Ese es el verdadero aprendizaje y es ahí donde aprender aporta un valor real a nuestra vida. Sobre todo a nuestra vida como emprendedores.

Ingresa en la universidad ambulante te permitirá cultivar a diario una actitud permeable a ideas nuevas, y el mero hecho de practicar esta actitud cambiará tu vida para siempre porque te ayudará a entrenarte en una

actividad exótica pero imprescindible: pensar y actuar posteriormente en consecuencia.

Tres ideas poderosas:

1. La universidad ambulante te permite devolver a la vida los ratos muertos de cada día.
2. Aprender requiere de humildad para reconocer que hay algo que se desconoce.
3. El objetivo de aprender es aplicarlo.

Hábito: Aprovecha los tiempos muertos para aprender

Aprovecha todos los tiempos muertos para aprender y estudiar. Al cabo del año obtendrás cientos de horas de aprendizaje que te permitirán disfrutar de nuevas ideas y reprogramar tu cerebro.

Aprovecha cada rato muerto para escuchar audiolibros o ver vídeos sobre desarrollo personal y profesional. Nuestra propuesta, asequible para cualquiera, es que lo hagas al menos treinta minutos cada día. El efecto acumulado que provocará después de años te transformará.

Equivócate el doble y aprende de tus errores

El único hombre que no se equivoca es el que nunca hace nada.

GOETHE

Cuando los autores de este libro recomendamos que se cometan más errores, a veces la gente se encalla en la primera parte del consejo y entra en shock... pero es porque no llega a escuchar la segunda parte: lo de aprender de los errores. Equivocarse, a secas, no solo no sirve de nada, sino que lo empeora todo. A lo que nos referimos es que los errores son un plan de formación continua. Es, de hecho, la parte práctica: el método de prueba y error. Unas cosas funcionan y otras no, pero en ambos casos se aprende algo necesario y que no se enseña en las escuelas.

La función de un emprendedor es validar hipótesis; nadie habla de errores, sino de hipótesis no viables. ¿Dónde está el error?

La parte buena del error (sabor amargo) es corregirlo (sabor dulce). Comprender que ese error ya no estará más en tu vida sabe muy dulce. Es descubrir una nueva manera de no conseguir lo que se busca, lo cual te acerca al modo de conseguirlo. Una vez el error se ha corregido, queda la experiencia en primera persona. El hecho de que sea una experiencia dolorosa es un recurso educativo para que no sea olvidada. El error es un resultado que duele más que otros para que no se olvide su preciosa enseñanza. Eso es todo. Pero salvo ese detalle, no es otra cosa que un resultado como cualquier otro.

Error es la palabra que usamos para calificar un resultado no esperado, diferente. Solo es un resultado en el que hay que trabajar un poco más. Pero

¡es un resultado! ¡Un resultado no deseado!

No entendemos cómo la palabra «error» está tan estigmatizada y se usa de modo tan peyorativo. Creemos que no cometer errores es de vagos, porque el que actúa y trabaja se equivoca tarde o temprano. Deberían dedicarles una plaza en cada ciudad a los errores, sublimar esa palabra y ascenderla a la categoría de palabras mágicas y poderosas. El error es bello. Habría que señalar un día en el calendario para que todo el mundo cometiera un error voluntario y se demostrase que no pasa nada. Y que todos los cometemos.

Alguien dijo que para tener éxito debes cometer más errores. Cuando lo leí (Raimon) me di cuenta de que venía cometiendo pocos errores en mi vida y que eso me detenía. Estaba jugando a lo seguro y eso es circular por la vía lenta. Si deseaba entrar en la autopista del éxito, debía cometer más errores, muchos más. Y eso hice; aumenté velocidad a costa de salirme un poco en las curvas. Derrapar más. Eso da mucho vértigo pero también incrementa la emoción. Ahora cometo más errores que cuando empecé, los doy por supuestos. Son parte del precio para poder correr más y así ganar más carreras. Para subir al podio hay que derrapar en todas las curvas.

Y cuando cometas un error, no te apegues a él, conviértelo en algo bueno y productivo. Haz de cada pequeña pérdida una gran ganancia. No permitas que los errores sean un error, sino un acierto a la larga. Haz que tus errores sean un éxito, transfórmalos en algo bueno siempre, todas las veces. Hurga en el error; si sabes buscar, encontrarás la parte buena que todo error esconde dentro de sí.

El error repetitivo es otra idea generosa del universo, es como una reválida para poner a prueba tus conocimientos y ver cuánto aprendiste del mismo error cometido antes. Cuando una situación es difícil para alguien solo está señalando que ese alguien tiene dificultades para el cambio o aprendizaje que más necesita. Errores repetidos, oportunidades en ráfaga para poder corregirlos.

Eso sí, no te acostumbres o justifiques en el error como excusa. Permítete equivocarte en lo que sea asumible. Si cometes errores de bulto tal vez ya no puedas recuperarte. No te lo juegues todo en tu emprendimiento, reserva algo por si lo anterior falla. Sé prudente y no quemes todas tus naves en una jugada, porque podría salir mal y dejarte sin capacidad de reacción. Equivócate pronto (cuanto antes aprendas, mejor), equivócate barato (que tus errores sean lecciones baratas y no caras), equivócate en cosas diferentes

(cometer el mismo error siempre es un síntoma de tozudez) y equivócate mucho (cuanto más, más éxito tendrás).

Hay una fórmula del éxito que seguro deseas conocer. Y es esta: $\text{Éxito} = (\text{error} + \text{error} + \text{error} + \dots + \text{error}) \times \text{corrección}$.

En dicha fórmula el error se presenta un número adecuado de veces entre cero e infinito, y ha de someterse todas las veces a corrección, lo cual deriva en aprendizaje.

Sí, el éxito es una cadena de aprendizajes que conduce invariablemente a lo deseado. Cometer errores y quejarse no sirve de nada. Es infantilismo, victimismo, inmadurez.

Ahora que ya entiendes el poder transformador del error, incluye en tus conversaciones estas preguntas: «¿Cuál es tu último error?» (y celébralo), «¿Cuál es el error del que te sientes más orgulloso?» (y aprende), «¿Qué error me recomiendas para que pueda tener más éxito?» (y aplícatelo).

Tres ideas poderosas:

1. Los errores son la antesala del éxito.
2. Si quieres más éxito has de cometer más errores.
3. Los errores son un resultado no deseado pero muy educativo.

Hábito: Establece un número de errores asumibles

Cúmpelo a rajatabla. Equivócate regularmente. Permítete a ti mismo equivocarte más y, como consecuencia, acertarás más.

Sé un eterno principiante

En la vida hay tres cosas que no vuelven atrás: la flecha lanzada, la palabra dicha y la oportunidad perdida.

Anónimo

El que habla, no sabe. El que sabe, no habla.

LAO-TSE

Simplificando mucho, podríamos decir que hay dos tipos de personas: las que cuando les presentan a alguien prefieren escuchar que hablar y las que prefieren hablar que escuchar.

El tema favorito de cada ser humano es «yo». No importa el lugar del planeta en que viva, la hora del día que sea, la religión que profese, su nacionalidad o su talla de pantalón. El tema preferido de conversación de cualquier persona es su propia vida. Cuando encontramos a alguien que nos escucha con presencia real experimentamos una sensación placentera y adictiva.

La mayoría prefiere hablar que escuchar, pero la minoría que prefiere escuchar disfruta de una titánica ventaja sobre los demás: este hábito les permite aprender más y, aunque no lo parezca, llevan ventaja en la conversación, porque disfrutan de más información.

Cuando en una conversación hablas y no escuchas sucede que, además de ser un insufrible contertulio, dejas de aprender y pierdes la ventaja que le proporciona la vida a las personas que aman escuchar.

En la película *Forrest Gump*, el protagonista tiene la habilidad de escuchar muy desarrollada. Bubba, su amigo y compañero en el ejército, le habla sin descanso y durante días de las gambas y de las diferentes formas de

cocinarlas. Durante todo este tiempo, Forrest le escucha respetuosa y cuidadosamente. Más tarde, cuando Bubba muere, Forrest Gump decide montar una empresa de venta de gambas que le termina por reportar beneficios millonarios que, por cierto, dona a la familia de Bubba. ¿Por qué es capaz de hacer esto Forrest Gump? Exacto: porque ha escuchado atentamente a su amigo y lo sabe todo sobre las gambas.

El hábito que te proponemos es que cuando estés en cualquier conversación preguntes y escuches. Escucha las palabras y también la comunicación no verbal de lo que sucede allí. Aunque parezca lo contrario, la mayoría de las personas no escuchan: solo están pensando lo que van a decir después.

El hábito que te proponemos es que te sientas un eterno principiante, que sientas un interés natural por aprender, por escuchar, por comprender la vida y el punto de vista de la otra persona, sin juzgarlo ni intentar persuadirle de nada. Te invitamos a que simplemente estés presente, como hace Forrest Gump cuando escucha a su amigo hablar de gambas sin descanso.

Un emprendedor está sediento de conocimiento, de aprendizaje, y fascinado por cada minúsculo detalle de la vida, por eso prefiere escuchar que hablar. No es que no quiera hablar; simplemente es consciente de que cada persona es un maestro en algo, honra su presencia y ese encuentro sagrado que la vida permite.

Por supuesto, te invitamos a compartir aquello que tengas que decir que pueda ofrecerle valor a tu interlocutor, pero desear compartir algo de valor para la otra persona no tiene nada que ver con cotorrear sin contención. Por cierto, algo de valor significa de valor para la otra persona; no de valor para ti.

Aunque esta actitud de escuchar no sea natural en ti, la buena noticia es que puede entrenarse y aprenderse. Si eres de los que están fascinados por parlotear en las reuniones, conversaciones e incluso en la cola de la frutería te invitamos a integrar el hábito de fingir que eres un gran escuchador, hasta que no tengas que fingirlo. La forma de proceder es en extremo sencilla. Toma nota: simplemente pregunta y muestra interés por la otra persona o lo que tenga que compartir; después escucha sin interrumpir. Solo eso. Pruébalo y permanece atento a las cosas que van a empezar a suceder en tu vida.

Conviértete en un eterno principiante. ¿Y qué hace un principiante? Exacto: pregunta y escucha. Aprende. El primer día que condujiste un coche en la autoescuela preguntabas y escuchabas, porque sabías que la vida te iba en ello. Pues con el resto de los aspectos de la vida sucede lo mismo.

Transfórmate en un detective a tiempo completo, en un investigador privado, en un Colombo, en un Sherlock Holmes, en un alumno y en un eterno principiante que desea aprender cada día de su vida.

La actitud de principiante no solo te abrirá puertas, sino que convertirá tu vida en un vergel de información relevante. Por supuesto, para que esto funcione y haya equilibrio en la vida, tendrás que estar dispuesto a compartir aquello que pienses que pueda ser relevante para tus interlocutores, y responder cuando alguien se interese honestamente en aquello que puedas aportar.

El hábito de ser un eterno principiante te dará una ventaja formidable en tu vida emprendedora, porque te permitirá entender el trabajo de tus proveedores, las labores de tus empleados o las necesidades de tus clientes. Esto te otorgará algo esencial: visión de conjunto.

Hemos comprobado cómo muchos emprendedores novatos creen que ser emprendedor tiene que ver con explicar tu proyecto aquí y allá, lo cual es cierto, pero en realidad tiene mucho más que ver con cultivar una actitud de eterno principiante y de saberse siempre en período de prácticas en la vida.

Tres ideas poderosas:

1. Escuchar te permite acceder a un vergel de información inacabable.
2. Cada persona es un maestro en algo; escucha su lección.
3. Preguntar y escuchar activamente a posteriori transformará tu vida.

Hábito: Escucha más y habla menos

El hábito es rabiosamente sencillo: escucha más y habla menos. En cada reunión, entrevista, charla informal o conversación determinante, escucha más y habla menos.

Muestra un sincero interés por lo que la otra persona está compartiendo y pronto comprobarás cómo este hábito te abre multitud de puertas y te facilita una comprensión más holística de la vida.

Paga por buenos consejos

Recordad que la naturaleza nos ha dado dos oídos y una boca para enseñarnos que vale más oír que hablar.

ZENÓN DE CITIO

Cuando Nelson Mandela tomó posesión de su cargo como presidente de Sudáfrica adoptó una perspicaz decisión para evitar perder conocimiento, que es el recurso esencial para conducir cualquier proyecto (también un país) al éxito.

Mandela solicitó a varios colaboradores del gobierno saliente que permanecieran en sus puestos. Esta decisión fue especialmente sorprendente porque estas personas habían formado parte del partido del apartheid. Sin embargo, el nuevo presidente les pidió que se quedasen: «Mire, nosotros procedemos del campo. No sabemos cómo administrar un organismo tan complejo como la presidencia de Sudáfrica. Necesitamos la ayuda de personas experimentadas como usted. Le pido, por favor, que permanezca en su puesto».

Esta decisión, además de inspiradora y generosa, supone comprender que, sea cual sea el proyecto en el que nos embarquemos, necesitamos el conocimiento de personas más experimentadas que nosotros. La buena voluntad y las ganas de trabajar acaban con frecuencia en fracaso si no se dispone del conocimiento preciso.

Existe una tendencia en el emprendedor de tratar de sacarlo todo adelante sin ayuda de terceros. Esta tendencia es comprensible porque el emprendedor, casi por definición, dispone de recursos limitados, pero el resultado obtenido es a menudo negativo. No contar con el asesoramiento oportuno le hace desperdiciar recursos temporales y económicos, y aprender

lentamente, lo que con frecuencia le agota y le acaba expulsando de la partida.

En cierta ocasión se estropeó una central eléctrica. Ninguno de los trabajadores conseguía dar con la avería, así que finalmente llamaron al técnico que tenía mejor reputación y depositaron en él todas las esperanzas. Después de darse un rápido paseo por la planta, sacó un martillo y le dio un golpecito a un tornillo. De repente todo el mecanismo arrancó como por arte de magia. El director de la central le dio la enhorabuena y le pidió que mandara la factura.

Pasados unos días llegó la factura y en ella ponía 50.000 euros. El director estaba contento porque la central eléctrica estaba funcionando y desde entonces no se había estropeado. Pero 50.000 euros le parecía excesivo por unos minutos de trabajo, así que le pidió al técnico que, por favor, le desglosara el importe de la factura con la intención de averiguar la razón de un importe tan elevado. El técnico mandó la factura desglosada y puso:

49.999 €: Saber dónde hay que dar el golpecito

1 €: Dar un golpecito

Resulta difícil, especialmente si eres emprendedor novel, tener acceso a todo el conocimiento que precisas para el funcionamiento de tu proyecto, por eso es necesario que dispongas de tu consejo de asesores externos, tu propio consejo de sabios. No te hace falta tener un consejo de administración a tiempo completo; es suficiente con que puedas preguntar a la persona adecuada en el momento idóneo. Resulta, además, esencial que impidas que el conocimiento que consigues se escape de tu empresa con el tiempo; aunque es prácticamente inevitable que suceda, tienes que estar listo para minimizar ese impacto. Hablaremos de ello en el capítulo sobre cómo sistematizar.

Imagina que un emprendedor primerizo está obteniendo resultados mediocres en un aspecto determinado. ¿Qué es lo que hará? Probablemente le pedirá consejo a un amigo o emprendedor que está obteniendo resultados similares, y con ello, además de sentirse bien porque al otro le pasa algo semejante, limitará sus posibilidades de éxito, porque lo que necesita es precisamente el conocimiento de alguien más experimentado y exitoso.

No podrás solucionar ningún problema con el mismo nivel de información que tenías cuando se generó o cuando lo generaste.

Si deseas mejorar seriamente los resultados que obtienes, necesitas acostumbrarte a pagar por un buen asesoramiento. Sabemos que al principio

duele pagar por intangibles, pero te garantizamos que en cuanto compruebes su utilidad, es posible que acabes por desarrollar una adicción.

De niño aprendiste en la escuela que si sacabas adelante el examen con ayuda de otra persona (lo que se conoce como copiar) y el profesor se enteraba, te suspendían, y además te regañaban. En el colegio no te dijeron lo que te vamos a decir a continuación, aunque no fue por mala fe sino por ignorancia, pero, por favor, recuerda esto porque es indispensable para tu éxito: el único contexto del planeta Tierra donde sacar un proyecto adelante sin el conocimiento de terceras personas funciona es en los exámenes del colegio, de las oposiciones o de la universidad.

En cualquier otra situación conocida, trabajar en equipo y contar con el asesoramiento externo apropiado es condición necesaria para catapultar tu proyecto. La razón es sencilla: estarás contando con experiencia en un campo en el que tú no la tienes.

Pero muchas personas no se han dado cuenta y siguen presentándose a los exámenes de la vida sin asesoramiento. Un error de principiante que antes o después terminan por lamentar.

El hábito que proponemos es sencillo: si tienes que tomar alguna decisión importante acostúmbrate a preguntar —y a pagar, mejor— a personas expertas en ese campo. Busca al mejor profesional que puedas permitirte. Crea tu propio consejo de sabios. ¿Piensas que una multinacional toma decisiones sin consultar a expertos? Por supuesto que no. Por eso tú tampoco debes hacerlo, aunque de momento solo seas un autónomo o una pequeña empresa.

Tres ideas poderosas:

1. Paga por recibir el mejor asesoramiento antes de tomar decisiones.
2. En la única circunstancia donde puedes triunfar sin contar con conocimiento ajeno es en los exámenes del colegio o de las oposiciones.
3. No puedes saber de todo: crea tu propio consejo de sabios.

Hábito: Rodéate de expertos

Te proponemos que adoptes el hábito de pagar por un buen asesoramiento. Paga por la experiencia ajena puesta al servicio de tomar las mejores decisiones posibles en cada momento,

especialmente en aquellas sobre las que no dispongas del conocimiento suficiente. Podrá ser en forma de libro, de seminario, de consultoría o de asesoramiento, no importa: la forma la eliges tú, pero, por favor, paga por recibir la mejor información posible.

SEXTA PARTE

Rodéate de un equipo ganador

Construye relaciones sólidas

No hay nada como las relaciones. En el universo, cada cosa está relacionada con todas las demás. Nada existe de forma aislada. No podemos pensar que somos individuos que pueden hacerse a sí mismos sin ayuda de nadie.

MARGARET WHEATLEY

Un día Edison —el inventor— llegó del colegio y le entregó una nota a su madre Nancy. Le dijo que su maestro se la había dado pidiéndole que se la entregase a su madre sin leerla. Cuando la madre abrió el sobre, rompió a llorar, emocionada, mientras le leía las palabras al pequeño Edison: «Su hijo es un genio. Esta escuela es muy pequeña para él, y no tenemos buenos maestros para enseñarle. Por favor, ocúpese usted de su educación».

Años después, la madre falleció y mientras Edison estaba ordenando sus documentos, encontró un papel doblado. Sintió curiosidad y quiso saber de qué se trataba. Era un escrito de la escuela a la que había ido de pequeño. La nota, dirigida a su madre, decía así: «Su hijo está mentalmente enfermo y no podemos permitir que siga viniendo a esta escuela».

Cuentan que Edison quedó fuertemente impresionado porque entendió lo que había sucedido en realidad: su madre había cambiado las palabras de aquella nota cuando se la leyó para darle seguridad y confianza al joven. Y lo logró.

Este hecho probablemente cambió la vida de Edison para siempre, y también la de todos nosotros.

Conseguir la confianza de otras personas —y ofrecérsela— cambia el mundo pero asimismo, y más concretamente, cambiará tu proyecto emprendedor y tu vida. El éxito en los negocios es consecuencia de afinar el

olfato para saber en quién puedes confiar y en quién no puedes, así como de conseguir que las personas adecuadas confíen en ti.

