

# El Desafío de Triunfar



---

Secretos para  
Ganar más Dinero  
y Triunfar  
en Tiempos  
de Crisis

---

Héctor González

# **El desafío de Triunfar**

Héctor González

# Testimonios

*«El Desafío de Triunfar» no es otro libro más de autoayuda, es un manual EFICAZ para ser Próspero y Exitoso, aún en tiempos de Crisis. Es un libro basado en su mayoría en la historia personal del autor. Sus retos, sus sueños, sus crisis que nos enseñarán a nunca darnos por vencidos, estemos en cualquier tipo de situación por más difícil que ésta sea. Héctor González, nos enseña que sí se puede triunfar en época de crisis si se aplican los secretos de este maravilloso libro.*

David González  
Conferencista Inspiracional y Liderazgo  
[www.davidgland.com](http://www.davidgland.com)

*Objetivo y motivador. Héctor González ofrece, en forma didáctica y muy entretenida, lecciones de liderazgo utilizando ejemplos claros y concisos. La gran lección que Héctor nos brinda es que el verdadero líder siempre está dispuesto a enfrentar todo obstáculo que se le presente. «El Desafío de Triunfar» ofrece la receta perfecta para salir adelante más aún en tiempos difíciles. Es un texto de lectura obligatoria para quienes quieren emprender el camino del verdadero desarrollo personal y profesional.*

Jorge Luis Boza  
MBA. MA. Consultor de Negocios

*En el «El Desafío de Triunfar», Héctor González presenta las bases históricas y prácticas para ir más allá de las apariencias de la crisis y llevar al lector a la realidad de la abundancia. Héctor vive estos principios, y por eso está capacitado para compartirlos contigo. Si quieres salir de «la crisis» y entrar a la plenitud de tu abundancia, este libro te dice cómo.*

Dr. César Vargas.

Autor de «Tu vida es tu Obra Maestra»

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

*«El Desafío de Triunfar» es en esencia un valioso manual que nos da las herramientas necesarias para tener éxito en tiempos difíciles. Héctor González nos muestra los pasos para vencer las adversidades y salir triunfantes en esos momentos de crisis. Son innumerables los consejos que González nos comparte para mantenernos firmes, entre ellos, por mencionar algunos: El tener una actitud optimista, el modificar estrategias para llegar a las metas, el usar afirmaciones positivas, y muchos más consejos útiles para triunfar. Además, encontraremos pensamientos de reconocidos personajes, de la historia mundial, que superaron adversidades para llegar al éxito. Minuciosamente el autor ilustra este libro con historias llenas de inspiración, donde sus protagonistas tornaron sus dificultades en triunfos. González comparte su sabiduría para guiarnos por el camino del éxito; sus consejos son indispensables para poder sobrevivir en el desafiante camino de la vida donde la meta solamente es triunfar.*

Enedina Castañeda

Poetisa Mexicana

*Siempre he creído que «una palabra puede cambiar tu día, pero un libro puede cambiar tu vida». Esto fue lo que me sucedió al leer este libro, a pesar de que he leído cientos. Todos son únicos, en este caso me quedé sorprendida, creía que sabía bastante sobre la vida pero una vez más este libro me hizo aprender bastante. Y claro, me hizo subir un escalón más para poder tener éxito tanto en mi carrera profesional como en mi vida personal. En cada capítulo uno tiene mucho que aprender ya que todos son muy interesantes y llenos de sabiduría. No cabe duda que un escritor es único en la forma de expresar sus sentimientos, ideas, conocimientos y creencias. Este libro lo contiene todo, tanto en lo emocional como en lo espiritual. Es un libro que no se puede mantener solo guardado en un librero, se tiene que compartir o usarlo como una guía o un libro de texto.*

Luisana Garibaldo  
Conferencista y Autora.

# **El Desafío de Triunfar**

**Secretos para ganar más dinero y  
triunfar en tiempos de crisis**

Héctor González

# Índice

Testimonios	3
Dedicatoria	13
Agradecimientos	15
Conoce al autor	17
El vuelo del águila	19
Introducción	21
1. Cómo prosperar en tiempos de Crisis	29
2. En medio de la crisis Está la oportunidad	43
3. Siempre hay dos maneras de ver las cosas	51
4. Los problemas son oportunidades de crecimiento	59
5. Todo cambio empieza con una decisión	73
6. Tres pasos indispensables para hacer cambios permanentes en tu vida	81
7. El poder de las creencias	93
8. Tus pensamientos crean tu realidad	99
9. Las realidades de la nueva economía	107

10. La oportunidad de volver a empezar es ahora	121
11. Liderazgo en tiempos de crisis	131
12. El fracaso: la clave del éxito	145
13. El poder del presente	165
14. 7 Poderosas estrategias para aumentar las ventas y hacer crecer tu negocio	173
15. Herramientas para triunfar	187
16. Conclusión	203
BIBLIOGRAFÍA	207
Recursos GRATUITOS	209



Título: El Desafío de Triunfar

Autor: Héctor González

Primera Edición: Los Ángeles, CA. E.U.A.