Para que Edison pudiera ser la persona que fue, necesitó que su madre confiara plenamente en él. Un emprendedor de éxito sabe que sin relaciones sólidas que lo apoyen no podrá llegar muy lejos en la vida. Por ello domina el hábito —como casi todo, esto también es un hábito— de construir relaciones sólidas.

De entre todas las palancas que un emprendedor puede emplear en la vida posiblemente el conocimiento y las relaciones sean las dos principales.

Algo que saben todos los emprendedores de éxito es que necesitan trabajar más en construir relaciones sólidas y menos en completar tareas. El trabajo de un emprendedor, ya lo sabes, es pensar, averiguar la forma de entregar valor a otras personas, diseñar sistemas que funcionen sin su presencia... y construir relaciones sólidas.

Cualquier proyecto requiere la colaboración de muchas personas y cualquier emprendedor que haya logrado cierto éxito, y que lo haya mantenido, ha sido, necesariamente, una persona generosa con los demás, y que ha construido lazos fuertes por el camino. A simple vista, un observador despistado podrá pensar que no fue así; sin embargo, la realidad nos demuestra una y otra vez que hacer negocios tiene mucho más que ver con las relaciones que con ninguna otra cosa.

En la Inglaterra del siglo XIX, cierta mujer tuvo la oportunidad de cenar en dos noches consecutivas con dos de los grandes políticos de la época, que además estaban enfrentados: Gladstone y Disraeli. Cuando le preguntaron qué impresión le habían generado los políticos, respondió: «Cuando cené con Gladstone pensé que él era la persona más inteligente de Inglaterra; con Disraeli pensé que yo era la más inteligente de Inglaterra».

Solo no serás capaz de hacer nada. Las relaciones lo son todo. La red social es un prerrequisito para el éxito de tu negocio.

¿Quieres ser emprendedor? Aprende a construir relaciones sólidas.

Simplificando mucho, hay dos tipos de personas: las que te enriquecen y las que te empobrecen. Las primeras te apoyan, son generosas y laboriosas, no te juzgan, comparten sus recursos contigo, no llevan la cuenta de los favores, se interesan sinceramente por tu proyecto y por tu familia, son entusiastas y, como consecuencia de todo lo anterior, la suerte les sonríe... y mucho.

Las otras, ya lo imaginas, hacen exactamente lo contrario.

La idea de este capítulo es que aprendas a cultivar relaciones con el primer grupo.

¿Y cómo se hace? Probablemente ya tengas la respuesta: siendo uno de ellos. Conviértete en una persona que enriquece a los demás, una persona cuya presencia inspira a otros. Si te lo propones, te darás cuenta de que tampoco es tan difícil; está al alcance de cualquiera.

Construir relaciones tiene mucho más que ver con dar que con recibir. Mucho más.

Algunas ideas para construir relaciones:

- Concéntrate en dar a otras personas, más que en recibir. El que quiera recibir tiene que empezar dando, y quien entiende esto temprano la suerte le acompaña.
- Recuerda nombres, cumpleaños, efemérides, ofrece ayuda sin razón aparente y, suceda lo que suceda, no lles la cuenta.
- Ofrece información o contactos de valor a tu red incluso cuando no te lo pidan. Presenta personas solo porque crees que es importante que se conozcan.
- Si crees que lo necesitas, estudia sobre inteligencia emocional, comunicación, networking o cómo construir relaciones.
- Promete poco y da mucho. Siempre.
- Pedir ayuda implica que te pueden rechazar. Si es así, no hagas un drama n lo tengas en cuenta. Forma parte del juego.
- Pedir ayuda implica que quizá le debas algo a alguien. Tómatelo como una oportunidad de construir esa relación en un futuro, cuando puedas ayudar a esa persona de vuelta.
- Desarrollar sistemas para construir relaciones: marca en la agenda fechas importantes, llama de vez en cuando, hazte de la secta de los fanáticos de l base de datos, llama una vez al día a un ser querido, manda dos agradecimientos cada día, etc.

Tres ideas poderosas:

1. Sin relaciones sólidas no llegarás muy lejos.
2. Tu labor como emprendedor incluye construir relaciones sólidas.
3. Construir relaciones tiene que ver más con dar que con recibir.

Hábito: Sistematiza la construcción de relaciones

Proponte llamar cada día a un ser querido o mandar una nota de agradecimiento. También podrías invitar una vez a la semana a comer a alguien u organizar una cena una vez al mes en tu casa, o podrías proponerte ir a un evento público de tu industria cada año donde hacer networking... Lo importante es que no dejes al azar la construcción de tus relaciones, sino que sea un hábito.

Corrige en ti el defecto del otro

Nada externo a ti puede amarte o hacerte daño, porque no existe nada externo a ti.

Un curso de milagros

Uno de los hábitos que revolucionarán tu vida, y que te conducirán inevitablemente a gozar de mayor paz interior es el de considerar, por defecto, que cualquier cualidad que observes en otras personas es un reflejo de lo que tú eres. Esto funciona tanto si se trata de una virtud como si se trata de lo que valoras como defecto. Dijimos que te revolucionaría la vida; no que te fuese a gustar a priori.

En su generosidad, la vida, para que puedas conocerte a ti mismo, te ha dotado de la capacidad de reconocer en las otras personas aquello que llevas dentro. Resulta mucho más fácil, como ya sabes, ver la paja en el ojo ajeno que la viga en el propio. Considerar que lo que observas en el otro es un reflejo de lo que eres constituye la vía rápida a la consciencia, al autoconocimiento y a la mayor posibilidad de éxito de cualquier proyecto en el que te embarques como emprendedor.

Ya sabes: primero desarrollo personal y luego desarrollo profesional.

El hábito consiste en corregir en uno mismo el defecto que ves en el otro. Este hábito te convertirá en una persona consciente, y provocará que cualquier asunto en el que te involucres obtendrá mejores resultados.

Cualquier persona, la que no soportas también, es multifacética, así que al observar un defecto en alguien, estás eligiendo una pequeña parte de las muchas que podrías elegir observar en esa persona. Solo podemos reconocer en los demás aquello que llevamos dentro. De las muchas miradas que

podrías tener sobre el otro, solo puedes ver aquello que reconoces, y si lo haces es porque es algo que llevas dentro.

Esto es así tanto para los rasgos de personalidad que te gustan como para los que te disgustan. Corrige en ti el defecto del otro y potencia en ti la virtud del otro porque, en el fondo, observes lo que observes solo puedes reconocer una parte de ti mismo.

Probablemente estés pensando que esto no funciona así porque eres capaz de reconocer defectos en otras personas que no llevas dentro. Por ejemplo, tú nunca has robado ni tienes intención de hacerlo, y sin embargo muchas personas roban, y eso es algo que sin embargo eres capaz de ver. Cuando nos referimos a que eso es un reflejo de ti, hay varias posibilidades.

La primera es que tú seas eso que observas en hecho. En este caso, efectivamente tú también serías una persona que roba. Puede que lo hagas en un modo sutil. Puede que lo hagas y ni siquiera te lo cuentes así. Hay incontables maneras de robar a otros seres humanos. Y casi infinitas de robarte a ti mismo...

La segunda posibilidad es que tú seas esa cualidad en potencia. En este caso, quizá eres una persona que se deja robar, o a la que roban con frecuencia. A lo mejor el robo no es de algo material, y estamos hablando de tu tiempo, de tu paz o de tu esperanza... Y al verlo en el otro, eres capaz de reconocerlo en ti, aunque como sujeto pasivo.

También puede ser que haya una parte de ti a la que le gustaría robar y que no reconoces ni asumes. Como lo que se oculta tiene que salir a la luz, pues sale a la luz en forma de crítica a los demás por todo lo que roban (¡y que a ti te gustaría, aunque no te atreves a reconocerlo!).

El hábito que te proponemos es que tomes conciencia de que cuando observas cualidades de otras personas —positivas o negativas— solo estás hablando de ti mismo. Llega un momento en la vida en el que uno se da cuenta de que de lo único de lo que hablamos constantemente es de nosotros mismos. Y cuando llega ese momento, todo se vuelve más fácil.

En este sentido, las personas solo son un espejo que nos muestra y nos amplifica lo que somos.

Este hábito te proporcionará, además, una estimulante y nueva visión de las relaciones humanas. Si sabes que los seres humanos de lo único que hablamos cuando hablamos de los demás es de nosotros mismos, dispondrás de una información muy valiosa cuando escuches los comentarios que otras

personas harán de tus decisiones, en especial de tus decisiones como emprendedor.

Probablemente ya habrás observado que no siempre encontrarás comentarios alentadores. A partir de ahora no te lo tomarás como algo personal, porque ya sabes que de lo único que pueden hablar, en el fondo, es de ellos mismos. No caigas en el error de novato de escuchar pensando que hablan de ti. Escucha cualquier comentario como un comentario acerca de la vida de quien lo hace.

Así que este hábito te proporcionará, por un lado, un extraordinario conocimiento sobre ti mismo, pero sobre todo una profunda paz interior al disponer de una nueva manera de afrontar las relaciones mucho más comprensiva.

Tres ideas poderosas:

1. Cualquier cualidad que observes en el otro es un reflejo de algo tuyo.
2. Pones atención fuera en lo que llevas dentro.
3. Cuando alguien habla de ti, escucha a esa persona como si hablase de ella misma.

Hábito: Corregir en uno mismo el defecto del otro

El hábito que te proponemos es el de considerar que lo único que podemos observar en otras personas es algo que ya tenemos dentro de nosotros, tanto si se trata de una cualidad positiva como si se trata de una cualidad negativa. Cuando observes un defecto corrígelo en ti, en lugar de juzgarlo en el otro.

Recuerda la parte brillante de las personas

No juzguéis y no seréis juzgados.

La Biblia

Elizabeth Kübler-Ross fue una psiquiatra suiza que dedicó su vida a acompañar a enfermos terminales a morir. Esto le permitió llegar a conclusiones que publicó en diferentes libros. Antes de que sus pacientes murieran les preguntaba qué harían si pudieran volver a vivir. Y una de las respuestas que se repetían con frecuencia era la de que les hubiera gustado estar en paz con sus seres queridos.

Hemos conocido decenas de emprendedores que no consiguen sacar adelante sus proyectos cuando aparentemente lo tienen todo a favor. Es como si tuvieran una especie de carga invisible que les impidiese volar. Muchas de estas personas albergan en el fondo de su alma rencor hacia alguien. Como tienen parte de su energía puesta en ese asunto, no logran sacar su proyecto adelante.

Guardar rencor a nuestros seres queridos, y en especial a los padres, ha arruinado demasiadas vidas, porque nos hace desperdiciar una energía valiosísima que podríamos estar dedicando simplemente a vivir y a nuestro proyecto, en lugar de a rumiar lo que pasó o lo que podría haber pasado.

Como emprendedores, necesitamos claridad al respecto de qué hacer (y qué no hacer) en cada momento, así como de energía y entusiasmo para poder llevarlo a cabo.

No perdonar las ofensas que sientes que te hicieron hipoteca tus posibilidades de sacar tu proyecto emprendedor adelante, además de que te

sigue envenenando emocionalmente, y disminuyendo tu nivel de energía.

Hoy sabemos que cuando guardamos rencor a alguien o algo no solo nos sentimos peor emocionalmente, sino que esta falta de perdón afecta a nuestro rendimiento físico e intelectual. Si este es tu caso, quizá ha llegado el momento de soltar toda esa pesada carga. Así podrás empezar un nuevo camino lleno de frescura y de ligereza. A veces no se trata de un rencor pesado y denso, sino simplemente de una sensación de que te debieron haber querido de otro modo, una ligera sensación de injusticia, o de nostalgia, por algo que pudo haber sucedido de otra manera.

Una vida en la que no le tienes rencor a ningún ser humano, a ningún acontecimiento y, lo que es más importante, no le guardas rencor a la propia vida, convertirá tus días en algo indescriptiblemente abundante, lo cual ayudará a que tu proyecto llegue justo al lugar que te hayas planteado.

Lo primero que necesitamos tener presente es que lo que recordamos de las otras personas es una elección. El mero hecho de recordar algo ya es una elección porque nadie nos obliga a hacerlo, así que recordar lo bueno o lo malo de otra persona es una elección también.

Quizá no seamos conscientes de que lo hacemos, o quizá aún no sabemos cómo tomar la decisión de recordar otro acontecimiento, pero aun así recordar algo negativo de otra persona sigue siendo una decisión.

Sientas lo que sientas hacia lo que la vida u otra persona te hizo, aquello ya pasó. Por tanto, recordar y sentir rencor hacia lo que sientes que otra persona te hizo es una elección. Una elección que posiblemente esté acabando con una energía valiosísima que podrías estar empleando en cualquier otro asunto, y que tal vez esté destruyendo tu vida, y llevándola a un lugar muy por debajo de donde debería situarse.

Lo segundo es que, con frecuencia, cuando sentimos rencor por lo que una persona nos hizo, no se trata tanto de lo que pasó, como de lo que nosotros no fuimos capaces de hacer al respecto. Piénsalo.

Juzgamos a los demás como malos porque eso nos hace sufrir menos que aceptar que fuimos nosotros los que hicimos o no hicimos algo al respecto. Es más liberador pensar que la otra persona hace las cosas mal que llegar a la conclusión de que yo debería haber hecho algo que no hice y, aun así, perdonarme.

No decimos que este cambio de enfoque sea fácil, pero sí que conducirá tu vida emprendedora al siguiente nivel, porque te sentirás liberado de la pesada carga de juzgar, y eso incrementará tu creatividad y tu paz interior.

Nos hace sentir mejor pensar que nuestro jefe es mala persona porque paga bajos salarios que pensar sobre qué he hecho yo para prepararme para un empleo mejor. Nos hace sentir mejor pensar que nuestra pareja es traidora porque me ha engañado que pensar al respecto de cómo he permitido que la relación llegase a ese punto. Nos hace sentir mejor pensar que el sistema económico es injusto y sentir rencor hacia este que pensar sobre qué he hecho yo para transformarlo.

Sentir rencor alivia la tensión a corto plazo, pero agrava el problema a largo plazo. El rencor que sentimos no es tanto hacia lo que otros hacen como hacia lo que yo podría o debería haber hecho... pero no hice. Esta es la clave.

Parece que sentimos rencor hacia los demás, pero en realidad la víctima de todo ese rencor que sentimos no es la otra persona, sino uno mismo, que es quien experimenta las consecuencias de ese rencor.

Nuestra propuesta es que decidas (insistimos en que es una decisión), mirar la parte brillante de las otras personas en lugar de la peor. Todos los seres humanos tenemos la esencia divina, y nuestra propuesta es que decidas poner el foco en esta parte de los demás y de ti mismo.

Cuando decidimos ver la parte menos brillante de la otra persona, en realidad vemos nuestra parte menos brillante, y eso acaba por impedir que empleemos nuestras fortalezas porque quedan en la sombra, desapercibidas. No merece la pena.

En lugar de decidir observar a las otras personas como seres que te han hecho algo, obsérvalas simplemente como seres humanos que hacen las cosas de la mejor manera que saben y que pueden. Eso no significa que no te hicieran algo a ti o que no tuvieran algo en tu contra; significa simplemente que con un nivel de consciencia determinado, no supieron hacer las cosas mejor. No es nada personal.

La mirada que escogemos aplicar a otras personas tiene una influencia enorme en la mirada que nos aplicamos a nosotros mismos y, por tanto, en los resultados que obtenemos.

El rencor nos ata al pasado. El perdón nos lanza automáticamente al presente, que es donde sucede realmente la vida, y el único sitio donde podemos construir nuestro futuro si somos conscientes.

Tres ideas poderosas:

1. Guardar rencor a una persona hace que desperdicias una energía que necesitas para sacar tu proyecto adelante.
2. Lo que recordamos de otra persona es una elección que nos beneficia o

perjudica solo a nosotros.

3. Lo que juzgamos en otros, lo juzgamos en nosotros mismos.

Hábito: Ver la parte brillante de las personas

El hábito que te proponemos para estar siempre lleno de energía, fresco y creativo es decidir ver la parte brillante de las personas, sabiendo que la otra puede existir también, porque la mirada que aplicamos a nuestros semejantes es la mirada que nos aplicamos a nosotros mismos.

No intentes cambiar a nadie

La mejor manera de cambiar a los demás es cambiar uno mismo, porque así cambiamos las relaciones y los demás deberán cambiar también.

JOHN GRINDER

Casi todo el mundo te dirá qué cambios tienen que hacer qué personas. Lo tienen muy estudiado y claro. Llevan años pensándolo, pidiéndolo a Papá Noel, pero pasan por alto los cambios que ellos mismos deberían hacer. Lamentamos decirles que lo único que hay que cambiar es precisamente la idea de que los demás deben cambiar. Ese es todo el cambio que se necesita en el mundo.

Cambiarse a uno mismo es posible, cambiar a otros es imposible. Cuanto más se insiste en cambiar a alguien, más reacciona su ego y se resiste —no al cambio, sino a la presión inaceptable del otro ego que trata de cambiarle—. Es un juego de egos sin final ni solución. Es mejor inspirar el cambio en otros y dejar en su mano si lo harán, cuándo lo harán y cómo lo harán.

El mundo está bien como está, es quien se siente incómodo en el mundo quien tiene que mover ficha. Demasiadas generaciones repiten que llegaron al mundo para cambiarlo. Y todas han fracasado. No es esa la idea para venir al planeta Tierra. No hacen falta más salvapatrias de la humanidad... sino personas conscientes y autorresponsables de sí mismas que sean el cambio que quieren ver reflejado en el mundo. Si cada uno de nosotros despertara de su sueño de temor y separación, el mundo tendría otra pinta.

Todos quieren cambiar el mundo, pero nadie quiere cambiarse a sí mismo.

De hecho, el mundo no tiene que cambiar nada de nada. Está ahí como un espejo que refleja los cambios que nos conviene hacer a los que estamos

observándolo y pensando que merecemos una vida mejor. El mundo es un ayudante, es una proyección en 3D que está ahí delante para ofrecer un *feedback*. Y en esto no hay excepciones.

El mundo es un espejo, dejemos tranquilo al espejo.

No rompas el espejo si no te gusta lo que ves, cambia lo que pones delante de él. Tan sencillo como eso. Ahí afuera solo hay una pantalla en blanco que refleja la película que proyectamos en esa pantalla neutra. Cuando colectivamente proyectamos amor, el mundo pasa a ser otro. ¿O es que es algo que ya sabemos pero que ocultamos para no tener que asumir el esfuerzo de responsabilizarnos de nuestra vida?

No trates de hacer que tus empleados y colaboradores cambien para que se ajusten a los guiones que has escrito para ellos. ¿Para eso los contrataste? No lo hagas, ni siquiera por su bien. Mejor rompe esos guiones preestablecidos y déjales ser quienes desean ser. Contrátalos por sus valores, habilidades y actitud. Permite que los desarrollen en el contexto de tu proyecto. Permite que aporten, y que elijan abandonarlo y crear su propio proyecto un día. El mundo necesita más emprendedores.

Haz libre a la gente y rompe los guiones que escribiste para ellos. Eso te dará libertad a ti también para no estar vigilando si se acoplan a tus expectativas. Puedes mejorar su actuación, su formación, pero no puedes cambiar su actitud y sus valores. Eso es una elección muy personal que se puede inspirar pero no imponer.

Emprender es elegir un vehículo de transformación (tu proyecto) para hacer el mayor cambio personal al que seréis expuestos tú y tus colaboradores. Ayudar a otros es una voluntad universal que encierra un regalo muy particular: ayudarse a uno mismo. La búsqueda de la felicidad es iluminación egoísta que implica una condición generosa: conseguir la felicidad apoyando la felicidad de los demás. Emprendedor: todo lo que das te lo das a ti mismo. Todo lo que escatimas te lo quitas a ti también.

Emprender implica un aprendizaje intelectual de muchas disciplinas y habilidades, pero también es una enseñanza para el corazón. Tiene su mística. Durante la aventura empresarial, habrá que desarrollar muchas actitudes y cualidades personales para poder lograr el éxito. No es tanto lo que consigues, sino en quién te conviertes en ese proceso. Porque el éxito viene y va, pero la clase de persona que uno acaba siendo estará en el equipaje personal para siempre.

Cuando empiezas tu proyecto crees que cambiarás el mundo y afectarás a muchas vidas, cuantas más mejor, y así será; pero hay un resultado implícito

en ese proceso de servir. Y es que te servirás a ti también, y la persona que empezó será muy distinta a la que llega a la meta. La meta es servir con tu emprendimiento, pero algo ocurre por el camino de igual importancia: el servidor se sirve sirviendo.

O dicho de otro modo: tú ganas cuando tus clientes ganan, y no nos referimos al dinero.

Tres ideas poderosas:

1. Tratar de cambiar a los demás es disfrazar la necesidad de un cambio personal.
2. La inspiración es más efectiva que la presión para el cambio personal.
3. Emprender conlleva un cambio personal sin precedentes.

Hábito: Hoy acepta a todo el mundo tal como es

No es su cambio lo que más necesitas, sino el tuyo. Pregúntate hoy y cada día: «¿Qué cambio busco en los demás que yo necesito hacer antes?».

Selecciona tus amistades

El gran peligro de estar alrededor de gente no excelente es que empiezas a volverte como ellos sin ni siquiera darte cuenta.

ROBIN S. SHARMA

Ejercemos una influencia en nuestro entorno más cercano: «Como estoy yo, está mi entorno»; pero es cierto que el entorno también ejerce influencia en nosotros: «Como está mi entorno, estoy yo». Es una relación bidireccional de doble influencia. Mejorar el entorno es aplicar una palanca en la que podemos invertir para conseguir más resultados con menos esfuerzo. Por lo común, las personas apelan a su fuerza de voluntad para rendir más; pero ¿qué pasaría si pudiéramos delegar ese esfuerzo en el entorno y aprovechar su influencia favorable para conseguir más con menos?

Los contextos o entornos en los que nos movemos pueden ser unos grandes aliados o unos grandes enemigos. O nos nutren o nos intoxican. Veamos qué son, cómo afectan y cuáles son los mejores contextos para reforzarnos en lo personal así como en lo profesional.

Los entornos se pueden dividir en tres categorías:

1. *Materiales*: lugar donde se vive y se trabaja, barrio y vecindario, tecnología, automóvil, ajuar doméstico, dinero, etc.
2. *Personales*: familia, pareja, amigos, compañeros de trabajo, conocidos, contactos en redes sociales, horarios, hábitos, etc.
3. *Mentales*: creencias, paradigmas, noticias, formación, información, religión, condicionamientos, etc.

Y todo eso puede jugar a favor o en contra, ser un motor que propulse la vida de una persona o un ancla que la hunda. Un entorno o apoya o compite. O inspira o deprime. O nutre o envenena. O ayuda o perjudica. Obviamente también hay entornos neutros que ni suman ni restan, pero por esa misma razón son entornos a evitar tanto como los que nos perjudican.

No es posible prescindir de los entornos, ¡están siempre ahí!, pero sí es posible elegirlos cuidadosamente teniendo en cuenta sus efectos.

Unos son visibles y evidentes, aunque tal vez no sus efectos, como por ejemplo los entornos materiales y personales. Y otros son más sutiles, no visibles, pero tan influyentes como los mentales. Todo influye en todo y al ser la correlación una característica universal, nadie puede aislarse del entorno inmediato que le rodea sin recibir de él su influencia, para bien o para mal.

Delegar en el contexto significa no tratar de hacerlo todo por uno mismo y con el propio esfuerzo, sino aprovechar las influencias positivas de otras personas y medios para reforzarse.

Las personas más beneficiosas en el entorno personal son aquellas que sonríen, no se quejan, no se sienten víctimas de nada, están automotivadas, son positivas, se esfuerzan, viven en la coherencia, inspiran paz y bondad, aprenden y se forman, y, en definitiva, tienen una mentalidad positiva y ganadora.

Relacionarse con gente positiva es una receta para la felicidad abundante y duradera.

Muchas veces personas que están en nuestros círculos, y que no hemos elegido (familia política, compañeros de trabajo, vecinos), parecen una imposición imposible de eludir. Tal vez no podamos evitar su presencia en nuestra vida, pero sí podemos minimizar su efecto e incluso evitar su trato frecuente si su influencia es muy negativa. También las podemos compensar aumentando las personas positivas.

La influencia de las personas es invisible y silenciosa, se acumula con el tiempo, pero sus efectos acaban siendo muy visibles a la larga.

Somos la clase de persona que es resultado del promedio de seres humanos con los que nos hemos relacionado a lo largo de la vida. Cada amigo o conocido deja un poso, una influencia mayor o menor; en suma, deja huella. De hecho, acabamos pareciéndonos mucho a las personas que más tratamos. Deberíamos preguntarnos: ¿quién me está influenciando más ahora?

Vas a parecerte al promedio de personas con quienes más tratas.

A veces, somos amigos de personas solo porque fuimos amigos en el pasado y nos sentimos obligados a seguir siéndolo. Pero las personas cambian con los años; sería lógico que las amistades también cambiaran, sin obligaciones o deudas de amistad. No se trata de no quererlas, sino de no frecuentarlas tanto; y hacer espacio y tiempo para compañías nuevas. Cambiar de entornos personales siempre conlleva cambios personales y profesionales. De hecho, si necesitamos un cambio de vida, será necesario crear relaciones.

Una vez más, nadie es inmune a la influencia de las personas que le rodean pero sí puede elegir quién entra y quién no en ese círculo de influencia. No tener esto en cuenta puede tener consecuencias desagradables a largo plazo. ¿No es extraño que descuidemos con quién entramos en contacto, y, sin embargo, para nuestros hijos e hijas exijamos colegios y amistades beneficiosos?

Haz una selección de tu entorno personal a diario. Cada día busca personas nuevas que te nutran y cada día descarta personas que te drenan la energía. Frecuenta solo grupos de personas enriquecedoras y positivas. Selecciona cada día, y no dejes que se cuelen en tu vida compañías no deseadas.

Tres ideas poderosas:

1. Todos tus entornos personales ejercen una gran influencia, buena o mala, sobre ti.
2. Relaciónate con personas a las que te gustaría parecerte.
3. Te pareces a las personas con quien más trato tienes ahora y en el pasado.

Hábito: Crea un grupo de apoyo Mastermind

Crea un círculo de excelencia, un círculo de mentes ganadoras, un grupo de media docena de personas automotivadas que se cultivan, responsables y que se piden más a sí mismas. Reúnete con ellas cada mes y apoyaos unos a otros en vuestros retos, desafíos y sueños.

Perdona y hazte rico

El perdón es una decisión, no un sentimiento, porque cuando perdonamos no sentimos más la ofensa, no sentimos más rencor. Perdona, que perdonando tendrás en paz tu alma y la tendrá el que te ofendió.

MADRE TERESA DE CALCUTA

El mayor inversor del mundo, Warren Buffett, afirmó que si no controlas tus emociones, mejor no te metas en negocios ni por supuesto en Bolsa (o tus emociones controlarán tu economía). Estamos de acuerdo; la envidia, la competición, el rencor, la rabia, la infravaloración, el victimismo... arruinan literalmente a las personas que creen que el dinero es malo o que la riqueza es mala o que los ricos son malos... Vamos, que antes habría que creerse el cuento de Caperucita roja y el lobo feroz.

En este capítulo, aprende por qué el perdón funciona y libera de la pobreza (y otros males aún peores).

Perdonar es una actitud constante, no un hecho puntual. Aunque en realidad nunca hay nada que perdonar (literalmente), el ego necesita soltar sobre esto y sobre aquello sus juicios de culpa que acaban afectando negativamente a quien los emite. Como emprendedor, mejor perdona y sigue adelante libre del pasado.

No se trata de llamar a alguien y decirle que le perdonas. Resultaría una visión del tema muy superficial e infantil. Eso es innecesario ya que ¡el perdón es para quien perdona, no para el perdonado! Nos referimos a la intención y la decisión de perdonar o de dejar atrás; es un acto interior, que es donde hace falta el perdón.

El perdón, que significa dejar atrás, soltar, dejar de tener en cuenta... es un regalo que se hace uno a sí mismo, no a los otros. ¡El perdón es para liberarte

a ti! Es tu autorregalo. Te perdonas, los perdonas, es lo mismo. Es un acto de inteligencia emocional hacia uno mismo. Es renunciar al pasado a cambio de un futuro.

Pero ¿qué tiene que ver el perdón con el dinero? Mucho, atiende. Cuanto más perdonas, más sueltas, más dinero ganas y te permites recibir. Porque cuando te quejas (de la economía, de tus finanzas, de los bancos, de Hacienda, de tu nómina, de tu trabajo, del jefe, de la crisis, de los ricos, de los impuestos, del gobierno, del dinero...), te centras en efectos y nada más, no en las causas de tu realidad financiera. El mundo y el dinero son un reflejo externo de una mentalidad interna. La solución está en cambiar la mentalidad, no las circunstancias.

Sé más creativo, más abundante, más libre y más grande interiormente, y tu vida financiera se adaptará a ese mayor tamaño interior. No puede ser de otra manera.

Quejarse es buscar culpables y perdonar es reconocer la inocencia del mundo, que no tiene ninguna responsabilidad sobre las finanzas de cada cual. Buscar culpables no sirve para nada, pero siempre empeora todo. No discutas, no te quejes, no juzgues lo que no te gusta, no castigues... perdona, o lo que es lo mismo, acepta. Y todo eso se irá a otro lado. Ahora bien, ¿qué hace la gente sin dinero? Exacto, se quejan de todo. Buscan culpables. No se han perdonado a sí mismas por su situación, y proyectan su culpa en los demás para intentar liberarse de ella. Ridículo. No necesitan dinero, necesitan perdonar y el dinero llegará.

Es imposible que desde una mala actitud el dinero bendiga una vida. Al dinero le gusta el buen rollo, no el mal rollo.

Quejarse significa que se acarrea una historia triste que no se quiere soltar. Hay que dar con esa historia triste y cambiarla por otra mejor.

Y no vale argumentar que para estar de buen rollo antes hace falta tener dinero. Y que todo vaya bien. ¡Menuda excusa! Es cien por cien justo lo contrario. No sabemos por qué es así, hay muchas teorías, pero lo hemos comprobado en nosotros y funciona todas las veces.

Agradece y sé feliz ahora, y después llegará el éxito y el dinero.

Queda en paz con el mundo, y el mundo estará en paz contigo. Deshazte de las historias tristes sobre el dinero («no me llega», «la vida es cara», «no hay dinero», «no gano bastante», «necesito más dinero», «ganarlo es difícil») y empieza a contarte historias mejores para cambiar tu realidad. Si las tienes, perdona las historias tristes sobre el dinero, y verás qué ocurre. Haz del perdón una práctica diaria en tu vida, un hábito. Empieza el día perdonando

todo lo que te disgusta y disuelve esa emoción negativa de juicio y culpa (que solo puede llevarte a saldos negativos).

Incluye estos hábitos en tu día. Cuando te duchas, observa cómo tus juicios y rencores se van por el desagüe. Cuando te lavas las manos, igual, borras la culpa y se va con el agua. Es metafórico pero muy efectivo. Recuerda que todo esto no es para ser bueno o espiritual; en este caso en concreto es para ser rico.

Perdona y sé rico.

Piensa en todas las personas con las que tengas algo pendiente y quédate en paz con ellas. Especialmente con los padres. Es imprescindible estar en paz para poder crecer como emprendedor y persona; porque cuando se juzga al mundo, aparece el miedo y eso lo limita todo.

¿Estás listo para perdonar y ser rico?

Tres ideas poderosas:

1. El perdón es un autorregalo que proporciona paz.
2. Perdonar el dinero es borrar todas las creencias negativas sobre él.
3. En realidad, nunca hay nada que perdonar, solo se trata de un malentendido.

Hábito: Perdónalo todo cada día

Perdona cada día todos los juicios de culpa que proyectes afuera. Limpia todo rencor, juicio, dolor. No busques castigar, sino perdonar y seguir adelante.

Acepta el gran regalo: tus padres

Mira las estrellas; los grandes reyes del pasado nos observan desde las estrellas, así que cuando te sientas solo, recuerda que esos reyes siempre estarán ahí para guiarte, y yo también.

El rey león

Vayamos directamente al grano... ¿Estás en paz con tus padres? Salvo que la respuesta sea un clarísimo «¡Sí, por supuesto!», entonces es posible que estés experimentando dificultades para sacar tu proyecto adelante, o que no estés teniendo todo el éxito que podrías.

Algunas personas se pasan años estudiando, trabajando denodadamente y probando una idea tras otra para llegar siempre al mismo lugar: un sitio donde no hay éxito profesional, ni una auténtica sensación de satisfacción personal.

Para tener verdadero éxito como emprendedor, necesitas ir más allá de aprender algunas cosas de fiscalidad, marketing o desarrollo de negocio. Entiéndenos bien; todo esto es imprescindible, pero lo que queremos decir es que no es suficiente, ni de lejos. No hay desarrollo profesional sin desarrollo personal. Tu negocio no crecerá ni un milímetro más de lo que crezcas tú como persona.

Nuestra experiencia acompañando a emprendedores durante años nos ha demostrado una y otra vez que no estar en paz con los padres explica muchos fracasos en los negocios. O dicho de otra forma, estar en paz con los padres incrementa radicalmente las posibilidades de que las cosas marchen como deseas. La razón es sencilla: al estar en paz eliminamos el sumidero de energía que supone tener rencor, en especial si es hacia nuestros padres.

Quizá ahora estés pensando que no puede ser que una cosa esté relacionada con la otra, que son dos áreas diferenciadas y que una cosa es la familia y otra distinta es la carrera profesional. Esta idea es un espejismo del siglo xx, en el que las personas fantasearon con la idea de que su vida personal y la profesional eran dos terrenos diferenciados. No es así. El éxito profesional se derrumba sin una sólida base de éxito personal.

Algunas personas siguen pensando que sus padres no les quisieron, o que lo hicieron deficitariamente, que no les dieron lo que esperaban, que les arruinaron la vida por una decisión que tomaron, o que amaron más a otro hermano... Cada uno tiene una historia y poco importa, nada en realidad, si es verdad o si no lo es. Lo cierto es que esa emoción ha frustrado demasiadas carreras de emprendedores. No queremos que la próxima sea la tuya.

Otras personas han elegido tener una mirada de crítica y de juicio sobre sus padres. Han decidido —recuerda que es una elección— ver sus defectos y sus fallos y, con ello, están destruyendo, sin saberlo, su propia vida.

Cuando criticamos a otras personas, especialmente si son nuestros padres, lo único que estamos haciendo es criticar nuestras áreas ciegas, aquellas áreas de nosotros mismos que no podemos o no queremos ver. Sucede lo mismo, pero al revés, cuando admiramos a otra persona. Criticar algo en el otro es más fácil que solucionarlo en nosotros. En el fondo esta idea no es nueva; está en la Biblia: «¿Por qué miras la paja que hay en el ojo de tu hermano y no ves la viga que está en el tuyo?». Una buena manera de saber sobre qué parte de nosotros no tenemos aún conciencia es observar qué es lo que criticamos o juzgamos en otros. Imaginamos que en tu caso no es así, pero en el resto de las personas las cosas suelen funcionar más o menos de esta forma.

El ejercicio que te proponemos —confiamos en que aceptes esta invitación— es que escribas en un folio todas las virtudes que tienen o tuvieron tu padre y tu madre. Es importante que escribas y elijas una cualidad en la que cada uno destacó, o destaca, de manera especial.

La segunda parte del ejercicio consiste en que escribas cuál es la principal mala actitud que percibes en tu padre y en tu madre.

La tercera parte del ejercicio consiste en que te preguntes si tú conservas cada una de esas dos cualidades y cada uno de esos dos defectos. Puede ser en mayor o en menor medida, y puede ser por presencia (tu padre era tacaño y tú también), o por ausencia (tu madre era tacaña y tú eres extremadamente generoso).

Solo por hacer esto, empezarás automáticamente a sentir más paz contigo mismo y con tu árbol genealógico, consecuencia de la mayor consciencia que vas a experimentar. Y esto, danos un voto de confianza, es imprescindible no solo para alcanzar el éxito sino para mantenerlo en el tiempo, lo que para muchas personas constituye el verdadero reto.

Una vez goces de consciencia y claridad al respecto de las cualidades y defectos de tus padres, te proponemos dos hábitos que pueden transformar tu vida.

El primero consiste en que cada vez que recuerdes ese defecto de tu padre o de tu madre, te comprometas a recordar su cualidad maravillosa, esa cualidad que le hizo brillar, esa característica que le hizo destacar en algo.

Pronto comprobarás que elegir esta mirada basada en sus cualidades, más que en sus defectos, empezará a transformar tus resultados en todas las áreas de tu rueda de la vida. De momento no hace falta que comprendas por qué; tampoco comprendes cómo funciona tu teléfono móvil y eso no impide que funcione.

El segundo hábito es que asumas como tuyas esas cualidades de tus padres. Puede que las tengas muy desarrolladas o puede que no, pero en cualquier caso son el regalo secreto de tus progenitores. Aduéñate de ellas como tuyas, porque de hecho lo son. Son una herencia oculta cuya aceptación te permitirá emplear unos superpoderes que, puedes creernos, llevas dentro de ti, y cuya utilización te convertirá en la mejor versión de ti mismo.

Lo único que tus padres te debían fue darte la vida, y eso ya lo hicieron. Y todo lo que no sea agradecimiento, no son más que ideas que solo engendrarán rencor. Te dieron la vida; eso es razón suficiente para estar eternamente agradecido.

Si de verdad deseas disfrutar de abundancia, quizá ha llegado el momento de empezar a estar en paz con tus padres. Acepta su regalo y aceptarás uno de los regalos más importantes de tu vida.

Tres ideas poderosas:

1. Guardar rencor a los padres es causa frecuente de fracaso profesional.
2. Tu negocio no crecerá ni un milímetro más de lo que crezcas tú como persona.
3. Las cualidades positivas de tus padres son un regalo silencioso que te han hecho. Acéptalo.

Hábito: Honra las cualidades de tus padres

Si en algún momento piensas en algún defecto de tus padres, te proponemos que en ese mismo instante recuerdes cuáles eran sus cualidades fundamentales. Después recuerda que tú llevas esas cualidades dentro de ti, te guste más o menos. Aprovecharlas impulsará tu carrera. Además, este hábito te permitirá limpiar tu árbol genealógico, lo que suele ser el preludio de mayor éxito profesional.

Pide lo que quieres

Obtienes aquello en lo que piensas y sientes, te guste o no. Lo que piensas y lo que manifiestas coinciden siempre.

ESTHER y JERRY HICKS

Emprender, y todo en la vida, es una gran aventura espiritual. No queremos ponernos místicos, pero en cualquier tema que tocamos, y este lo necesita también, hay que hablar tarde o temprano a un nivel muy esencial, donde todas las causas se crean. No podemos no vincular consciencia y emprendimiento. Porque vivimos en un orden desplegado, o plano material, donde se materializan todas las cosas que activamos en un ámbito implicado, no visible, inmaterial, pero fundamental y que es la causa de todos los hechos que ocurren en el mundo.