Publicado por: Héctor González Internacional

4111 South St. Suite F

Lakewood, CA. 90712

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

ISBN: 978 - 1- 4507 - 8086 - 1

Copyright© 2011 By Héctor González

Impreso en Los Estados Unidos de Norte América.

Todos los derechos reservados. Queda estrictamente prohibida la reproducción parcial o total, tanto escrita como gráfica de esta obra, así como la distribución de la misma, sin la autorización previa del autor.

Edición: Anabel Álvarez Hernández

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

Diseño editorial y portada: Evolution Design Studio

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

Diseño de portada: Alex Gómez

[www.cybersolution2.com](http://www.cybersolution2.com)

Fotografía: Walter Jiménez

562-375-3182

# Dedicatoria

*A mi esposa Griselda, a mis hijos, Griselda, Citlalli, Tonatiuh e Itzel, que son mi vida y mi mayor fuente de inspiración. Este libro es para ustedes.*

*A mis hermanos: Maria Elena, Raquel, Antonio, Olivia, Guillermina, Daniel, Gustavo y Rodrigo.*

*A todos mis amigos, maestros y estudiantes que me han apoyado en este proyecto.*

*Deseo que este libro les ayude a hacer realidad sus metas y sueños en la vida.*

# Agradecimientos

*A mi esposa Griselda por todo su amor y apoyo incondicional a todos mis proyectos.*

*A mi mamá por sus palabras de apoyo y por siempre creer en mí.*

*A mi papá que está en el cielo, por haberme enseñado el principio fundamental del éxito: tomar 100% de responsabilidad de mis resultados. Por haberme enseñado con el ejemplo a ser una persona de integridad y a que en la vida todo se gana con la bendición del trabajo.*

*A todos mis amigos, estudiantes, colegas, maestros y mentores que con su apoyo y ejemplo me han inspirado a escribir este libro: Martha Saenz, Maria Griselda Valle, Luisana Garibaldo, Natty Rios, Rosario Aguilera Mendoza, Anabel Alvarez, Alex Gomez, Diana Fontanez, Manuel Esparza, Luis Font, David González, Adela Vargas, Eduardo Cholula, César Vargas, Eduardo Figueroa, Gissela Meléndes, Brenda Loza, Octavio Romero, Bob Proctor, Edward Rodríguez, Jack Canfield, John Maxwell, Mark Victor Hansen, Eric Lofholm, Arvee Robinson, Lee Pound, Walter Jimenez.*

## Conoce al autor

Héctor es un conferencista internacional, experto en ventas y liderazgo, coach de éxito personal y empresarial. Es el presidente de Héctor González Internacional una organización global de ventas y de desarrollo personal que él fundó para ayudar a hombres y mujeres por igual, estudiantes, empresarios, hombres de negocios, profesionistas, mujeres profesionales, a desarrollar su máximo potencial y que puedan lograr sus metas y sueños en la vida.

Autor del audio-libro: “Nacidos Para Triunfar” y “Maximiza Tu Tiempo Maximiza Tu Vida”. Héctor es un apasionado del periodismo y ha hecho radio y televisión por muchos años. Ha producido varios programas de televisión para el canal 6 de Buenavision Telecomunicaciones entre ellos “Nuevos Horizontes” y “Proyección Hispana”. Trabajó como reportero para el “Noticiero Latino” y fue productor para el Programa “Enfoque Latino” de Radio Pacífica 90.7 FM. Produjo el segmento “Conozca y Defienda sus Derechos”, un programa para informar a la comunidad sobre sus derechos en los Estados Unidos. Héctor también fue el coproductor de “Los protagonistas”, el primer show de motivación, liderazgo y superación personal en la 1020 AM Univision Radio.