Si vas a construir algo antes debes entregar al ser interior que hay en ti ese resultado. Y si quieres verlo rápido delante de ti, siéntete como si fuera real ahora, compórtate como si ya estuviera garantizado y cumplido. Es el famoso «Pide y se te dará» bíblico. Combina esta acción interior con la acción exterior emprendedora que hay en tu agenda y serás imbatible. No decimos que las cosas no puedan resultar solo de tu trabajo, pero serán más lentas y costosas. No decimos que tengas que hacer un acto de fe, o cumplir con rituales... es mucho más sutil. Se trata de que invoques todo tu potencial interior y que confíes plenamente en tu sabio interno.

Si has podido soñarlo, eso es que puedes materializarlo.

Todo lo que puedes percibir en tu realidad procede del ámbito no físico, incluido tú mismo, porque ambos sois una extensión de ese ámbito implicado. Recuerda el big bang: algo (y muy gordo) salió de la aparente nada. Y ese big bang no ha acabado, porque continuamente aparecen cosas

en el mundo que antes no estaban y nacen seres antes no nacidos... Esa explosión primaria continúa desplegando la intención creativa, y lo que te sugerimos aquí es que apeles a ese poder de manifestación infinito para que tu proyecto se suba a la cresta de la ola creativa y sea una realidad.

Una de las cualidades más importantes del emprendedor es la confianza sin límites en su visión. Y no nos cansaremos de recordar lo esencial que es que cuando aún no haya nada construido a tu alrededor, puedas casi ver, sentir y agradecer tu proyecto acabado. Esa confianza es muy pródiga en recursos y oportunidades y coincide con la vibración original de ese big bang creativo que te ayudará a manifestarlo en el mundo de la forma. Confía sin ningún atisbo de duda que tu proyecto verá la luz y será brillante. Y sostén esa emoción por anticipado cada día hasta que eso sea una verdad objetiva y ya no una visión interna. Finge hasta que no tengas que fingir.

Has de saber que la misma fuente creativa que armó el universo con todas sus métricas en perfecta exactitud, está al mando de los sueños que los humanos depositan en sus corazones: tu sueño también. Y que esa fuente sabia y todopoderosa se hará cargo de los detalles que tú no podrías resolver por tus medios de ninguna manera. Esa inteligencia perfecta fluirá entre tus decisiones y acciones, te inspirará con intuiciones, organizará tu propósito y le dará fuerza y coherencia para que sea real y esté acabado.

Si lo que quieres no está aún en la forma es porque no estás lo suficientemente comprometido, no has actuado cuando se abrió la oportunidad, o porque te resistes de un modo inconsciente manteniendo una actitud que es contraria a que ocurra lo que quieres. Reflexiona si la clase de persona que ahora eres (con tus emociones, creencias, actitudes) es la clase de persona que puede manifestarlo. Es decir, si la esencia de quien eres coincide con la esencia de lo deseado. Si es que no, estás en modo resistencia y no podrá ocurrir lo deseado. Si es que sí, lo que quieres es inevitable, y lo verás más pronto que tarde ante ti.

No insistas en el cómo han de desplegarse las cosas, deja a las cosas que se ordenen de la mejor manera; confía en la perfección de la inteligencia que está a cargo de todo. Es la misma inteligencia que mantiene tu cuerpo vivo, ¿le confías también tu proyecto?

Y esto es lo que debes recordar: siempre consigues lo que pides, no desde la voluntad, sino desde quién eres y cómo te sientes. Consigues no lo que quieres, sino lo que eres. Cambia tu mentalidad y tus emociones, y todo se reordenará en concordancia. Has de saber que pides a través de tu atención y tu emoción, y que siempre obtienes lo que pides, lo quieras o no lo quieras.

De ahí la validez al cien por cien del dicho: pide y se te dará; la cuestión es que habrás de alinear todo tu ser con tu petición, si es que quieres verla en la realidad.

Tres ideas poderosas:

1. Pide (desde la confianza) y se te dará todas las veces.
2. No hay nada que no puedas ser, hacer o tener.
3. Pides a través de tu atención y emoción, no de lo que dices.

Hábito: Expresa con claridad lo que quieres

Cada día cuéntate la verdad al respecto de lo que verdaderamente deseas para ti y para tu proyecto; después pídelo con claridad. Pedirlo no siempre te garantizará lograrlo de manera inmediata, pero es posible que te sorprenda su efectividad.

Consigue el apoyo de tu pareja

Si quieres ir rápido ve solo. Si quieres ir lejos, ve acompañado.

Proverbio africano

En los años cincuenta, los psicólogos Gibson y Walk crearon un experimento llamado «el acantilado visual». Situaron dos plataformas con un importante desnivel entre ellas y cubrieron ese precipicio por un cristal de modo que había un acantilado, aunque solo visualmente, puesto que el cristal permitía cruzar sobre el precipicio. Después colocaron a bebés a un lado del cristal, y a sus madres al otro. Las madres mostraban diferentes expresiones tanto positivas como negativas; y lo que se comprobó fue que los bebés solo cruzaban cuando percibían las expresiones positivas de la madre, pero en cambio no lo hacían cuando las expresiones era negativas.

Este experimento demuestra que los seres humanos somos capaces de superar incluso el miedo al vacío si tenemos del otro lado del precipicio a alguien que nos alienta y que nos transmite seguridad.

De mayores, en nuestra vida emprendedora, nos sucede lo mismo. Si sabemos que hay una persona del otro lado que nos alienta y apoya, resulta más fácil dar ese paso en el vacío que es emprender.

Muchos proyectos emprendedores no prosperan sencillamente porque el emprendedor no se siente apoyado por su pareja o su entorno familiar. A veces, la falta de apoyo es sutil, y a veces explícita, pero los seres humanos siempre crecemos con la confianza de nuestros seres queridos. No es que sea imprescindible obtener este apoyo, pero sí hace las cosas tremendamente más fáciles, estimulantes y divertidas.

Consigue ese apoyo cuanto antes, porque es probable que al principio debas trabajar más horas de las que tenías previstas, porque es muy posible

que los resultados económicos no coincidan con tus expectativas —y mucho menos con los que escribiste en tu hoja de cálculo—; y en último término, necesitas ese apoyo porque la vida es más divertida si uno tiene con quien celebrarla.

¿Y cuál es la forma de recabar ese apoyo incondicional? En efecto, ofreciendo tú ese mismo apoyo a tu pareja. Aunque notarás mejoras notables en tu vida si decides apoyar incondicionalmente a cualquier persona como forma de vida. Como ya sabes, la vida es un espejo que nos devuelve aquello que emitimos. De modo que si apoyas a tu pareja, eso será lo que recibirás de su parte. También existe la posibilidad de que no cuentes con su apoyo, pero en ese caso, lo mejor es saberlo cuanto antes.

En cierto sentido, la relación que tenemos con nuestra pareja es un reflejo de la relación que tenemos con nosotros mismos; de manera que si no nos apoya, es posible que sea solo un reflejo de la falta de confianza que tenemos en nuestro proyecto o idea. Cuando alguien tiene determinación y claridad al respecto de adónde se dirige, resulta improbable que ninguna persona le haga dudar, incluso si se trata de la pareja. Con frecuencia nuestra pareja es simplemente un espejo amplificador de nuestra propia inseguridad o determinación.

Es más fácil brillar en la pareja si brillamos en lo profesional. Es más fácil brillar en lo profesional si brillamos en la pareja. Todas las áreas de nuestra vida están relacionadas. La verdadera abundancia es global y lo incluye todo. Conformarse con menos es pedirle a la vida mucho menos de lo que está dispuesta a concedernos.

Te proponemos tres hábitos para conseguir el apoyo de tu pareja.

El primero consiste en ser tu mejor versión durante noventa días. Regálale y regálale tu mejor versión durante tres meses. Sé un ejemplo de generosidad, amor incondicional, comprensión, apoyo, ternura, comunicación y todo lo que quieras añadir a esta lista. Compórtate en cada momento de esos noventa días desde lo mejor que puedas ofrecer. Desde una presencia absoluta y consciente. Te garantizamos que, aunque solo sea por agradecimiento, el comportamiento de tu pareja va a transformarse. Esta actitud de apoyo a la otra persona y a la relación facilitará que ella te apoye. No estamos legitimados a solicitar a los demás aquello de lo que nosotros no seamos un ejemplo cada minuto.

El segundo hábito consiste en encerraros una vez al año a solas un fin de semana en un hotel o lugar agradable —mejor que no sea vuestra casa— para contároslo todo. La idea es encontrar un espacio para trabajar la comprensión

sin juicio y donde podamos escuchar a la otra persona y entender por qué es como es y por qué hace lo que hace. El ejercicio consiste sencillamente en escuchar con atención y en comprender de verdad lo que piensa y siente tu pareja. Desde esa comprensión sin juicio es más fácil apoyar las decisiones de la otra persona.

El tercero ya te lo imaginas: apoyar incondicionalmente la mejor versión de tu pareja cada día. Lo repetimos por si te ha sonado el móvil justo ahora: cada día. Apoya su grandeza, su crecimiento, sus sueños más secretos.

Recuerda que decidiste tener pareja para vivir en el paraíso y no en el infierno. En el paraíso los seres humanos nos apoyamos y comprendemos. No apoyes una versión descremada o descafeinada de tu pareja y mucho menos lo hagas por tu miedo. No invites a nadie a la mediocridad porque ya la sufrimos suficiente en el mundo.

Muchas personas se sienten intimidadas —quizá no conscientemente— y no apoyan el crecimiento de su pareja por miedo a perderla o a no estar a la altura. Esto a veces es algo muy etéreo, pero sucede. Recuerda que nada real puede ser amenazado, así que si vuestro amor es real nada podrá amenazarlo.

Si con estos tres hábitos no consigues este apoyo para tu proyecto emprendedor, quizá ha llegado el momento de seguir adelante con tu proyecto igualmente. Cada persona tiene que hacer lo que ha venido a hacer a este mundo, y en este contexto la pareja está para sumar; no para restar. Una vida no vivida es algo que nos puede hacer morir; no sacar tu proyecto adelante te pudrirá por dentro, quizá no mañana, pero con el tiempo acabarás por sentir resentimiento y rencor.

El verdadero amor, el amor incondicional, no consiste en que la otra persona haga lo que uno considera que debe hacer, sino en apoyar a la pareja aunque no entendamos o compartamos lo que piensa o hace.

Ese es el mínimo por el que creemos que hay que apostar. Da con generosidad y sé excelente a la hora de recibir. Apoya sus decisiones y pide apoyo y confianza para las tuyas. Y para poder recibir todo ese apoyo y amor incondicional, tendrás que convertirte en un gran compañero.

Tres ideas poderosas:

1. Muchos emprendedores fracasan por la falta de apoyo de su pareja.
2. Apoya incondicionalmente a tu pareja antes de pedir lo mismo.
3. La pareja es un amplificador de tu inseguridad o tu determinación.

Hábito: Te proponemos un triple hábito...

El primero consiste en regalarle, y regalarte, tu mejor versión durante noventa días.

El segundo consiste en aislaros en un hotel a contároslo todo para mejorar la comprensión mutua cada cierto tiempo.

El tercero consiste en apoyar incondicionalmente a tu pareja en todo lo que haga.

Da sin esperar nada a cambio

El universo opera por el intercambio dinámico de dar y recibir, que son aspectos diferentes del flujo de energía en el universo.

DEEPAK CHOPRA

Todos los emprendedores deberían aprender de los agricultores. Estos saben perfectamente que hay un tiempo para dar y otro para recibir y que siempre dar precede a recibir. La siembra precede a la cosecha. Si cada emprendedor lo tuviera tan claro y actuara bajo esta ley de la naturaleza, en ese mismo orden, creemos que la mayoría de los proyectos saldrían adelante, verían la luz y serían perdurables.

Imagina ahora que plantas la semilla de un manzano. Una semilla es bien poca cosa, piénsalo: ¿cómo algo tan pequeño podría convertirse en algo tan grande y que año tras año va a ofrecer sus frutos? Pero como sabes, un árbol frutal tarda años en dar fruto; necesita tiempo para crecer y desarrollarse. Durante ese tiempo no da nada, al contrario, pide mucha atención, reclama muchos cuidados. Nos entristece ver a nuevos empresarios que esquilman su negocio el primer año, y que se quejan de obtener apenas rentabilidad. Deberían aprender la ley de la siembra y la cosecha.

En una simple semilla, ¿cuántos frutos potenciales existen? Incontables.

El proceso toma su tiempo y tiene su reloj interno. Ahora imagina que en un momento de duda, el agricultor escarba en la tierra para ver cómo marchan las cosas y así comprobar si su semilla ya echó raíces. Por supuesto que no hace esto, pues echaría a perder el proceso. El granjero conoce los tiempos y los respeta, es paciente y confía en que está haciendo lo correcto, aunque no vea resultados. Cuántos emprendedores dudan y están ansiosos

por ver resultados pronto, desconfían de ellos mismos, y acaban malbaratando el proceso de su startup.

Para recibir primero hay que dar, siempre, todas las veces. Y dar mucho. Pero recuerda que no das para recibir; das porque eres y sientes abundancia en cada momento. ¿Cómo podrías no dar siendo así las cosas?

La abundancia es el flujo dinámico de dar y recibir que cuando se interrumpe por el egoísmo, cierra la circulación de cosas buenas por nuestra vida. Así es la naturaleza del universo: expansión continua en un flujo creativo sin fin. Cuando deseamos apoderarnos de ese flujo abundante, lo interrumpimos y cesa la abundancia. Cuando alentamos la circulación de la riqueza, esta solo puede aumentar para todos y crece la abundancia.

Todo lo que se da aumenta de alguna manera y todo lo que nunca se da no podrá expandirse y regresar en algún momento y de alguna manera. Con esto no alentamos el ansía de medir; todo resulta mejor si uno da sin estar midiendo qué viene de vuelta y cuándo. Medir es vigilar, es desconfianza, es como tratar de auditar la abundancia del universo, lo cual es imposible porque no siempre puede ser reconocida.

Emprendedor, da sin miedo a excederte, sobrepasa las expectativas de tus clientes. Eso hará que te sean fieles y te recomienden. Da siempre un 10 por ciento más de lo prometido por norma, sobreexcede tu promesa, y recibirás proporcionalmente más recompensas de las esperadas. Da incluso a aquellos que no están en disposición de comprarte; tal vez tu próximo ingreso no provenga de esas personas, pero en el fondo proceden de haber dado antes a alguien. Piénsalo, el universo es equilibrio puro, y en él no es posible un desequilibrio: si diste, habrás de recibir en concordancia. Porque cada acto en el planeta tiene un acto que lo equilibra.

En realidad, dar es lo mismo que recibir si entiendes que somos uno, que cuando das a otro es a ti a quien das. Somos uno, y bajo esa perspectiva todo lo que ofreces es para tu bien. Cuando escatimas a tus clientes, es a ti a quien escatimas. Y tu negocio lo reflejará.

Algunas veces te encontrarás con personas que no están dispuestas a recibir, tienen algún problema de autoestima a algún nivel y creen no merecer. Aun en ese caso, da; y si lo que das es rechazado, tu intención sigue siendo una semilla de prosperidad que activará los efectos igual que si tu ofrecimiento hubiese sido aceptado. La intención de dar cuenta tanto como el dar. Y la intención creará un evento igualmente auspicioso para ti en el futuro.

Siempre puedes dar algo que tengas, no hace falta que sea algo material, como un abrazo, un poco de tu tiempo... ni siquiera se trata de dinero. Puedes escuchar, ayudar, enseñar... todo eso también es dar. Y cuando des, no sientas que pierdes, sino que ganas, porque ahora ya sabes cómo funciona el universo, y sabes que tu semilla germinará en algún momento y de la forma más insospechada. Y con saber eso te basta.

Tres ideas poderosas:

1. Para recibir, primero hay que dar.
2. Todo lo que damos es a nosotros a quien se lo damos, pues regresará de alguna manera.
3. La abundancia es liquidez, afluencia, fluir dinámico en dos direcciones.

Hábito: A donde vayas, lleva siempre un regalo

En cada encuentro regala algo (aunque sea un cumplido). Allí donde vayas lleva algo de ti. Regala también en el ámbito profesional aunque sea una muestra, e incluso a quien no está en disposición de comprar. Da por norma para recibir por norma.

Trabaja con los mejores (proveedores)

Una cadena es tan fuerte como lo es el más débil de sus eslabones.

Dicho popular

Hay un momento clarificador y lúcido en la vida de cualquier emprendedor. Es cuando comprende con una diáfana claridad que en realidad su proyecto no le importa a nadie, y que el mundo podría seguir adelante mañana sin ninguno de los planes que les tiene reservados.

Entiéndenos bien: queremos que saques tu proyecto adelante, y si se trata de un proyecto con corazón, lo deseamos más aún, porque tu proyecto contribuirá a hacer un mundo mejor. Lo que queremos decir es que para la práctica totalidad de los habitantes del planeta, así como de tus potenciales clientes, tú y todos tus productos y servicios, de entrada, sois un cero a la izquierda.

Dicho de otra manera: es improbable que mientras lees estas líneas el público se esté manifestando ante la puerta de tu casa solicitando apasionadamente tu producto o servicio, en especial si estás empezando. Tendrás que ganarte su fidelidad.

La única forma de tener éxito en un contexto donde para la mayoría eres (aún) un cero a la izquierda o, peor todavía, ni siquiera existes, es ofreciendo un producto o servicio espectacular, fuera de lo común, asombroso, útil a rabiar. Algo que tu cliente, cuando llegue a casa, tenga necesidad de contar a alguien. No es suficiente con que sea bueno, porque esto se da por hecho. Necesitas subir el nivel de lo que consideras aceptable y el estándar constantemente. Si hoy no sientes ternura por la calidad que ofrecías hace dos años, quizá sea una señal de que no estás subiendo de forma permanente el nivel de lo que consideras aceptable.

Necesitas —sí, necesitas— que la solución que ofreces al mercado sea espectacular, o nadie la recordará. Hay demasiada información y cosas en las que pensar como para dedicarle un rato a un producto o servicio que simplemente está bien. Piénsalo, como cliente tú no lo haces. Ya nadie lo hace.

Y para poder entregar este producto o servicio, una de las variables esenciales es contar con la ayuda de proveedores excelentes.

Si eres como la persona promedio, estás entrenado para producir productos o servicios que están bien, incluso que son bastante buenos. Productos que no tienen nada que criticar pero que, probablemente, tampoco tienen tanto que admirar.

La única manera de destacar en un mercado en el que es casi seguro que haya muchos agentes que están haciendo lo mismo que tú es entregar un producto o servicio que descolle sobresalientemente. Y si en tu mercado no hay muchas empresas ofreciendo lo mismo que tú, te garantizamos que en cuanto empiece a marcharte bien pronto aparecerán. Y no es por arruinarte el momento, pero harán lo posible por hacerlo mejor que tú. Hecho que debería servirte de estímulo e inspiración para entregar aún más valor a tus clientes, ahora que estás a tiempo.

Para entregar ese producto memorable tendrás, entre otras muchas variables, que relacionarte con los mejores proveedores que puedas. Olvida para siempre a los amateurs. De ahora en adelante, juegas en otra liga: juegas en la liga de los profesionales excelentes, los que cada vez hacen mejor su trabajo. Rodearte de grandes proveedores te permitirá concentrarte más en tu verdadera área de creación de valor y menos en supervisar cuestiones para las que quizá ni estés preparado.

Tu foco ha de estar en pensar cómo entregar ese producto o servicio fuera de lo común a tus clientes, y para ello necesitas proveedores que jueguen en primera división. Ese es tu nuevo mínimo nivel de lo que consideras aceptable.

Tu trabajo como emprendedor no consiste tanto en desarrollar un trabajo, aunque a veces sea así, como en encontrar quién puede hacer ese trabajo de la mejor manera posible, y diseñar sistemas para que pueda realizarlo. Es imprescindible establecer relaciones duraderas y de verdadera confianza con empresas y profesionales en los que poder confiar ciegamente.

Cualquier emprendedor es capaz de reconocer la importancia que tiene aprender a vender. Pues bien, la otra parte para ser emprendedor es aprender a comprar.

El éxito es consecuencia de mimar cada uno de los microdetalles que implica cualquier proceso. El éxito no es hacer cosas extraordinarias, sino hacer cosas normales de forma extraordinaria. Resulta más fácil prevenir los problemas que solucionarlos, y una de las maneras de prevenirlos es contar con proveedores confiables. Si fallas a un cliente como consecuencia del fallo de un proveedor, la responsabilidad sigue siendo tuya y deberás asumirla. Y aunque solo le falles a un cliente de cada 100.000, ¿qué le dirás a ese cliente en concreto? No puedes decirle que en las otras 99.999 ocasiones las cosas salieron bien o que es responsabilidad de tu proveedor. Eso es de patio de colegio.

Hay tres cuestiones capitales a la hora de seleccionar proveedores:

1. Todo será más fluido si comparten tus valores y principios. Necesitan enamorarse, aunque solo sea un poco, de tu proyecto. No aceptes menos de esto para minimizar futuros problemas.
2. Escoge siempre a proveedores que amen lo que hacen, que apuesten por ello y que estén en permanente desarrollo. Te lo pasarás mucho mejor con ellos. Además, te harán aprender y eso redundará en la calidad de tu trabajo. Y en último término, si realmente son extraordinarios, algunos acabarán incluso siendo amigos.
3. Escoge a los mejores que puedas pagar o encontrar. El que quiere ganar dinero tiene que estar dispuesto a gastarlo. No seas tacaño y la vida no lo será contigo. En la película *Pulp Fiction*, hay una secuencia en la que cuando los protagonistas tienen un problema serio llaman al señor Lobo. No le regatean la tarifa porque saben que él verdaderamente soluciona problemas. Es su proveedor y pagan lo que pide. Cuando encuentres a tu señor Lobo particular, págale lo que pida. A la larga, te merecerá la pena.

Tres ideas poderosas:

1. Para poder entregar un producto espectacular, necesitas proveedores excelentes.
2. Encuentra proveedores que compartan tus valores, criterios y estándares.
3. Para ser emprendedor hay que aprender a vender, pero también hay que aprender a comprar.

Hábito: Selecciona cuidadosamente a tus proveedores

Colabora solo con proveedores con los que compartas valores, criterios, estándares, ideales... Como hábito, selecciona siempre a los mejores proveedores que puedas encontrar y pagar.

SÉPTIMA PARTE

Haz despegar tu proyecto

Quema las naves

Cada persona que vence en cualquier empresa debe estar dispuesta a quemar sus naves y eliminar todas las posibilidades de dar marcha atrás. Solo así puede tener la seguridad de mantener ese estado mental conocido como deseo ardiente de ganar.

NAPOLEON HILL

La expresión es bien conocida, aunque su origen no lo es tanto. Hay dos versiones sobre el origen de la historia «quemar las naves». Una versión se atribuye a Hernán Cortés. Se dice que cuando llegó a México, sufrió un motín de las tropas y él decidió hundir sus naves (no quemarlas), con las que habían llegado al continente. Así nadie tendría la tentación de retirarse y retroceder.

Pero la versión más creíble de «quemar las naves» tiene un origen anterior. En el siglo III a.C., el rey de Macedonia, Alejandro Magno, cuando llegó a la costa fenicia se dio cuenta de que su enemigo le triplicaba en número. Así que decidió regresar a casa... ¡con los barcos de los enemigos! Y tras desembarcar, mandó hundir todas sus naves. Esa era una buena razón para vencer: en caso contrario, las tropas nunca volverían a ver a sus familias. Menuda forma de motivar la suya.

Nos podemos quedar a bordo, en la zona cómoda y confortable, pero ahí no pasa nunca nada de importancia. Los barcos no son la meta, son el medio para llegar a alguna parte. Es en la zona incómoda e incierta donde hay territorios nuevos para descubrir y conquistar. Si el barco nunca sale de puerto, entonces hay que reconocer que fue construido para nada. No es ese su lugar, sino el mar abierto. Pero si cuando llegamos no bajamos de él o no lo quemamos directamente, el viaje no habrá servido de nada.

Cuando abandoné (Raimon) mi último empleo, sabía que destrozaba mi *curriculum vitae* y tiraba por la borda mi carrera profesional como empleado. Quemaba mis naves. Y de alguna manera hacerlo me aseguraba que ningún empleador tuviera la tentación de ofrecerme nada en el futuro. Abandonar un trabajo por ningún otro creaba un hueco difícil de explicar a un futuro empleador. Eso me servía de garantía para no intentar volver a lo conocido si algún día me rendía en mi plan de ser freelance. Estaba quemando mis naves, y eso me inyectó una dosis de adrenalina extra para afrontar todo lo que venía. O lo conseguía o lo conseguía; no era un tema de valentía, sino de pura supervivencia.

La presión mejora los rendimientos. Y descuida, la presión no aflojará porque cuanto más lejos vayas, más puesto a prueba serás. Cuanto más inexplorado sea el camino que transitas, más fácil será perderse en él. El compromiso tendrá que aumentar más y más. Quemar las naves no será un hecho puntual, sino un hábito regular y cotidiano.

Cuando creas una situación para ti mismo, sin salida, estás obligándote al éxito. Es en las circunstancias más comprometidas y difíciles donde sacarás lo mejor de ti y todo tu potencial. El instinto de supervivencia activará todos tus recursos, tu músculo emprendedor se desarrollará al máximo. Vive sin salida y saldrás victorioso de todas las coyunturas. Recuerda que un diamante pasó de ser carbón a ser una piedra preciosa tras sufrir grandes presiones y una gran temperatura. ¿Por qué tu proyecto iba a ser diferente? Creemos que las dificultades no están en el camino para fastidiar, sino para que demostremos cuánto queremos lo que decimos querer. Están para hacerte brillar.

Si quieres saber cuánto eres capaz de brillar, tendrás que exponerte a la mayor oscuridad y presión.

Creemos que emprender exige quemar las naves para no retroceder y volver a lo de antes. No aceptes nada que no sea el éxito: o el éxito, o el éxito. No hay opción cuando no queda otro lugar sobre el que sustentarse. Es fácil rendirse, abandonar a medio camino, dar por definitivo un mal resultado. Por eso quema tus naves una y otra vez.

Cuando te rindes siempre pierdes, cuando no te rindes puedes ganar.

Cuando emprendes, a veces unos resultados son favorables, otros no lo son, pero la única opción es encontrar la manera de convertir un error en un acierto. Y seguir probando de formas diferentes. No hay alternativa. Si no es de un modo será de otro. Abandonar no es una opción para el emprendedor,

porque en caso de hacerlo pierde tal cualidad. Pasa de emprendedor a perdedor.

Cuando atraviesas un desierto, llega un momento en que volver hacia atrás es la muerte segura, ya que hay más distancia hasta el origen que hasta el final. Todos los desiertos acaban tarde o temprano. No importa dónde estés en tu proceso emprendedor, te aguarda algo diferente más adelante; llegar al siguiente oasis es el objetivo. Sabiendo eso, la única opción es avanzar porque retroceder supondría el final de todo.

Tres ideas poderosas:

1. Para el emprendedor abandonar no es una opción.
2. Acorrálate, no te dejes otra opción, y eso será garantía de éxito.
3. No es volviendo atrás donde hay que buscar el éxito, sino en caminos nunca hollados.

Hábito: Quema tus naves para obligarte a seguir adelante

Cada vez que tomes una decisión, no dudes, no vuelvas atrás. Si fue buena entonces, sigue siendo buena ahora. Llega hasta el final, aunque tengas que atravesar el infierno. Crea una situación sin salida para trascenderla.

Soluciona un problema

¿Qué tienes planeado hacer cuando tu mercado se inunde de productos baratos?

Funky Business

La vida emprendedora es una vida de servicio a otras personas. Si no estás dispuesto a vivirla desde el servicio y la entrega, probablemente es mejor que te busques otra ocupación, porque para lograr el éxito vas a tener que servir y entregar valor a muchas personas.

Tu éxito como emprendedor va a ser consecuencia principalmente del número de personas a las que tú y tu proyecto seáis capaces de servir. Esperamos que este hecho no te decepcione o desanime.

Un emprendedor es sobre todo una persona que idea una solución a un problema que tienen otras personas, sus potenciales clientes, con la esperanza de que le compren esa solución.

Es necesario ponernos de acuerdo cuanto antes, porque como sociedad tenemos una confusión con este asunto: el cometido de una empresa es ofrecer un servicio a otras personas. Y la consecuencia de entregar este servicio es que, en ocasiones, se termina por ganar dinero. Muchas personas creen equivocadamente que el cometido de una empresa es ganar dinero, y que para ello tienen que ofrecer algo de valor a otras personas.

Parece un juego de palabras pero no lo es. En absoluto.

Es muy discutible que en muchas escuelas de negocios se siga afirmando que el fin de una empresa es ganar dinero para sus accionistas. Este enfoque está arruinando el mundo y las vidas de muchas personas cada día. El fin de una empresa es entregar valor a la sociedad, y la consecuencia de entregar este valor —y de hacer bien el bien— es que los accionistas tienen que ganar

dinero, que es imprescindible para el funcionamiento de la empresa, pero no la razón principal de su existencia.

En pocas palabras: creemos que el dinero es la consecuencia natural de entregar valor a los clientes.

Como emprendedor, focalízate en servir a tu cliente. Enamórate de la idea de servir a otras personas, y el dinero se enamorará de tu cuenta de resultados.

Hazte un favor y pon el foco y la energía en resolver la pregunta mágica para cualquier emprendedor: «¿Cómo podría aportar más valor a más personas?». Observa que es una pregunta doble: «¿Cómo entregar más valor?» y «¿Cómo entregárselo a más personas?».

En la respuesta a esta pregunta doble reside tu éxito como emprendedor, porque tus resultados serán un reflejo del servicio que seas capaz de prestar a otros seres humanos.

En realidad, para que te vaya bien como emprendedor las reglas de la vida son las mismas que en lo personal. Como ser humano, tus resultados serán tanto mejores cuanto más amor entregues a otras personas. En este sentido, entregar un servicio a través de una empresa es lo mismo que amar a tus seres cercanos, pero llamándoles clientes.

Quiere a tus clientes, entrégales un gran valor, ofréceles más servicio del que esperan y déjales con la boca abierta... Estas no son sino formas de querer a las personas en el mundo de los negocios... y así jugarás con las leyes de la vida a tu favor.

Sigue este principio cada día y después permite que la vida trabaje para ti.

Muchos emprendedores se lamentan de que el mercado ya no demanda lo suyo. También de que nadie les encarga sus servicios o de que las cosas han cambiado, y a nosotros nos parece escuchar a una persona que desea que el mundo deje de avanzar para no tener que cambiar la forma en la que ofrece sus productos o servicios.

Los vendedores de carretas de caballos también tuvieron que reconvertirse cuando apareció el ferrocarril. Ellos también desearon que el mundo no siguiera avanzando, pero no lograron impedirlo. Afortunadamente.

El mundo va a seguir progresando, tanto si estás dispuesto a adaptarte como si no lo estás. Parece más inteligente por tanto adaptar las soluciones que ofreces a los problemas que tienen tus clientes, para que así puedas seguir siendo útil en el mercado.

Demasiadas personas siguen empeñadas en vender cosas que el mercado no necesita. Sin embargo, podrían preguntarse de qué manera podrían servir a

otros seres humanos con lo que saben o con lo que podrían aprender.

Hazte útil y el éxito será inevitable.

Si analizas empresas exitosas que compiten en condiciones de libre mercado, pronto comprobarás cómo sin lugar a dudas están ofreciendo mucho valor a muchos seres humanos. Puede que lo hagan de una manera mejorable, que estén destrozando el medio ambiente, o puede que simplemente no te guste su producto, el peinado del director o su manera de trabajar, pero con certeza hay personas que se están beneficiando de su trabajo en el mercado. Si no, ya habrían cerrado.

Cuando se comprende esta idea, hay quien se pregunta qué problema, de los muchos que existen en el mundo, podría solucionar. La respuesta es bien sencilla: un problema en que puedes poner lo que sabes y haces al servicio de otras personas. Es el cruce entre tu especialidad y lo que los otros necesitan. El problema que puedes solucionar está en el lugar donde puedes aportar valor a otras personas. Tan sencillo como esto.

Cuanto más importante sientas que es el problema que solucionas como emprendedor, mayores serán tus posibilidades de éxito. Muchos emprendedores fracasan precisamente porque no sienten que lo que hacen sea significativo de verdad. Escoge algo que te importe verdaderamente; la vida es demasiado corta como para solucionar problemas que no nos parecen importantes. Ya hay demasiadas empresas haciendo cosas que en realidad no conducen a ninguna parte como para añadir una más a este absurdo.

Emprender con sentido es una de las maneras más apasionantes de ganarse la vida y de desarrollar una actividad que realmente deje una huella significativa en este mundo.

No te hagas emprendedor solo para ganar dinero (aunque este llegará seguro como consecuencia de ofrecer valor a otras personas), sino para ofrecer algo de valor a este universo. La consecuencia inevitable de ofrecer este servicio es tu éxito emprendedor.

Tres ideas poderosas:

1. Una vida emprendedora es una vida de servicio a otras personas.
2. Tu éxito está relacionado directamente con el número de personas a las que seas capaz de servir.
3. Pregúntate cómo podrías ofrecer más valor a más personas.

Hábito: Imagina cómo servir más y a más personas

Pregúntate cada vez que tengas que adoptar alguna decisión estratégica en tu empresa si eso va a permitir que puedas aportar más valor a más personas. Obsesiónate a diario por encontrar la respuesta a esta pregunta: ¿cómo entregar más valor a más personas? Acabarás por encontrarla...

Innova cada año

Escucha a tus clientes, no a tus consumidores.

JOEL SPOLSKY

Si les hubiéramos preguntado qué querían, habrían respondido que caballos más rápidos.

FORD

Sabemos que la palabra «innovación» es extraña. Provoca el terror inmediato de la mayoría de los emprendedores. Somos conscientes de que muchos emprendedores no poseen una inclinación natural hacia la innovación, y es comprensible: bastante tienen con las batallas del día a día como para ponerse a innovar, que para colmo parece una habilidad situada a medio camino entre la genialidad y la divinidad.

Como emprendedor, sin innovación quizá podrás sobrevivir pero nunca estarás en la vanguardia de tu sector. No serás elegido como la opción preferente de tus clientes. O dicho de otro modo, acabarás compitiendo por precio y, como consecuencia de esto, tu vida como emprendedor será un infierno.

Haz memoria; en el mundo en el que nacimos el éxito estaba basado en la buena ejecución, es decir, en hacer las cosas de la forma correcta. Todo el sistema educativo y de aprendizaje dentro de las compañías se basó en el principio de aprender a hacer ciertas tareas de la misma manera que otra persona que ya las hacía con éxito. Si seguías esta máxima, tus resultados quedaban garantizados. Solo se necesitaban buenos chicos dispuestos a aprender. Aunque muchos parecen no haberse enterado, este escenario ha desaparecido, posiblemente para siempre.

En el mundo actual, presionado por una enorme competencia en cada sector, el éxito reside más en la capacidad de innovar que en la capacidad de ejecutar. Si lo haces como te enseñaron (si ejecutas bien), estarás en un mercado inundado de personas que lo harán igual de bien que tú. En este lugar los precios se establecerán a la baja como consecuencia del deseo de conseguir clientes.

Antes, el pez grande se comía al pequeño. Hoy, con frecuencia, el pez rápido —el que innova y responde veloz al mercado— se come al lento, sea grande o pequeño. Esto es una gran ventaja para los nuevos emprendedores, cuando emplean su agilidad para innovar y para adaptarse a los mercados. Los emprendedores pequeños disponen de una gran ventaja en velocidad de respuesta, algo que las grandes compañías no suelen conseguir.

Será mejor que lo asumas cuanto antes: estás condenado a innovar.

¿Y qué es innovar? Es algo tan sencillo como ofrecer al cliente una solución más eficiente, rápida, cómoda, económica o estética... Consiste en encontrar una mejor manera de entregar valor a nuestros clientes. Consiste en crear algo que les fascine y que estén dispuestos a pagar por ello (este último detalle es importante; recuérdalo, por favor).

El hábito que te proponemos es muy sencillo: ofrece cada año una innovación a tu mercado. Da tu mejor versión para entregar algo nuevo y realmente útil a tus clientes cada año. Cada 1 de enero dispones de 365 días para crear una innovación. Tal vez en tu sector no sea posible ofrecer una innovación cada año, y sea preciso hacerlo cada más tiempo. O quizá puedas terminar dos innovaciones al año. Lo importante es que adoptes como hábito ofrecer nuevas soluciones al mercado cada cierto período de tiempo. Hablamos de innovar no como opción puntual sino como hábito.

La innovación puede ser en el propio producto, pero también en el precio, la forma de pago, el embalaje, la distribución... Lo importante no es tanto que sea novedoso —hay muchas cosas novedosas que no hacen un mundo mejor—, sino que le haga la vida realmente más grata en algún aspecto a tus clientes.

Ese es el fin de la innovación: un mundo mejor.

Y esto es algo que cualquiera puede hacer porque cualquier persona que observe con atención será capaz de idear cómo mejorar las cosas. Tú, por supuesto, también. Es solo una cuestión de ponerse manos a la obra.

El hábito que lo cambiará todo es que cada año ofrezcas al mercado una innovación. Es probable que la mayoría de estas no te lleven a ninguna parte

pero alguna, cuando menos lo esperes, te regalará unos resultados que pagarán con creces los recursos empleados en todas las anteriores.

Nómbrete responsable de innovación y desarrollo de tu empresa. Puedes imprimirte una tarjeta de visita si esto te ayuda a creértelo más, y establécete como objetivo una innovación al año.

Después relájate y permite que los resultados lleguen de manera inevitable, porque llegarán.

Tres ideas poderosas:

1. El éxito reside en la capacidad de innovar.
2. El pez rápido se come al lento.
3. Nómbrate responsable de innovación de tu proyecto.

Hábito: Ofrece a tu mercado una innovación al año

Una innovación al año que ofrezca más valor a tus clientes te permitirá situarte en la vanguardia de tu sector antes o después y, por tanto, garantizar los resultados positivos que desees para tu proyecto y para tu vida.

Ofrece tu producto mínimo viable

Al final, o eres diferente o eres barato.

GUY KAWASAKI

Solo es posible avanzar cuando se mira lejos. Solo cabe progresar cuando se piensa en grande.

ORTEGA y GASSET

Asúmelo: es posible que nunca encuentres el mejor momento para ponerte a innovar. El momento en el que todo estará listo, la bandeja de entrada vacía, todos los clientes atendidos... ese momento no llegará, por eso es necesario adoptar de antemano los hábitos que te permitan innovar.

Hay hábitos que te posibilitarán innovar minimizando el impacto negativo que podría tener el hecho de hacerlo con resultados no esperados.