Héctor ha recibido entrenamiento de los mejores instructores y expertos en motivación y desarrollo personal incluyendo a Jim Rohn, Zig Ziglar, Anthony Robbins, Brian Tracy, Mark Victor Hansen, Jack Canfield, Robert Allen, Bob Proctor, Eric Lofholm, Dr Moine entre otros.

En su insaciable búsqueda por ayudar a su comunidad ha estudiado la filosofía del éxito y examinado la vida de los hombres más exitosos y líderes que han transformado la historia de la humanidad. Ha leído más de 500 libros de desarrollo personal, psicología, relaciones humanas, comunicación, ventas y mercadeo y ha escuchado más de 10 mil horas de programas de audio-libros y presenciado en vivo las conferencias de motivadores exitosos como los arriba mencionados.

La misión de Héctor González es empoderar a las personas a que desarrollen su máximo potencial y que tengan una mejor calidad de vida, por medio de conferencias de motivación y liderazgo, seminarios de ventas, libros, audio-libros, y consultas privadas de coaching privado y de grupo.

Cientos de empresas contratan a Héctor para entrenar y motivar a sus empleados entre ellas a:

Herbalife, Century 21, Nissan, Ford, Royal Prestige, Renaware International, 4 Life, Ardyss International, Famsa, Mary Kay, Jafra, Monavie, Melaleuca, Princess House, 4life, Shaklee.

Para llevar a Héctor a tu organización visita

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

## El vuelo del águila

En el nido del águila se escucharon las palabras del gran maestro «el águila mayor»: “Hoy es un gran día para los aguiluchos”. Estaban siendo preparados para su primer vuelo fuera del nido. Este primer vuelo es muy importante porque les daría la seguridad necesaria para poder cumplir con su destino.

- ¿Qué tan lejos puedo volar? — Preguntó el águila.
- ¿Qué tan lejos puedes ver? — Le respondió el gran maestro.
- ¿Qué tan alto puedo volar? — Preguntó el águila.
- ¿Qué tanto puedes estirar tus alas? — Le contestó el maestro.
- ¿Qué tan lejos puedo volar? — Insistió el águila.
- ¿Qué tan grande es el horizonte? — Le dijo el maestro.
- ¿Qué tanto puedo soñar? — Preguntó el estudiante.
- ¿Qué tanto puedes soñar? — Sonrió y le contestó el maestro.
- ¿Que tanto puedo lograr? — Volvió a preguntar el águila.
- ¿Qué tanto puedes creer? — Le contestó lanzándole un reto el gran maestro.

Frustrado por las respuestas del maestro. El águila reclamó:

- Maestro: ¿por qué no contestas mis preguntas?
- Lo he hecho —le respondió el maestro.

- Sí, pero me contestaste con preguntas.
- Te respondí de la mejor manera.
- Pero tú eres el gran maestro. Tú deberías de saber todas las respuestas. Porque si tú no sabes las respuestas, entonces, ¿quién las tendrá?
- Tú mismo — le dijo el gran maestro.
- ¿Yo? ¿Cómo? — Respondió el águila confundida.
- Nadie te puede decir que tan alto puedes volar o que tanto puedes soñar. Es diferente para cada águila. Solo Dios y tú saben que tan lejos llegarás. Nadie en este planeta conoce tu potencial o lo que tienes dentro de tu corazón. Solamente tú tienes esa repuesta. Lo único que te puede limitar es tu imaginación.

El águila, un poco confundida, le preguntó una vez más al maestro.

- Entonces, ¿qué debo hacer?
- Observa el horizonte, abre tus alas y vuela. Porque has sido hecha para volar. Todo el potencial que tienes no sirve de nada si lo tienes guardado en un baúl.

Un carro Mercedes Benz guardado en la cochera no te sirve de nada. Un barco se encuentra más seguro en el puerto, pero fue hecho para navegar en alta mar. Un avión está más seguro en tierra, pero fue hecho para volar.

Y, tú fuiste creado a imagen y semejanza de Dios, el creador del cielo y del universo. Y, por lo tanto estás hecho para crear.

Ve y crea. Crea tu obra maestra.

Tom Reilly

## Introducción

Si compraste este libro porque quieres saber cómo hacer realidad tus metas y sueños en la vida, o porque quieres saber como triunfar en tiempos difíciles, quiero decirte que compraste el libro correcto. Porque aquí te voy a dar las herramientas, las estrategias y los pasos a seguir para que sepas cómo lograr tus metas y vivir tu vida llena de abundancia y prosperidad.

Pero, antes que nada, quiero darte las gracias por haber comprado este libro que he escrito especialmente para ti.