Estos hábitos funcionan a largo plazo. Como sabes, el éxito es una sencilla plantilla llena de hábitos que simplemente es necesario seguir el tiempo suficiente. Sabemos qué aspecto tendrá el resultado, pero nadie puede saber de antemano —por fortuna— cuándo sucederá.

Posiblemente el nombre de Stieg Larsson te resulte familiar. Es el conocido escritor de la saga *Millenium*. Stieg escribió sus textos por la noche, mientras de día mantenía su trabajo como periodista. Otros muchos emprendedores hemos hecho lo mismo: arrancar con la empresa o desarrollar la innovación, producto o servicio mientras manteníamos al mismo tiempo otro trabajo o fuente de ingresos. Para lo cual es preciso autosecuestarse y aislarse del resto de las tareas que son aparentemente tan importantes. Róbale horas al sueño, a los fines de semana o a las vacaciones; dile de manera clara a la vida (y a ti mismo) que quieres una vida diferente.

Determina unos días al año en los que puedas dedicarte a trabajar exclusivamente en tu próxima innovación, sin interrupciones, sin otras prioridades, sin llamadas de teléfono o, al menos, con la mínima ración de todo lo anterior. Quizá prefieras una sucesión de secuestros exprés en términos diarios (las dos primeras o dos últimas horas del día), o semanales (el viernes, por ejemplo), pero lo fundamental es que cada año dispongas de tu cantidad de horas y/o presupuesto económico para poder innovar en tu campo.

En el caso de que seáis un equipo, quizá las horas de innovación puedan condensarse en una persona o en un grupo, en lugar de recaer en cada miembro del equipo.

El siguiente hábito consiste en que una vez al año ofrezcas un producto mínimo viable. ¿Qué es esto? Es un producto que te permite ofrecer a tus clientes una idea de cómo será el producto o servicio terminado, pero con la mínima inversión posible, de ahí lo de mínimo.

Como no sabes si va a entusiasmar a tus potenciales clientes, idealmente habrás invertido lo menos posible en su preparación. Una vez hayas medido si despierta el interés y la intención de pagar por esta idea, entonces lo desarrollas por completo, pero no antes. Primero medimos el interés, luego invertimos tiempo y dinero (o no). Solo ofrece productos o servicios terminados al mercado después de haber comprobado el interés real de los clientes.

Tres ideas poderosas:

1. Innova cada año, por norma.
2. Puedes autosecuestrarte en términos anuales, semanales, diarios... para innovar.
3. Un producto mínimo viable al año te permite pensar constantemente en cómo ofrecer más valor a tus clientes.

Hábito: Lanza un producto mínimo viable

El hábito que te proponemos es que antes de desarrollar una innovación completamente, averigües si tus clientes quieren comprarla a través de un producto mínimo viable, es decir, una

propuesta que posiblemente no esté terminada del todo pero que te permita testar si interesa a tu mercado.

Sistematiza

Crea tu negocio y pon el sistema en piloto automático.

Consejo de riqueza

Sully es la película de Clint Eastwood que narra el suceso de los pilotos que lograron aterrizar un avión sin ninguna víctima en pleno río Hudson, después de que fallasen los motores tras el despegue del aeropuerto de Nueva York en enero de 2009. Se trata de una hazaña admirable, pero lo que la hizo posible no fue solo la sangre fría de los pilotos, sino el conocimiento que atesoraban gracias a miles de horas de experiencia. Si los pilotos no hubieran disfrutado de ese conocimiento para poder completar el aterrizaje con éxito, el resultado habría sido ligeramente diferente.

Pero ¿qué hacen los emprendedores para recoger y ordenar el conocimiento crítico que les permite a ellos mismos y a sus colaboradores aterrizar las aeronaves en condiciones extremas? ¿Y cómo le facilitan ese conocimiento a otros pilotos de la compañía?

Muchas organizaciones se posicionan en un lugar muy débil porque el conocimiento con el que realizan sus operaciones se concentra en pocas personas. En otras ocasiones no tienen convenientemente documentado su conocimiento, y los procesos se desarrollan intuitivamente o basados en el estado de ánimo de quien los realiza.

Da pánico tomar conciencia de esto, pero sobre todo en empresas jóvenes y en autónomos suelen funcionar así las cosas. Para garantizar su crecimiento, cualquier proyecto debería tener como objetivo que los procesos estuvieran tan claramente definidos que la persona con el menor nivel de formación y experiencia posible pudiera desempeñar cualquier tarea.

A mayor claridad del sistema, menor nivel de experiencia requerida. Esta es una de las bases de un crecimiento sólido y, sobre todo, sostenible.

Si en una compañía de diez personas mañana falta una persona a su puesto de trabajo, el conocimiento que pierde la empresa sería equivalente a que mañana en Inditex faltasen 15.000 personas a su puesto de trabajo. Esto explica la fragilidad de los proyectos empresariales jóvenes.

Tu cuerpo puede funcionar bastante tiempo sin comida, y algo menos sin agua. Pero apenas puede sobrevivir unos instantes sin oxígeno. El oxígeno es imprescindible para tu cuerpo, como el conocimiento lo es para la empresa.

Una empresa es capaz de ofrecer valor al mercado gracias, principalmente, al conocimiento de la persona o personas que la integran. La infraestructura, las máquinas, las oficinas o la tecnología son importantes, pero lo esencial es el conocimiento y la forma de emplearlo.

El factor crítico de los proyectos cada vez pesa menos —es solo información— y es más efímero, por eso en ocasiones pasa desapercibido.

Muchos emprendedores aún creen que los resultados que obtienen son consecuencia de que poseen mayores capacidades. De hecho, pregúntale a cualquier emprendedor novato si alguna persona sobre la faz de la tierra puede hacer su trabajo con su mismo nivel de meticulosidad. En el 99,9 por ciento de los casos te dirá que no, que nadie hace las cosas de la misma forma. Cuando en realidad lo que sucede es que nadie tiene ese conocimiento concreto para obtener ese mismo resultado, que es casi lo mismo pero no es igual.

Si encontramos el modo de que los pilotos de *Sully* documenten y sistematicen cómo aterrizar un avión en pleno río Hudson, cualquier otro profesional podría hacerlo. Lo que sucede es que con frecuencia los emprendedores hacemos nuestro trabajo —aterrizamos el avión—, pero no nos molestamos en sistematizarlo para que otras personas puedan desempeñarlo con el mismo resultado, y con ello enterramos la posibilidad de crecimiento de nuestro proyecto.

Ninguna organización obtendrá resultados predecibles hasta que el emprendedor aprenda a sistematizar, es decir, a documentar la forma en la que se lleva a cabo cada proceso en la empresa y, posteriormente, a delegarlo.

Sistematizar es ordenar todo el conocimiento que permite ofrecer una solución al cliente, y ponerlo a disposición de otras personas para que puedan obtener los mismos resultados.

Como emprendedor, especialmente como emprendedor autónomo, tienes tres desenlaces posibles cuando inicias un proyecto.

El primero incluye que no ofreces nada de valor al mercado, o que no eres capaz de explicarle a tus potenciales clientes el valor de tu propuesta. Ya sabes cómo acaba esto: *Game Over*. El 85 por ciento de los proyectos terminan así antes de los cinco años.

El segundo escenario implica que ofertas algo de valor y el mercado se da cuenta. Entonces comienzas a atender cada vez más demanda. Tu tiempo empieza a llenarse y cada vez trabajas más. Y al final llega un momento en el que terminas por no tener vida personal. Acabas tan ocupado que maldices cada mañana el momento en el que te convertiste en emprendedor.

El tercer desenlace es que aprendes a sistematizar para que tu proyecto pueda crecer al margen de las horas que dedicas a tu empresa.

Esta es la única opción sostenible. La única que puede proporcionarte algo de felicidad a ti y a tus colaboradores.

El principal obstáculo para seguir creciendo que encuentran muchos de los negocios que empiezan a despegar es un propietario que no delega y que, por tanto, está impidiendo el crecimiento de su negocio.

Hablemos claro: el principal estorbo (y a la vez impulsor) que encuentran muchos negocios es su fundador. Esta es la gran paradoja.

La mayoría de los emprendedores no son capaces de delegar porque previamente no han sistematizado. Como no han dejado por escrito y con detalle la manera exacta en la que obtienen los resultados, no se atreven a delegar porque cuando, con timidez, por fin se animan, el resultado es diferente al que esperaban, así que concluyen erróneamente que no se puede delegar. En realidad el problema es que no han desarrollado el paso previo: sistematizar.

Sistematizar consiste en describir de manera pormenorizada cada proceso de la compañía o de tu actividad como autónomo. Esto permite que cuando otra persona desarrolle cierta tarea sepa exactamente cómo hacerlo. Esto es delegar; lo otro, aunque tiene cierto parecido, es abdicar.

Sistematizar consumirá más tiempo del que pudiera parecer a priori, pero el hábito que te proponemos es que empieces a detallar cada proceso de tu empresa. De esta forma en el momento de delegar, la persona responsable sepa exactamente qué tiene que hacer.

En la película *Casino*, hay una secuencia en la que el protagonista, interpretado por Robert de Niro, mientras desayuna en la cafetería del casino se da cuenta de que su magdalena no tiene la misma cantidad de arándanos en su interior que la de su acompañante. Busca inmediatamente al jefe de cocina y mantiene una conversación con él:

—Quiero que ponga la misma cantidad de arándanos en cada magdalena.

—¿Sabe el tiempo que eso va a tomar?

—No me importa lo que le lleve; quiero la misma cantidad de arándanos en cada una.

Lo que está haciendo el director del establecimiento en esta secuencia es ordenar lo necesario para que los resultados sean predecibles para sus clientes: misma cantidad de arándanos en cada magdalena. Está sistematizando.

Cuando los trabajadores, colaboradores o proveedores tienen un buen manual de operaciones que les indica la forma exacta en la que es preciso operar —la cantidad exacta de arándanos que hay que poner—, los clientes empiezan a obtener resultados predecibles, independientemente de quién sea el responsable de desarrollar esa tarea.

Celebra el día en el que eso suceda porque será uno de los días grandes de tu vida.

Trabajar permanentemente en tu manual de operaciones es un hábito que te permitirá que tu proyecto crezca y disfrutar, de modo simultáneo, de vida personal.

Tres ideas poderosas:

1. El conocimiento es el elemento esencial de tu empresa o proyecto.
2. Sistematizar permite que otras personas desarrollen las mismas tareas con un resultado predecible.
3. Delegar no es lo mismo que abdicar.

Hábito: Sistematiza cada tarea o proceso de tu actividad

Tanto si desarrollas tu actividad tú solo como si lo haces —o tienes previsto hacerlo— con equipo, te proponemos que sistematices cada proceso de tu empresa para que cuando llegue el momento de que otra persona lo haga, puedas delegárselo.

Crea tu ejército de asistentes virtuales

Todo lo bueno que pasa en tu empresa es gracias a tu equipo. Todo lo malo es tu responsabilidad.

DAVE RAMSEY

Me imagino que alguna de estas afirmaciones te resultará familiar: «Debo hacerlo todo yo», «Me gusta hacerlo a mi manera», «Nadie me ayuda en nada», «Nadie lo hará mejor que yo»... Son los estribillos de la canción del llanero solitario. Lo hace todo él solito, porque a fin de cuentas, quién lo haría mejor que él, ¿verdad? Respuesta: gente mejor preparada, disponible y talentosa.

Si estás empezando, es probable que no consigas pasar al siguiente nivel porque no cuentas con un equipo, lo que implica que no tienes tiempo para pensar en cómo hacerlo, no tienes tiempo para ejecutar tus ideas, no tienes tiempo para atender a tus clientes... no tienes tiempo para nada; ni siquiera para respirar. Y como no tienes equipo, todo lo haces tú; y como tú lo haces todo, es imposible que pases al siguiente nivel. Es decir, tu negocio tiene un freno y ese freno eres tú, justo quien debería ser la solución al problema.

Lo primero que queremos decirte es que, aunque sepas hacerlo, no significa que lo debas hacer tú. Una vez más: que sepas hacerlo no quiere decir que tengas que hacerlo. Tratar de hacerlo todo tú es una irresponsabilidad y un acto de egoísmo: hay que dejar trabajo para los demás, ellos quieren ayudar.

Es habitual que las personas recién estrenadas como profesionales freelance o autónomos crean que deben hacerlo todo por sí mismas. Y todo es todo; o sea, el marketing, las ventas, la atención al cliente, la contabilidad, fregar el suelo, cuadrar la caja, ir al banco, encargarse de los impuestos...

todo. Pero es obvio que nadie sirve para todo; de modo que muchos emprendedores se desenfocan, dispersan, desaniman, agotan, y finalmente se queman. Abandonan por no haber aprendido a delegar.

Aquí está la solución: crea un ejército de asistentes virtuales y presenciales.

Piénsalo. No delegar implica que tu negocio no será escalable; es decir, que no puede crecer más que tú. Tú eres el límite de tu negocio; si tú no creces, este no crecerá. Y sabes tan bien como nosotros que tu negocio debería ser escalable. ¿Qué significa que un negocio sea escalable? Que puede crecer más y conseguir mejores resultados sin que eso implique tener que trabajar más. Fácil, ¿verdad? Crecimiento sin más horas. ¿Quién no quiere eso?

Entonces ¿qué hacer para conseguirlo? Es muy sencillo, formar un equipo que libere tu tiempo. ¿Y para qué usarás ese tiempo liberado? Una vez más, para desarrollar tu negocio, no para trabajar en tu negocio; son conceptos totalmente distintos. Quisiéramos que reflexionaras sobre cuánto tiempo a la semana le dedicas al desarrollo de tu negocio (a mejorarlo). Porque tu único rol es mejorar el negocio, no trabajar en él. ¿Lo has captado?

Para dominar la delegación radical de tareas, la idea principal es que cuanto menos hagas, más conseguirás y más dinero ganarás. Y esto implica que tu negocio crecerá más y que podrás atender a un mayor número de personas sin trabajar más. La mayoría de la gente se adjudica un montón de tareas, busca hacer y hacer; se matan a trabajar creyendo que ese es el secreto del éxito. Pero se equivocan; de hecho, si hicieran menos, les iría mejor.

No se trata de gestionar la agenda, sino de dominar la delegación radical.

No es necesario hacer más cosas, sino de dedicarse solo a las importantes (lo que mejora el proyecto, negocio, empresa). Poner el foco en lo prioritario y delegar todo lo demás. Para empezar con la delegación radical, haz tres listas (las tres listas de la libertad). En tres hojas en blanco separadas, escribe: uno, las cosas que odias hacer o que no te gustan nada; dos, las cosas que no puedes hacer, porque no sabes cómo; tres, las cosas que no deberías hacer, aunque las sepas hacer. Completa las tres listas de la libertad y empieza a buscar quién va a hacerlo en tu lugar. Anota nombres a su lado, asígnalas (vale usar el genérico: «asistente virtual»).

No temas, no te quedarás sin trabajo. Te reservarás el trabajo de pensar y crear. Trata de identificar tus habilidades estrella, porque son el corazón de tu negocio.

Siguiendo con las tres listas, ahora identifica el 20 por ciento que sí requiere tu atención (el restante 80 por ciento es lo que vas a delegar). Haz una lista con todo ello y pásala a tu agenda. Céntrate exclusivamente en eso y todo lo demás délegalo radicalmente.

Tres ideas poderosas:

1. Que sepas hacerlo no implica que debas hacerlo tú.
2. Solo creces si delegas en gente más talentosa que tú.
3. Si no tienes asistente, entonces el asistente eres tú.

Hábito: Céntrate en delegar, no en trabajar

En cada tarea que hagas, pregúntate: «¿Esto lo debería hacer yo? ¿Es prioritario?». Solo con que obtengas un «no» por respuesta a alguna de las dos preguntas significa que has de delegarlo. Cada día busca obsesivamente tareas que puedas delegar en otros o automatizar. Y delega cada semana una tarea, al menos.

Usa mapas mentales para emprender

Gracias a los mapas mentales puedes convertir una larga y aburrida lista de información en un diagrama brillante, fácil de recordar y altamente organizado.

TONY BUZAN

Esta es la definición de mapa mental que da Wikipedia: «Un mapa mental es un diagrama usado para representar las palabras, ideas, tareas y dibujos u otros conceptos ligados y dispuestos radialmente alrededor de una palabra clave o de una idea central».

Los mapas mentales son un método para sintetizar información. Son una forma creativa de tomar notas y expresar ideas que consiste, literalmente, en cartografiar reflexiones. Se utilizan para la generación, visualización, estructura de las ideas, y como ayuda para el estudio, planificación, organización, resolución de problemas, toma de decisiones y escritura... ¡Sirven para casi todo! ¿No es alucinante?

Un mapa mental se expande alrededor de una palabra clave o tema, situado en el centro, para luego estallar en ideas, palabras y conceptos. Se usan líneas que se trazan radialmente; el sentido de estas líneas puede ser horario o antihorario. Es un método genial para establecer la relación entre distintas ideas. Es el organigrama de las ideas.

El gran divulgador de la idea del mapa mental fue Tony Buzan allá en 1974 con su libro *Use Your Head*. Ha escrito docenas de obras sobre el tema y desarrolló un software específico para PC y tablet. Como dice el propio Tony Buzan: «Un mapa mental es como piensa tu cerebro». Es su representación gráfica. Tal cual.

También se puede definir con esta metáfora: «pensamiento irradiante», «pensamiento visual».

La creación de mapas mentales es una técnica que aumenta la creatividad y la productividad, que puede mejorar el aprendizaje y la eficacia de los emprendedores y las organizaciones. Es un sistema revolucionario para captar ideas de forma gráfica en un papel. Aunque también hay software para usarlos en tu ordenador.

Un mapa mental es un esquema vivo, es decir, a medida que pasa el tiempo evoluciona y cambia. A medida que transcurre el tiempo, se irá rehaciendo cuando sucedan hechos inesperados. Si tu mente cambia, tu mapa cambia. Como ves, los mapas están vivos y son flexibles; no están grabados en piedra.

Veamos aplicaciones para emprender de los mapas mentales.

Primero está la planificación de tareas diarias, semanales, mensuales y anuales, en la que podrás destacar qué es importante, qué es prioritario y en qué orden. Un mapa mental de objetivos anuales te ayudará mucho al temporizar tareas y proyectos.

Segundo, los negocios trabajan con cuadros DAFO. Estos se realizan con cuadros, lo cual es un límite a la creatividad. En realidad, se pueden sustituir por mapas mentales con ramas orgánicas, con colores, con imágenes, con iconos y con palabras clave... En ellos se describen las fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades del proyecto. Por supuesto es algo mucho más visual, divertido y creativo. Prueba a pasar la información de tu DAFO a un mapa mental y verás qué diferencia.

Tercero, úsalos para hacer el retrato robot del cliente ideal. Para ello pregúntate: ¿cómo es mi cliente ideal?, ¿a quién sirvo? Reflexiona qué es lo que piensa, qué gustos tiene, cuáles son sus creencias, qué palabras usa, qué quiere escuchar, qué es lo que espera, qué hay que explicarle, qué hay que decirle, cómo se siente, qué valores tiene, qué emociones lo mueven, cuáles son sus motivaciones, qué hace, cómo se comporta, a dónde va, con quién se relaciona, dónde está...etc. Y haz tu mapa.

Cuarto, incluye en tus presentaciones mapas mentales para ofrecer un estímulo más visual. Prescinde del PowerPoint y sorpréndeles con algo inesperado y más dinámico.

Quinto, también puedes trazar un mapa mental para tu negocio; hazlo a través de estas tres estrategias:

1. ¿Qué debo dejar de hacer?