«El Desafío de Triunfar» es para todas las personas que tienen metas grandes, pero que están enfrentando grandes retos para hacerlas realidad.

En este libro no solo te voy a decir lo que tienes que hacer para lograr tus metas, sino que te voy a explicar cómo hacerlo. Te voy a decir cómo llegar de donde estás a donde tú realmente quieres ir.

En este libro voy a compartir contigo muchas historias de personas que pasaron por las más terribles crisis en sus vidas y que no solo lograron salir adelante, sino que triunfaron y se convirtieron en los protagonistas de su existencia, en excelentes líderes o grandes empresarios.

De verdad te quiero felicitar por haber tomado la decisión de comprar este libro. Te quiero aplaudir por ese compromiso que tienes contigo mismo y con tus metas.



El hecho de que hayas tomado la decisión de obtenerlo me dice muchas cosas de ti. Me dice que eres una persona de acción, que eres una persona que quieres lograr cosas grandes en tu vida y que, además, eres una persona que tiene metas y sueños, que eres una persona que está dispuesta a trabajar para hacerlos realidad.

¿Es correcto lo que te estoy diciendo?

¡Claro que es correcto!

El día de hoy quiero decirte que:

*«El universo recompensa de una manera diferente a las personas que toman acción que a las personas que no toman acción».*

Así que tú vas a ser recompensado porque en este libro te voy a dar muchas estrategias e ideas que podrás implementar inmediatamente para hacer cambios en tú vida de modo que puedas vivir en abundancia y prosperidad.

En este libro voy a trabajar contigo en las tres áreas que tienes que cambiar y mejorar para poder salir adelante y prosperar en tiempos difíciles.

La primera área que tienes que cambiar es la mentalidad — las creencias limitantes, los paradigmas—. La segunda área que necesitas modificar son las estrategias que usas y que no te están ayudando a lograr tus metas. Y por último, la tercera área a mejorar es la importancia de tomar más acción en tu vida, ya que con trabajo podrás lograr todo lo que quieras.

Para triunfar en tiempos difíciles tienes que:

*«Cambiar la mentalidad, aprender nuevas estrategias y tomar más acción».*

*Héctor González*

## **Los propósitos de este Libro**

Mi primer propósito es ayudarte a triunfar, a que logres tus metas a pesar de los problemas o retos que puedas estar enfrentando en este momento.

El segundo propósito es compartir contigo unas ideas, unas estrategias comprobadas que podrás implementar inmediatamente para salir adelante y prosperar cuando los tiempos estén difíciles.

Tercer propósito. Quiero invitarte a que te mantengas en contacto conmigo en esta conversación de éxito, liderazgo y superación personal. Y, para que aprendas más acerca de cómo lograr el éxito, de los talleres de liderazgo, ventas y superación personal, te invito a nuestro punto de encuentro en [www.triunfahoy.com](http://www.triunfahoy.com). Visítalo y regístrate para recibir GRATIS el boletín «Triunfa hoy» con estrategias para ganar en la vida y en los negocios.

Esto es muy importante porque

*«El secreto del éxito es vivir una vida con propósito».*

*Héctor González*

Desarrolla tu máximo potencial

Quiero hacerte una pregunta: «¿Crees que tienes más potencial dentro de ti, qué puedes desempeñarte a un nivel más alto del que actualmente lo estás haciendo?»

¡Claro que sí!

Yo creo que todos tenemos más potencial dentro de nosotros, y que nos podemos desempeñar a un nivel más alto del que actualmente lo estamos haciendo.

«¿Estás de acuerdo conmigo en que todos tenemos un gran potencial y que podemos dar más?»

Desafortunadamente ese potencial que tenemos está dormido, guardado en el baúl de los recuerdos. Mi propósito con este libro es despertar esa capacidad que tienes dormida dentro de ti.

Imagínate todo lo que podrías lograr si desarrollaras todo tu potencial. Serías prácticamente imparable y lograrías todo lo que te propusieras. Podrías vivir la vida a tu manera, sin que te importe como esté la economía global o la de tu país.

*«Tú vida va a cambiar cuando te des cuentas de que tienes dentro de ti todo el potencial que necesitas para cambiar tú vida».*

*Héctor González*

Ahora quiero hacerte otra pregunta: «¿Cuánto ganas por mes?» Escribe la cantidad de dinero que ganas en un mes. Fíjate bien, la pregunta no es cuánto dinero te gustaría ganar. La pregunta es: «¿Cuánto dinero ganas cada mes?» Exactamente. Así como estás trabajando, así como está la economía.

¿Cuánto dinero ganas cada mes? ¿Ya lo escribiste? ¿Ya tienes tú respuesta?

Muy bien. Ahora multiplica esa cantidad por cuatro. ¡Sí, multiplica por cuatro la cantidad de dinero que ganas cada mes!

El resultado es la cantidad de dinero que yo creo que tú tienes potencial para ganar.

Si escribiste dos mil quinientos dólares al mes. Yo creo que tienes el potencial dentro de ti para ganar diez mil dólares al mes. Si escribiste cinco mil dólares al mes yo creo que tienes el potencial para ganar veinte mil dólares al mes. Y si escribiste veinticinco mil dólares al mes. Yo creo que tienes el potencial para ganar cien mil dólares al mes.

Se oye muy bien, ¿verdad? Ahora la pregunta es: «¿Cómo vas a ganar esa cantidad de dinero? ¿Cómo vas a ganar cuatro veces más de lo que estás ganando en este momento?». La respuesta es

*«Desarrollando tu potencial».*

Ahora, la pregunta que se plantea es: «¿Cómo vas a desarrollar tu potencial?» Comprometiéndote a una capacitación constante y sin final. Preparándote, capacitándote, entrenándote, leyendo libros, asociándote con personas triunfadoras, teniendo un mentor.

¿Cómo vas a desarrollar tu potencial?

Invirtiendo en la persona más importante que eres tú. Haciendo lo que decía Benjamín Franklin: «Vacía tu bolsillo en tu mente y tu mente llenará tu bolsillo».

Y cuando desarrolles tu potencial se te van a presentar muchas oportunidades que antes no podías ver. Y cuando se presenten éstas las vas a poder aprovechar.

Es por todos bien sabido que el ser humano utiliza menos del 10% de todo el potencial que tiene. Imagínate todo lo que puedes lograr cuando utilices un 10% o un 15%, o un 20% de todo tu potencial ¡Imagínate, todo lo que serías capaz de lograr!

Te voy a dar un ejemplo de lo que puedes hacer cuando desarrolles tu potencial.

Cuando yo me vine a los Estados Unidos a trabajar, a la edad de 17 años, era muy joven y sin experiencia. En mi primer trabajo me pagaban treinta y cinco dólares por día, trabajando de siete de la mañana a cinco de la tarde. Y hoy en día, veinte años después, ahora que he desarrollado «un poco» de todo el potencial que tengo, hace unos meses pude cerrar un trato en el que una empresa me pagó \$7,500.00 por una presentación de una hora. La pregunta es: «¿Cómo sucedió esto?» Lo que pasó es que me he convertido en un conferencista experto en ventas y liderazgo. Tengo más de diez años estudiando esta profesión, he tomado entrenamiento con los mejores maestros, he leído más de 500 libros, he escuchado más de diez mil horas de audio-libros, y constantemente me sigo preparando. Actualmente tengo a los mejores maestros y mentores que me siguen ayudando en cada una de las áreas más importantes de mi vida. Lo mismo te va a suceder a ti cuando empieces a prepararte y a desarrollar tu potencial. Cosas maravillosas van a sucederte.

Quiero decirte que mi compromiso es darte las herramientas, e indicarte los pasos que necesitas seguir para lograr tus metas. Tu compromiso debe ser leer este libro una y otra vez hasta que entiendas las ideas, hasta que interiorices los conceptos, hasta el punto que los empieces a implementar. Y después, que te conviertas en un maestro enseñando todo lo que has aprendido a otras personas. Porque la mejor manera

de formarse es enseñar. Entonces, todo lo que asimiles en este libro compártelo con otras personas. Tienes mi permiso.

Desafortunadamente, dicen que «nadie puede aprender nada hasta que esté listo para hacerlo» y que «cuando el alumno esté listo entonces aparecerá el maestro».

Por ello, yo espero que estés listo, y que abras tú mente y corazón, porque la mente del ser humano funciona como un paracaídas, solo funciona cuando está abierta. Así que mantén tu mente abierta y lee este libro con la expectativa de que vas a encontrar la respuesta que estás buscando.

Eric Lofholm, uno de mis maestros, siempre nos decía: «No hay nada más poderoso que cuando le ha llegado su tiempo a una idea». Es muy posible que en este libro encuentres la idea, la estrategia que estás buscando o que leas la historia de éxito de una persona que estuvo en crisis y salió adelante. Y que esta historia te ayude y te inspire a llevar tu vida al siguiente nivel.