2. ¿Qué tengo que empezar a hacer?
3. ¿Qué puedo hacer más? ¿Qué puedo hacer menos?

Este es un mapa mental que todo negocio, autónomo freelance y multinacional deberían plantearse como poco una vez al año.

Los mapas mentales funcionan muy bien en la resolución de problemas (*problem solving*). Adicionalmente puedes aplicar los mapas mentales a tu modelo de negocio, propuesta de valor, crear un producto, crear un manual, crear un curso, organizar un evento, organizar reuniones, agenda de tareas, cuadro DAFO, preparar negociaciones, preparar presentaciones, hacer un currículum, tomar decisiones, plan de marketing... y mucho más.

Como ves, puedes llevar los mapas mentales al ámbito empresarial y profesional de muchas maneras. Cuando los utilices estarás pensando como un genio, creando muchas ideas para luego seleccionar las mejores y llevarlas a un plan de acción. Podrás organizarlas al primer golpe de vista, y eso hará que las recuerdes mejor.

Tres ideas poderosas:

1. La mente se aburre con la escritura lineal y monocolor.
2. La mente recuerda mejor y es más creativa con el color, las imágenes y los símbolos.
3. Los mapas mentales son el organigrama de las ideas y fomentan la creación de ideas.

Habito: Haz un mapa mental para cada decisión importante

Y durante tu jornada, dibújalos también. Deja de tomar notas secuencialmente y hacer listas; mejor usa mapas mentales en tu bloc, o bien en tu tablet o smartphone con las apps. Disponibles para cada decisión importante.

Aprende a vender

La muchacha que no sabe bailar dice que la orquesta no sabe tocar.

Proverbio judío

Es un problema más grave de lo que parece. Si paras a cien madres o a cien padres por la calle y les preguntas a qué se dedica su hijo, nadie te dirá que es vendedor (comercial). Es un estigma social.

Es mucho más fácil que te digan que su hijo está en la cárcel a que es vendedor. Quizá osadamente alguien te comente de soslayo que es director comercial o ejecutivo de cuentas, pero nada de vendedor. Ser vendedor es considerado algo de baja estofa, de personas sin escrúpulos, o de charlatanes de feria.

Sin embargo, todo emprendedor es antes que cualquier otra cosa un vendedor.

Aún recuerdo (Sergio) un curso al que asistí sobre emprendedores hace muchos años. Me inscribí porque quería sacar mi proyecto adelante. Lo único que tenía eran las ganas y un océano de dudas, así que decidí apuntarme.

El curso en realidad parecía un entrenamiento para convertirse en marine. Todas las tardes durante más de un mes escuché pacientemente hablar de fiscalidad, figuras societarias, plazos de presentación de impuestos, obligaciones fiscales y una tonelada más de asuntos burocráticos que olvidé dos o tres días más tarde. En lo único que pensaba día y noche era en cómo hacer que mi proyecto emprendedor despegase. Y para ello no necesitaba todo ese aluvión de información fiscal y legal, que a la sazón cambia cada día, y que delegué en un gestor tan rápidamente como pude. Lo único que necesitaba, que nadie me explicó y que al final acabé aprendiendo a fuerza de experiencia, era aprender a vender.

Sin ventas no eres emprendedor. Y al principio, puedes creernos, nadie lo hará por ti.

Obviamente, una vez hecha la venta hay que entregar un producto o servicio, pero en eso la mayoría de los emprendedores no encuentran tanto problema como en venderlo.

Cuando una persona joven nos pregunta en nuestros eventos qué estudiar, siempre le decimos lo mismo: sirve a los demás a través de lo que te haga feliz, así que estudia aquello que ames y encuentra la forma de ponerlo al servicio de los demás. Pero complementalo con estudios comerciales, de marketing o de ventas, porque esta habilidad será determinante en tu profesión.

En la Revolución industrial las empresas tenían la mayoría de los recursos contratados, y formaban parte de la empresa. Disponían de un departamento para cada asunto; incluso algunas fábricas llegaban a disponer de generadores de electricidad. Hoy la electricidad y cualquier otra cosa que pueda externalizarse ha dejado de formar parte del corazón de la empresa, y se contrata a otras empresas especializadas en ese asunto. Así es como funcionan las cosas hoy en día. Y tiene sentido, porque lo esencial para que funcione una empresa es realmente muy poco: algo de conocimiento, ciertos medios, la capacidad de venderlo y poco más. Todo lo demás son servicios que se pueden subcontratar. Sin embargo, hay un servicio que casi ninguna empresa debe externalizar y ese es el de comercial y marketing.

Muchos emprendedores —que tienen sudores fríos solo con escuchar la palabra «vender»— piensan que pueden subcontratarlo. Aunque es cierto que en algunos casos puede hacerse, también lo es que en la mayoría de las ocasiones la tarea comercial, en especial en fases tempranas, tiene necesariamente que recaer en manos del equipo del proyecto, así que mejor que lo asumas cuanto antes: necesitas aprender a vender.

Si no estás dispuesto a vender tu proyecto, va a resultar complicado que alguien esté dispuesto a hacerlo por ti.

Hoy la diferencia competitiva no reside en crear un producto, servicio o en tener una idea. Todos tenemos ideas geniales cada día y algunos incluso las llevarán a cabo. No te ofendas pero tener ideas es algo al alcance de cualquiera. Solo hoy hay quien ha tenido quince o veinte ideas antes de desayunar que cambiarían el mundo. Pero esto no es nada porque mañana tendrán más... La diferencia que hará que tu proyecto despegue no está en tus ideas; reside en que seas capaz de vender —y de cobrar, no te olvides de esto— productos o servicios.

Sabemos que vender es lo que nadie quiere hacer, es lo que da pereza y es lo que enfrenta al «no», pero si estás dispuesto a aprender a vender, y tienes buenos resultados, esto marcará la diferencia.

Asumámoslo: todos estamos en ventas. El que no esté en ventas no está en el mercado. Punto.

Recientemente, impartimos una conferencia ante una asociación de empresarios que estaban experimentando problemas para sacar sus negocios adelante como consecuencia de los cambios tecnológicos de los últimos años. Ante la pregunta de cuántas personas habían leído un libro sobre ventas o sobre marketing en el último mes, nadie levantó la mano en un auditorio con varios cientos de personas. Lo vamos a recalcar por si se te ha pasado desapercibido el dato: nadie. Cero personas. Silencio sepulcral en la sala. Nos dan escalofríos solo de recordarlo.

Lo preocupante fue que cuando preguntamos cuántas personas habían leído un libro sobre ventas en el último año solo dos o tres manos se levantaron tímidamente; parecía que les hubieran sorprendido delinquiendo. Fue un momento surrealista. Lo sorprendente no era que sus negocios experimentaran ciertos problemas, sino que sigan funcionando.

Hay multitud de recursos que te podrán ayudar a incrementar tus ventas, pero hay tres ideas esenciales que son los cimientos sobre los que construir todo tu aprendizaje como comercial. Si apuestas por ti y te unes al Programa Experto de Raimon o al Máster de Emprendedores de Sergio trabajarás en profundidad estos tres conceptos y otros muchos.

Permítenos que te invitemos a unirte a estos programas, porque hemos comprobado que los alumnos que aplican lo que allí aprenden, disfrutan de éxito en sus proyectos.

Estas son algunas de las ideas esenciales que necesitas para tener éxito vendiendo:

1. Vender es servir. La mayoría de las personas consideran, abierta o secretamente, que vender es estafar, engañar, timar, molestar o, como mínimo, una actividad ilícita. Por tanto no quieren realizarla, y al no hacerlo su negocio no acaba de despegar. Permítenos que compartamos contigo una idea que cambiará tu forma de funcionar para siempre: el fin último de cualquier emprendedor es ofrecer un producto o servicio a otras personas para servirles o ayudarlas de alguna manera, y eso solo puede suceder si se produce una venta. De modo que el único modo que tienes de servir a otras personas es si ellos compran aquello que les ofreces. Y

para ello tiene que producirse una venta, por eso vender es servir.

Comprender esta idea en profundidad cambiará tu relación con las ventas para siempre, porque entenderás que no necesitas presionar, o vender algo a quien no lo necesita, sino solo ponerte en actitud de servir.

2. Dolor-beneficio-llamada a la acción. Cualquier proceso de compraventa, independientemente del medio empleado (teléfono, email, presencial...), pasa siempre por estas tres fases. Para que al cerebro le interese cualquier asunto (también aquello que tú vendes u ofreces), tiene que entender que es un beneficio a un problema, necesidad, deseo o incomodidad (dolor). Solo si el cerebro sabe que tiene un dolor y que puede solucionarlo (beneficio), estará dispuesto a escuchar una llamada a la acción. Muchos emprendedores novatos explican el beneficio sin antes verificar cuál es el dolor de su cliente, y sin comprobar, por tanto, que pueden ayudarle. Otro van directamente al grano, a cerrar la venta, cuando no han verificado si hay dolor, y si su producto o servicio puede solucionarlo. Comprender en cada momento en qué paso de estos tres estás, te permitirá saber estructurar una sesión de venta. Recuerda: planteamiento, nudo y desenlace, como en las novelas.
3. Determinar una estrategia de caza y otra de pesca. Cualquier proyecto que quiera salir adelante tiene que tener dos estrategias. Una para cazar y otra para pescar. La estrategia de cazar implica salir a la calle a buscar clientes ser proactivo, comprar publicidad, hacer llamadas comerciales. Esto es algo imprescindible para cualquier proyecto que empiece. Sin embargo, si un proyecto quiere realmente crecer, necesita también determinar una estrategia de pesca, es decir, de poner el anzuelo y esperar a que los clientes interesados lleguen por sí mismos. ¿Qué es la pesca? Pues genera una marca potente, abrir canales de venta que permitan cubrir la demanda automáticamente, construir redes de afiliados, etc.

Tres ideas poderosas:

1. Vender es una de las habilidades esenciales para cualquier emprendedor.
2. Difícilmente podrás delegar la venta en fases tempranas del emprendimiento.
3. Vender es servir a otros seres humanos.

Hábito: Haz al menos una gestión comercial diaria

El hábito que te proponemos catapultará tu vida a un lugar que no serás capaz de reconocer dentro de un tiempo. Es algo extremadamente sencillo, pero el poder que tiene a largo plazo es revolucionario: cada día haz una gestión comercial. De caza o de pesca, no importa.

Este es el hábito de los emprendedores supercampeones. No infravalores este hábito: cada día, una gestión.

Negocia todo

Lo más importante en una negociación es escuchar lo que no se dice.

PETER DRUCKER

Hay dos cosas que no te enseñaron en la escuela y que te costará dinero no dominarlas: hablar en público y negociar. El coste de oportunidad por desconocer estas dos habilidades es inmenso y siempre conlleva dejar dinero en la mesa para que se lo lleve otro que sí se ha educado en ellas.

Los autores de este libro disfrutamos negociando lo impensable y podríamos poner ejemplos de negociación extravagantes: de unas gafas en una farmacia, un juguete en una juguetería, comida en mercadillos, compras de software, un cuarto de baño en una constructora, automóviles en internet, compras de pisos, un curso a un conocido gurú internacional, una reforma de piso... y muchos ejemplos más donde hemos comprobado, una y otra vez, que la gente está dispuesta a negociar y también a regatear los precios. Por una razón muy poderosa: necesitan y quieren vender.

Hagamos algunas distinciones. Regatear es discutir el precio, negociar es dar algo para recibir otra cosa a cambio. En el regateo solo hay presión para reducir el precio, en la negociación hay un toma y daca. Dar para recibir. Por ejemplo, si consigo un mejor precio a cambio de un pago al contado o anticipado. O un mejor precio por una compra de mayor cantidad. También conseguir una rebaja a cambio de proporcionar nuevos clientes... todo eso es negociar.

Negociar es hacer el negocio más grande, regatear es hacer el precio más pequeño.

Si hay más elementos en juego que el precio, eso es negociar. Pero si solo se habla de precio, eso es regatear.

Se pueden combinar ambas técnicas, empezando por la negociación y rematarla con un regateo final sobre el precio ya negociado. Regatear es bueno, negociar es mejor. En el regateo uno pierde a costa del otro, en la negociación ambos ganan. La mayoría de la gente confunde ambos conceptos y se conforma con pedir rebajas a cambio de nada.

Cualquier mercadillo, como por ejemplo Portobello de Londres, te mostrará que los precios al principio del día son unos, a mediodía son otros, para acabar bajando al final de la jornada. Por ejemplo, cuando eres el primer cliente de un comerciante, podrás rebajar el precio porque necesita vender todo lo que tiene y aún no le ha comprado nadie; rompes con la sequía de caja. A mediodía, ya hay más compradores, los precios se estabilizan y no son tan negociables, el vendedor espera vender toda su mercancía. Al final del día, aún queda stock no vendido y hay prisa por venderlo; aceptará rebajas de precio y ya no digamos si la mercancía es perecedera.

A negociar se aprende, como a todo. Como pautas te diremos que la mejor forma de negociación es desde el mundo del otro. Es decir, mostrando empatía y viendo la transacción desde su punto de vista: qué busca, qué sabe, qué necesita, hasta dónde está dispuesto a llegar, qué no tolerará... Si te informas bien antes de negociar de los intereses de la otra persona, te será fácil negociar desde su mundo. Si lo haces así, no solo podrás defender tus necesidades sino también salvaguardar las suyas. Recuerda que en una negociación los dos han de ganar, o como mínimo nadie debe perder.

Si permites que el otro gane contigo, haréis más negocios en el futuro. En caso contrario, tal vez sea el último: a la gente no le gusta perder siempre. Pregúntate: ¿qué gana el otro? Asegúrate de su beneficio, en caso contrario es una mala negociación; de hecho, es un abuso.

Negociar desde su mundo es un ejercicio de empatía y es inteligencia comercial.

Hay otra técnica que funciona muy bien; se trata de la técnica de negociación de Henry Kissinger, quien fue secretario de Estado con los presidentes Nixon y Ford. Este político, acostumbrado a negociar al más alto nivel con dirigentes de otros países, dedicaba una hora a sus negociaciones. Durante cuarenta y cinco minutos se centraba en los puntos de acuerdo fáciles, los menos complejos, los temas en los que era relativamente fácil llegar a un acuerdo, y dejaba los últimos quince minutos para centrarse en los puntos difíciles. Como ambos negociadores ya habían llegado a varios acuerdos, cuando era el turno de pactar los detalles más relevantes, de alguna manera se veían forzados a llegar a un acuerdo para no malograr lo acordado.

hasta ese momento; además, habían creado un clima de entendimiento, y por último el tiempo ya no daba para muchas discusiones. Le funcionó de maravilla.

Dos pautas: desde su mundo y a lo Kissinger; y verás cómo triunfas en tus negociaciones. Esto vale no solo en los negocios, sino también en tus relaciones personales, como padre y con tu pareja, entre otros.

Tres ideas poderosas:

1. Negociar es un *win-win* y abre la puerta a más negocios futuros.
2. Regatear es presionar la compra a cambio de nada.
3. Negociar es flexibilidad mental y empatía comercial.

Hábito: Negócialo todo por sistema

Negocia a diario incluso lo que parece innegociable, en cada compra que hagas, incluso en lugares donde negociar se antoja imposible. No importa si es una pequeña o una gran compra; por norma, negocia todo. Entrena tu cerebro para encontrar soluciones en las que todas las partes implicadas ganen más.

Dedícate al marketing

Internet ha acabado con la publicidad masiva y ha resucitado una unidad social del pasado: las tribus.

SETH GODIN

Cuando nos preguntan a qué nos dedicamos, solemos responder: al marketing. Y eso es así porque esa es la parte de nuestro trabajo más importante: promover nuestro proyecto, crear nuevas alianzas, crear marca, posicionamiento en el mercado, comunicación y relaciones con nuestra comunidad, etc. Si eres emprendedor esperamos que dediques al menos un 50 por ciento de tu tiempo, energía y presupuesto al marketing.

Cuando alguien nos dice que se dedica a hacer esto o aquello, pero no hace ninguna referencia a la venta y el marketing, sentimos un escalofrío en la espalda; es como estar ante una presencia que ya está en el otro mundo. R.I.P.

Acéptalo, si estás leyendo este libro es que estás en la venta, ¿en qué si no?

Todos estamos en el negocio del marketing y de las ventas, al margen de lo que sea que producimos y ofrecemos. Si alguien pretende hacer negocios y descuida el rol de promotor y vendedor, estará fuera de los negocios en poco tiempo. Porque el mercado ya da por descontado que lo ofrecido es muy bueno, ese es el mínimo aceptable por un mercado hipermaduro y selectivo. La diferencia entre productos muy buenos está en la comunicación al mercado; ahí es el único espacio donde aún se pueden crear diferencias entre buen y mal marketing. Sí, la diferencia entre dos productos excelentes está únicamente en su comunicación.

El marketing es la savia de tu negocio.

Por desgracia, es una de las áreas de negocio más olvidadas. El emprendedor novato piensa que si crea un buen producto o servicio, se

venderá solo. Error, el mercado está inundado literalmente de buenos productos. Y ahí ya hay, además, mucho ruido que proviene de otros tantos agentes que promueven su oferta.

Todo evoluciona, el marketing también ha cambiado. Lo malo es que algunas compañías, las más, aún no se han enterado. Nos referimos a esas compañías que utilizan un marketing intrusivo, y que molestan al potencial cliente. Seguro que te han llamado al móvil desde una compañía con la que no tienes nada para ofrecerte sus servicios. Eso es lo peor. Aún no han entendido que interrumpir, molestar, robar tiempo al potencial cliente no es la forma de hacer negocios. Eso es el antinegocio.

El marketing de permiso ha sustituido al marketing de interrupción, y pronto acabará con la publicidad indiscriminada a todos. Y ello se debe a que es respetuoso, está enfocado a segmentos de clientes interesados y que desean escuchar, está personalizado y siempre es pertinente.

La publicidad actual consiste en interrumpir al consumidor para endosarle un mensaje sin que lo haya solicitado y sin que haya mostrado interés. No ha hecho antes ninguna segmentación. Habla para todo el mundo, como si todo el mundo pudiera ser su cliente. Como esto no funciona, aumentan presupuestos y aumentan el volumen. La consecuencia es que se incrementa el ruido y las campañas. Lo cual ensordece al consumidor que opta por taparse los oídos. Lo cual exaspera a los publicistas que cargan más aún las tintas. Es un bucle errático sin fin, que se retroalimenta. Es una aberración del pasado obsoleta, y solo hace que tirar a la basura el dinero de las compañías ingenuas, además de robar el tiempo de la audiencia.

Podríamos escribir un libro entero solo de técnicas de marketing efectivas, pero no es el lugar. Baste resumir algunas ideas clave, y de manera telegráfica, como: entrega algo excelente, no simplemente muy bueno. Ofrece lo que quieren, no lo que tienes. Especifica el problema, los beneficios de comprarte, y llama a la acción. No compitas en precios bajos. Posiciónate en la banda alta de tu mercado. Crea una tribu, un clan al que servir. Da antes de pedir. No hables de ti, sino de ellos. Haz clientes, no ventas. Habla a su corazón, no a su mente. Influye en sus decisiones, pero no las presiones. Haz un marketing tan bueno como tu producto. Busca productos para tus clientes, no clientes para tus productos. Innova, no seas un «yo, lo mismo». Utiliza su lenguaje, no el tuyo. Negocia desde su mundo, no desde el tuyo. Hipersimplifica tu mensaje, en un mercado hipercomplejo. Mejora más tu marketing que tu producto. Crea campañas, no acciones a

salto de mata. Involucra a tu clan en tu marketing, premia a tus evangelistas. Prefiere ser copiado que copiar a otros, etc.