Yo creo que si pones en práctica las ideas y las estrategias que vas aprendiendo en este libro, tienen el potencial de transformar tu vida. Estas ideas las utilizan las personas superexitosas para lograr todas sus metas. Y si tú aplicas lo que vas a aprender en este libro, tú también podrás lograr todas tus metas y vivir la vida a tu manera.

Y, como decía el escritor y filósofo alemán Wolfgang Goeth:

*«Todo aquello que puedas hacer o sueños que puedas hacer: ¡Lánzate y hazlo! La osadía lleva consigo genio, magia y poder».*



## Capítulo 1

# Cómo prosperar en tiempos de Crisis

*«Cada adversidad, cada problema, cada crisis, trae consigo la semilla de un beneficio igual o mayor que la crisis».*

**Napoleón Hill**

**N**o es ningún secreto que estamos pasando por tiempos difíciles, por tiempos de cambio, que estamos viviendo una nueva economía. Y, por lo tanto, la gente tiene miedo, está confundida. Muchas personas han perdido la fe, la esperanza y con ello han abandonado sus sueños. Desafortunadamente, la mayoría de las personas están jugando el papel de víctimas y han perdido la fuerza de voluntad para salir adelante.

Por otro lado, hay otro grupo de personas que están luchando todos días por salir adelante y dispuestos a pelear hasta ganar la batalla. Estos guerreros son personas que primeramente se han conquistado a sí mismas. Un guerrero es una persona que toma acción. Un guerrero tiene más fortalezas que debilidades. Un guerrero tiene más coraje que miedo y ve



más oportunidades que obstáculos. Uno de estos guerreros fue John D. Rockefeller quien hizo su fortuna en medio de la gran depresión de los Estados Unidos, entre 1929 y 1934.

Yo creo que estos tiempos pueden ofrecerte una de las mejores oportunidades que se te van a presentar en toda tu vida para hacerte millonario, siempre que trabajes inteligentemente, que sepas lo que estás haciendo, y que estés dispuesto a aprender y a elevar tus estándares de trabajo.

Y si no dominas lo que estás realizando tienes que entrenar. Entrenar para ser un guerrero victorioso, un guerrero millonario. La locura es «hacer diariamente lo mismo y esperar resultados diferentes». Desafortunadamente, eso es lo que hacen la mayoría de las personas, diariamente hacen lo mismo y esperan resultados diferentes.

Por eso tienes que aprender nuevas estrategias, no solo para sobrevivir en esta economía, sino también para dominar. Tienes que saber que es lo que sí está funcionando y aprender a usar las estrategias que usan los millonarios.

Si eres dueño de tu propio negocio tienes que saber cual es la prioridad, que es lo que debes estar atendiendo de inmediato.

Porque estamos viviendo tiempos difíciles, tiempos de cambio, tiempos económicos desafiantes, y las cosas que funcionaron hace algunos años —cuando la economía estaba muy bien, cuando había mucho trabajo, cuando la gente tenía mucho dinero— hoy en día ya no están funcionando.

Años atrás, cuando la economía estaba «bien», cuando había mucho dinero, las personas, los vendedores y empresarios podían salir adelante sin necesidad de dar el 100%, porque todo se vendía muy fácilmente —las casas, los carros, ...—. Prácticamente todo se vendía «como pan caliente», porque

la gente tenía mucho dinero, crédito en sus tarjetas y los bancos otorgaban préstamos a cualquier persona, siempre y cuando estuviera viva.

Actualmente todo esto ha cambiado. Si quieres salir adelante en la nueva economía, si quieres prosperar en tiempos crisis, si quieres ganar mucho dinero y lograr tus metas, tienes que renovarte, tienes que re-inventarte, e implementar nuevas estrategias. Tienes que ser profesional en todo lo que haces, pero sobre todo tienes que dar tu máximo esfuerzo todos los días.

Yo veo esta situación económica que estamos viviendo como un tsunami, como una ola gigante que viene hacia nosotros. Y creo que todas las personas que se están preparando, capacitando, re-inventando, renovando, que se están adaptando a esta nueva economía, cuando llegue la ola gigante van a poder surfear sobre ella y triunfar.

Pero para todas las personas que siguen haciendo lo mismo, que están con los brazos cruzados esperando que pase la crisis, va a llegar el tsunami y los va a arrasar, los va hacer fracasar.

Porque tienes que darte cuenta de que si no estás yendo para adelante vas para atrás, si no estás yendo para arriba vas para abajo. Si no estás creciendo automáticamente, vas a estar retrocediendo. O como dice Brian Tracy: «Si tus acciones no te están acercando a tus metas, quiere decir que te están alejando de ellas».

Hay una frase que dice: «Aunque estés en el lugar y en el negocio correcto si te quedas con los brazos cruzados vas a fracasar». ¿Qué quiere decir esto? Pues que aunque estés en el negocio correcto, o estés en la profesión correcta si te

quedas con los brazos cruzados y no te adaptas a la nueva economía, a las nuevas tecnologías, a los nuevos mercados, vas a fracasar.

## ¿Qué hacer para triunfar en la vida?

Para triunfar en la vida y en los negocios tienes que hacer lo siguiente:

**Primero.** *Todos los días tienes que dar tu máximo esfuerzo.*

En el libro «Los cuatro acuerdos», el Dr. Miguel Ruiz habla precisamente acerca de esto, y dice que para lograr el éxito «siempre tienes que dar tu máximo esfuerzo». Eso es todo, «tu máximo esfuerzo» nada más, ni nada menos. Sólo el darlo te ayudará a lograr tus metas y a triunfar en los tiempos de crisis.

Personalmente tengo más de veinte años ganándome la vida en una de las profesiones más antiguas, nobles y mejor pagadas que son las ventas —ayudando a las personas a resolver sus necesidades, intereses o problemas—. Y con toda seguridad te puedo decir que las ventas es la profesión más noble y mejor pagada para los vendedores que realmente trabajan, y que también es la profesión peor pagada para los vendedores mediocres, para los vendedores que no trabajan.

Entonces, si tú eres vendedor, empresario independiente o dueño de tu propio negocio, si de verdad quieres salir adelante cuando los tiempos están difíciles. Entonces, tienes que dar todo tu esfuerzo, dar «todo lo mejor de ti». Y eso es lo que se le puede pedir a una persona: ¡que dé lo máximo de sí misma!

Como en la historia de una niña que quería comprarle un regalo especial a su mamá en su cumpleaños y rompió su

«cochinito» de ahorros. Fue a la joyería que estaba en una plaza muy cerca de su casa y le preguntó al joyero que cuánto costaba una gargantilla que le gustó para su mamá. Y el joyero le dijo: «Esa gargantilla es muy cara, cuesta mucho dinero». Y la niña sin intimidarse le dijo: «Yo le puedo pagar con todo mi dinero». El joyero le preguntó que para quién la quería.

Para mi mamá, porque hoy es su cumpleaños y yo le quiero comprar algo muy especial con 'todo' el dinero que tengo ahorrado.

El joyero se conmovió con las palabras de la niña y le dijo que estaba bien que se la iba a dar porque estaba dispuesta a dar «todo» lo que tenía y se la envolvió para regalo. Y cuando la niña le entregó la joya a su mamá, la señora sorprendida no lo podía creer porque era una gargantilla muy hermosa y muy cara. Le preguntó que dónde la había comprado. Y la niña le dijo que se la había comprado en la joyería. La señora no creyó a la niña y fue a hablar con el joyero, y le dijo: «Señor aquí debe de haber algún error porque esta alhaja es muy cara y mi hija no tiene tanto dinero». Entonces, él le respondió: «No, señora, su hija me pagó con todo. Sí, ella me dio todo el dinero que tenía».

Y eso es precisamente lo que tenemos que hacer para salir adelante cuando los tiempos están tan difíciles. Entonces, tienes que dar todo tu esfuerzo, dar «todo» lo mejor de ti. Porque como dice George Bernard Shaw: «En el mundo sólo triunfa quien se levanta y busca las oportunidades, y si no las encuentra las crea».

**Segundo.** *Tienes que ser profesional en todo lo que realices.*

En el diccionario la palabra profesional se refiere a:

- Una persona que ejerce una profesión o actividad como medio de vida.
- Una persona que hace un trabajo como profesión y no como afición.
- Una persona que ejerce su profesión eficientemente y con destacada capacidad.

Desafortunadamente, la palabra profesional es una palabra que le queda muy grande a muchas personas. Hay muchas personas que tienen una profesión —abogados, ingenieros, arquitectos, etc.—, pero eso no las convierte en profesionales automáticamente.

Y, por no ser profesionales, pierden muchas oportunidades y no están ganando el dinero que les gustaría. Simplemente porque no lo son.