Por encima de todo, ama servir y crea un marketing que enamore a tu audiencia.

Tres ideas poderosas:

1. Todos estamos en las ventas.
2. El marketing debe ocupar la mitad de tu tiempo y energía.
3. El nuevo marketing de contenido y de permiso sustituye al marketing ruidoso e intrusivo del pasado.

Hábito: Dedicar el 50 por ciento de tu jornada al marketing y la promoción

La mitad de tus tareas de agenda han de ser para darte a conocer, crear vínculos y vender. El resto es solo preparación para vender.

No lo cuentes, hazlo

Las cosas no se dicen, se hacen, porque al hacerlas se dicen solas.

WOODY ALLEN

He tenido (Raimon) la suerte de conocer a muchas personas empoderadas con sueños de todas clases. Por mi condición de autor, se han acercado a mí y me los han contado. Reconozco en ellos la misma intención de evolución espiritual. Y sin conocerles, sé que son capaces de conseguirlo porque la misma Presencia que crea universos está lista para ayudarles en su sueño. Así es siempre con todos.

Hablar de los planes está bien, es lo primero, pero está mejor trabajar en hacerlos reales, es lo segundo. Porque mientras se habla de ellos, el tiempo pasa y con él las oportunidades para manifestarlo. Muchas personas me dicen que quieren hacer lo mismo que yo; y yo les animo a hacerlo, claro está, y les recuerdo que actuar es mejor que hablar. «No me lo cuentes, hazlo, porque sé que puedes», es el consejo. Porque mientras alguien lo cuenta, otro ya está haciéndolo.

Se ha escrito mucho sobre si es conveniente hablar de los sueños o es mejor guardarlos en secreto hasta que vean la luz. No sabemos qué es lo mejor porque a los autores nos encanta meternos de lleno en el trabajo, sin darnos tiempo para estos detalles. Amamos los hechos consumados, no las posibilidades. En cualquier caso, hablar de los sueños con la sensación de que ya se han cumplido es lo suyo.

Pero ¿por qué la mayoría prefiere hablar antes que actuar? Después de pensarlo mucho, y de muchas conversaciones al respecto, hemos concluido que es un método de protección del ego. Hablar de una idea, deseo, proyecto o sueño es crear una construcción mental y verbal que sustituye a la

construcción de eso mismo en el mundo de la forma. Hablar es un premio de consolación.

El ego decide que no lo hará real, pero al menos puede hablar de ello porque las palabras son fáciles, más que los hechos. «Si no está en el mundo, al menos está en mi ideario», parece deducir el ego. Cree que tal vez si habla mucho de ello, igual acaba convenciéndose de que un día ocurrirá por arte de magia. Pero cuando el mago renuncia a su poder, no hay ninguna varita que le dé lo que sueña.

Somos partidarios de enseñar con el testimonio personal, la experiencia. Creemos que ya demasiada gente habla de oídas, desde la teoría. Es fácil encontrar nutricionistas obesos, consejeros matrimoniales divorciados, asesores financieros sin blanca, coaches fracasados, psicólogos que están de psiquiatra, médicos que fuman... No son malas personas, que quede claro, pero han concluido que la única forma de ayudarse a sí mismos a conseguir lo que quieren, es ayudar a otros a conseguir lo mismo. Pero ¿cómo lo harán?, ¿con buenas palabras?, ¿de oídas?, ¿con teorías? Es una huida hacia delante, un viaje a ninguna parte, y que conste que tienen buena voluntad, buena intención; pero ignoran que no se puede dar lo que no se tiene.

Nos gusta más lo contrario. Gente que hace algo muy gordo: escalar el Everest, vivir un año sin dinero, criar a quince hijos, dar la vuelta al mundo a pie, ganar una fortuna, lanzar una startup, etc., y que después lo explican. Primero los hechos, después las palabras. Y curiosamente, esas personas tras haber arriesgado mucho y haberse anotado una experiencia notable, a menudo pueden vivir el resto de la vida contando lo que hicieron... dan conferencias, escriben libros, aparecen en TED...

Por eso, si vas a emprender da el primer paso. No lo cuentes, solo encontrarás gente que te tratará de loco (están molestos por recordarles que ellos no se atrevieron). Hazlo, y tus hechos hablarán por ti.

Hablar más que actuar es un mal que afecta no solo a pseudoemprendedores, sino también a padres. Tratan de convencer a sus hijos de que hagan o no hagan tal cosa, cuando ellos son el antiejemple de lo que predicán. Por ejemplo, animan a sus hijos a leer, cuando en casa no entra ni un libro salvo el listín telefónico. O les animan a ser libres, autónomos, a ser ambiciosos... cuando ellos mismos viven como esclavos de un empleo, un jefe y una nómina. Los niños no aprenden lo que les dicen los mayores, aprenden de los ejemplos, de lo que ven, de los hechos. Requieren un testimonio experiencial y no de palabras. Y hacen bien.

Tres ideas poderosas:

1. No lo digas, hazlo y los hechos hablarán por ti.
2. Los hechos convencen más que las palabras.
3. El líder real se aplica lo que predica.

Hábito: Solo hablar desde la experiencia

Antes de hablar, piensa por un momento; y revisa qué experiencia tienes acerca de lo que ibas a decir. Actúa primero y habla después, siempre en este orden.

Cuestiona tus creencias sobre el dinero

¡Tengo una mente millonaria!

T. HARV EKER

La relación de las personas con el dinero no suele ser buena porque de pequeños aprendimos que es un tema del que no hay que hablar, un tabú, o algo peor: la fuente de todos los males. De modo que lo que hicimos fue... ¡ignorarlos! o ¡maldecirlos! u ¡odiarlos! Hoy cometemos errores financieros debido a esa inexistente educación financiera y reforzamos creencias sobre el dinero que, además de no ser verdad, arruinan literalmente a las personas.

Todos mantenemos una relación con el dinero (tengamos el dinero que tengamos). Hablo de la relación, de cómo se siente una persona cuando piensa o habla del dinero. Y al final, uno concluye que es una relación de amor-odio: todo el mundo lo quiere (sí, todo el mundo, incluso los que dicen que no es importante), pero la mayoría está enfadada porque no tiene el suficiente dinero (pero el dinero no tiene la culpa).

El dinero no es importante hasta que surge algo importante, urgente o vital.

Llevarse bien con el dinero sí es importante. ¿Por qué? Porque cuando una persona declara: «El dinero no es importante para mí», ¿qué ocurrirá en su cuenta bancaria? Exacto: números rojos. ¿Por qué alguien iba a conseguir aquello que dice no ser importante para ella? Es un tema de coherencia.

Si tienes alguna duda con esto, prueba a decirle a tu pareja o mejor amigo: «No eres importante para mí»: Después, saca el cronómetro y espera a ver cuánto tiempo permanece a tu lado. Lo que no es importante para nosotros, se acaba por alejar.

Cuando las personas hablan mal del dinero, o cuando piensan en él y se sienten mal, o critican a quienes lo tienen, se están negando la posibilidad de

tenerlo algún día. Punto. No se dan cuenta de que el dinero también tiene su corazoncito y se ofende cuando se lo rechaza... Sí, eso hace que se vaya con otro. Tal vez es hora de hacer las paces con el dinero, de llevarse bien con él por la cuenta que nos trae.

Creemos firmemente que el dinero empieza a hacerse en la mente, en las creencias, y desde ahí se refleja en los comportamientos, y a través de estos se crean hábitos, los cuales se materializan en el saldo de la cuenta del banco. Los saldos son hábitos cuantificados. Cada euro que tenemos en el billeteo refleja una creencia, un paradigma, una emoción, un hábito, un conocimiento, un talento o habilidad... y se va o viene por esas razones. La riqueza y la pobreza son dos hábitos.

Examinemos algunas de las peores creencias que perjudican la economía de las personas:

- El dinero es fuente de problemas (es sucio).
- El dinero te estropea, te hace mala persona y egoísta.
- No se gana dinero haciendo lo que te gusta.
- El dinero no te hace feliz.
- Para que alguien gane dinero, otro ha de perderlo.
- No es posible tener dinero y ser espiritual, o buena persona.
- Todos los ricos son malas personas (o roban).

Es obvio que creyendo lo mencionado arriba, uno se siente mal con el dinero. Y cuando uno se enfada con él, ya sabemos qué ocurrirá. Sí, ¡el dinero se irá a otro lado! ¡Buscará a quien lo quiera y lo trate mejor!

Emprendedor, revisa tus creencias con el dinero, y haz la colada mental.

El éxito financiero es una ciencia que puede aprenderse por todos, porque deja pistas y tiene referentes. Si algo está estudiado es el éxito financiero. Y sigue unas reglas que están escritas en infinidad de libros. Es casi matemático.

También encontramos creencias que benefician la prosperidad de las personas:

- Donde está tu pasión está tu fortuna.
- Hay dinero de sobra para todas las personas del planeta.
- La economía mejora cuando la persona mejora.
- Reaprender es la mejor inversión en uno mismo.

- El mayor activo financiero es la habilidad para crear ingresos.
- La llave a la libertad financiera es un negocio propio.
- El dinero te da libertad, la felicidad te la das tú.

Para resumirlo, las dos listas de creencias conducen a las personas a unos resultados muy diferentes. En un caso, a la pobreza; en el otro, a la riqueza. Y la razón es que la pobreza y la riqueza son dos estados mentales distintos fruto de las creencias diferentes sobre el dinero. Son hábitos. ¿A cuál te apuntas?

Cambia tu mentalidad y cambiará tu cuenta corriente.

Los problemas financieros son fruto del divorcio entre valores y dinero. A menudo se oye hablar de estudios con salida, negocios rentables, trabajos seguros... pero ¿dónde está el corazón? ¿Y la vocación? ¿Qué ha pasado con la pasión? Nos hemos olvidado de vivir por un sueño, de la economía de la ayuda a otros, de la emprendeduría social... Son conceptos útiles, y, además, ¡son rentables! Hemos comprobado que cuando alguien se centra solo en ganar dinero, gana muy poco dinero; y al revés, cuando alguien se dedica a servir, y lo hace bien, le va muy bien con el dinero. Emprendedor, pon alma en tu emprendimiento, ética, valores, corazón... y te harás de oro.

Tres ideas poderosas:

1. El dinero es la cuantificación de las creencias.
2. Las creencias arruinan o enriquecen a las personas.
3. La riqueza es una mentalidad, fruto de unas creencias y hábitos.

Hábito: Pregúntate cuando pienses o hables si eso es verdad

Cuestiona todas tus creencias, principalmente las que das como más ciertas. Cada día, por norma. Se trata de hacer una desprogramación para la pobreza, para instalar nuevas creencias y programarte para la riqueza.

Crea tu destino

Siembra un acto y cosecharás un hábito. Siembra un hábito y cosecharás un carácter. Siembra un carácter y cosecharás un destino.

CHARLES READE

Muchas personas suelen establecer sus objetivos para el nuevo año. Lo que todos sabemos es que normalmente estos objetivos no suelen cumplirse después. ¿Por qué? La respuesta es bien sencilla: normalmente los objetivos no se cumplen porque el nivel de compromiso es muy bajo o inexistente. Esto significa que las personas desean cumplir sus deseos, pero no están dispuestas a pagar el precio necesario para que se cumplan. Dado que el coste de no hacer algo es menor que el coste de hacerlo, las personas no se ponen en marcha.

Con desear no basta. Sin un alto nivel de compromiso y la firme decisión de pagar el precio para que se cumplan los objetivos, nada suele suceder. Hasta que alguien no paga sus precios no ocurre nada. Más allá del deseo está la intención, el foco y el compromiso... pura dinamita para crear tu destino ideal.

Muchos desean emprender, pocos se comprometen a emprender.

Si una persona planea sus vacaciones de verano de una forma más detallada que los próximos cinco años de su vida, tiene un problema y de los gordos. Lo cierto es que eso ya está pasando. Y otra cosa que está pasando es que la persona promedio gasta unos quince años de su vida viendo la televisión y tres años viendo anuncios. ¿Entiendes por qué tan pocas personas consiguen lo que quieren en la vida?

Haciendo una analogía, la persona promedio se sube a un bote con la esperanza de llegar a su isla idílica, enciende el televisor y se olvida de la

navegación. Nadie rema, y entonces se preguntará por qué se ha perdido en el inmenso mar.

¿Alguien iría a la Luna sin un plan de ida y vuelta preciso? ¿Cómo es que cada día aterrizan aviones en Hawái, en medio del océano más grande del planeta? La respuesta no es «por casualidad» ni tampoco gracias a la improvisación. El logro siempre es resultado de un plan preciso y detallado. Lo que está ocurriendo ahora mismo es que muchas personas van a la deriva, como cohetes perdidos en el espacio, sin llegar a ninguna parte; y ello porque no tienen ningún plan preciso que les lleve a donde desean llegar.

Por cierto, aquí no se trata de ir a la Luna, sino de algo mucho más sencillo: emprender con éxito. Trabajar con objetivos es una de las mejores cosas que han ocurrido en nuestra vida. Desde que nos aplicamos a ellos, nuestro nivel de logro es espectacularmente elevado. Muchas personas dicen que los objetivos son un motivo más de estrés y que no están dispuestas a aceptar más presiones. A ellas les diríamos que sus objetivos son elegidos y voluntarios, y por esa misma razón pueden cambiarlos cuando lo deseen. Pero sobre todo son profundamente amados. Y eso los hace invencibles.

Dedicarse un día a establecer metas no es una tarea ardua, todo lo contrario, es un acto festivo y nos proporciona un gran placer. Normalmente nos reunimos con nuestras respectivas parejas en un hotel con encanto o un lugar inspirador, aislados del contexto diario, para así diseñar juntos nuestro nuevo año. Cada uno establece sus propios objetivos y también compartimos los objetivos comunes; en este sentido, nos ayudamos y apoyamos y hacemos que nuestro paso se acompañe.

Tu día de metas es un hábito sagrado.

Nos encanta hacer planes y nos gusta aún más cumplirlos. Por supuesto que no cumplimos todo lo que planeamos, pero como nos pedimos tanto, tantísimo, nos basta con alcanzar el 70 por ciento, ¡y eso es ya un gran logro! Desde que trabajamos con objetivos personales y profesionales somos los dueños de la vida que siempre deseamos. Los resultados son tan espectaculares que confirman el poder de esta estrategia ganadora.

Algunas personas se preguntarán sobre qué cosas pueden establecer objetivos personales y profesionales. Respuesta rápida: sobre cualquier cosa que te haga vibrar. Las tres acciones que te ayudarán a hacerlo real son: primero, escribe tu objetivo desglosado en tareas realizables; segundo, pasa todas esas

tareas a la agenda con una fecha; tercero, revisa tus objetivos cada semana. Así es como se crea un destino. Sencillo, sí. Fácil, no.

Tres ideas poderosas:

1. Un nivel de compromiso absoluto. Compromisos inferiores solo garantizan resultados inferiores.
2. Una disciplina a toda prueba. Es decir, si se trabaja en la lista de tareas, es cuestión de tiempo que antes o después se consiga el objetivo.
3. Una autoexigencia con uno mismo total. Ser duro con uno mismo es la prueba más alta de autoestima.

Hábito: Escribe y revisa tus objetivos

Decreta la clase de día que quieres vivir, decreta la clase de semana que quieres. Y una vez al año, decreta la clase de año que quieres. Pon tus objetivos por escrito, y revísalos de vez en cuando, para no perder el foco durante el día a día.

Sergio Fernández y Raimon Samsó reúnen en este libro los 70 hábitos que nos convertirán en emprendedores de éxito y demuestran que ello depende más de la actitud, la mentalidad y, sobre todo, de los hábitos, que de los conocimientos adquiridos en cualquier universidad. Un libro para los héroes del siglo XXI: los emprendedores.



El mercado laboral vive una verdadera revolución. Los empleos estables están desapareciendo y esto nos obliga a reinventarnos y a adaptarnos. En este contexto, cada vez más personas optan por emprender. Sin embargo, con frecuencia lo hacen sin la actitud, el conocimiento y el compromiso necesarios. El resultado es bien conocido: alrededor del 85% de los proyectos emprendedores fracasan antes de los cinco años, algo que podría evitarse con la preparación adecuada.

Emprender no es un objetivo en sí mismo, una forma de ganar dinero o una salida laboral; **emprender es una misión que dota de sentido a la vida, una manera de ofrecer nuestro valor a otros seres humanos y una transformación personal de gran calado**: tu proyecto no crecerá más de lo que tú crezcas como persona.

Los emprendedores de éxito son la humanidad del futuro. Personas hechas a sí mismas, en constante formación, motivadas, exigentes consigo mismas, apasionadas, educadas e instruidas, tolerantes, capaces de liderar, serviciales y colaboradoras, que aman lo que hacen y que se nutren espiritualmente. Este libro nos permitirá convertirnos en emprendedores de éxito de forma automática, simplemente incorporando los **70 hábitos**

imprescindibles para conducir nuestra vida al siguiente nivel tanto en el terreno personal como en el profesional. Una vez activados estos hábitos, el éxito será inevitable.

Recuerda, tu misión: emprender

Raimon Samsó, licenciado en Ciencias Económicas, es creador del Instituto de Expertos (Institutodeexpertos.com) —que proporciona entrenamiento en marca personal a autores, coaches y líderes de pensamiento: «Programa Experto»—. También es autor de 16 libros de desarrollo personal y profesional (raimonsamso.com), entre los que cabe citar: *Supercoaching* (Conecta, 2014), *El código del dinero*, *Taller de amor*, *Cita en la cima*, o *El código de la manifestación*. Puedes aprender con él en su canal de YouTube.

Sergio Fernández es fundador del Instituto Pensamiento Positivo, emprendedor y director del Máster de Emprendedores (www.masterdeemprendedores.com), del Máster de Desarrollo Personal (www.masterdedesarrollopersonal.com) y del programa radiofónico *Pensamiento Positivo* (www.youtube.com/pensamientopositivo1). Es también autor de *Vivir sin jefe*, *Vivir sin miedos* y *Vivir con abundancia*, entre otros libros. Puedes acompañar a Sergio y acceder a más de 600 artículos, 300 vídeos y otros recursos gratuitos en www.pensamientopositivo.org.

Los libros de Conecta están disponibles para promociones y compras por parte de empresas, en condiciones especiales para grandes cantidades. Existe también la posibilidad de crear ediciones especiales, incluidas ediciones con cubierta personalizada y logotipos corporativos para determinadas ocasiones.

Para más información, póngase en contacto con:

edicionesespeciales@penguinrandomhouse.com

Edición en formato digital: mayo de 2017

© 2017, Sergio Fernández

© 2017, Raimon Samsó

© 2017, Penguin Random House Grupo Editorial, S. A. U.

Travessera de Gràcia, 47-49. 08021 Barcelona

Diseño de portada: Sophie Güet

Ilustración de portada © Thinkstock / Koya79

Penguin Random House Grupo Editorial apoya la protección del *copyright*. El *copyright* estimula la creatividad, defiende la diversidad en el ámbito de las ideas y el conocimiento, promueve la libre expresión y favorece una cultura viva. Gracias por comprar una edición autorizada de este libro y por respetar las leyes del *copyright* al no reproducir ni distribuir ninguna parte de esta obra por ningún medio sin permiso. Al hacerlo está respaldando a los autores y permitiendo que PRHGE continúe publicando libros para todos los lectores. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, <http://www.cedro.org>) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.

ISBN: 978-84-16029-94-5

Composición digital: M.I. Maquetación, S.L.

www.megustaleer.com

Penguin
Random House
Grupo Editorial