¿Quién gana más, un deportista amateur o un profesional?

¿Quién gana más, un actor amateur o un profesional?

¿Quién gana más, un vendedor amateur o un profesional?

¡Exactamente, un profesional! Las personas que triunfan y que ganan más dinero en la vida, en los negocios y en los deportes son las personas que son profesionales.

Si tú eres vendedor o empresario independiente, ser profesional significa que tienes que ser un experto en tu profesión, y que tienes que saber todo con respecto a tu negocio, a tu producto o al servicio que ofreces. Ser profesional significa que vas a cumplir tu palabra, que vas a cumplir todo lo que prometes. Ser profesional significa

vestir profesionalmente de acuerdo con lo que haces, llegar puntual a tus citas, regresar todas tus llamadas, etc.

Y si eres un vendedor profesional te tienes que saber tu presentación de ventas ¡al derecho y al revés! Y yo creo que ahí está la diferencia entre ser un vendedor amateur y un vendedor profesional. Por eso, yo digo que ventas es la profesión mejor pagada para los vendedores «profesionales», para los vendedores que trabajan y que están comprometidos a ser los mejores.

En algunas ocasiones mis estudiantes me preguntan que cuánto pueden ganar si se dedican a las ventas, y les digo que muy poco o nada. Los vendedores mediocres ganan muy poco, pero los vendedores profesionales ganan miles y miles de dólares.

Hace unos días estaba hablando con un amigo, un importante hombre de negocios, que gana mucho dinero cada mes. Estábamos hablando de la situación económica por la que está pasando el país, de como mucha gente se ha quedado sin trabajo, y que también mucha gente está perdiendo sus casas y otros más cerrando sus negocios. No se me olvidan las palabras que me dijo: «Héctor, éste es el tiempo de los profesionales. Este es el tiempo en que los “Profesionales” salimos a trabajar. Este es el tiempo en que los profesionales ganamos mucho dinero». Y, por último, me dijo también: «Héctor. Todas las personas, empresarios y vendedores mediocres van a fracasar en esta nueva economía».

Así que, si quieres ganar mucho dinero y salir adelante, te tienes que convertir en un profesional, en todo el sentido de la palabra. Como decía el gran líder Mahatma Gandhi: «Si quieres cambiar al mundo, primero cámbiate a ti mismo».

Es decir, si quieres que tus empleados o vendedores sean profesionales primero se tú un profesional.

**Tercero.** *Tienes que elevar tus estándares.*

*«Las personas con una fuerte pasión son capaces de elevarse a la grandeza».*

*Conde De Mirabeau.*

Si quieres salir adelante y lograr todas tus metas tienes que elevar tus estándares de trabajo y desarrollar nuevos hábitos.

Déjenme contarles una historia personal.

Mi hija Griselda tuvo que elevar sus estándares para poder llegar a donde ella quería. El año pasado se graduó de la escuela preparatoria Mayfair de Lakewood, en California. Ella era parte del equipo de la guardia de colores —quienes hacen coreografías con banderas y siempre acompañan a la banda de música de la escuela—.

Uno de los sueños de mi hija era ser parte del equipo de clase mundial de Pacific Crest. Para poder formar parte de éste, ella tenía que pasar por unas audiciones, las cuales superó y fue aceptada en ese equipo.

Los primeros tres meses de pertenecer a este equipo tuvo que pasar por un entrenamiento muy fuerte, que la preparaba para desempeñarse al nivel de clase mundial, que es el más competitivo. Lo interesante de esto es que cuando mi hija perteneció al equipo de la preparatoria Mayfair, ella se desempeñó a ese nivel. Pero cuando fue aceptada en el equipo de Pacific Crest, que es de clase mundial, Griselda tuvo que elevar sus estándares.

Y nosotros tenemos que estar dispuestos a hacer exactamente lo mismo. Si queremos ganar más dinero, y hacer realidad nuestras metas, tenemos que elevar nuestros estándares de trabajo y desarrollar nuevos hábitos que nos ayuden a lograr lo que queremos. Por eso, el escritor estadounidense Elbert Hubbard decía: «Debemos de cultivar solo los hábitos que queremos que dominen nuestras vidas».

**Cuarto.** *Tienes que estar comprometido a ser el mejor.*

Y, para ello, no tienes que ser mejor que otras personas solo tienes que ser la mejor versión de ti mismo. Porque hoy en día el problema del hombre no es que sea cobarde o miedoso, el conflicto de las personas es que han caído en la mediocridad y se quedan en su zona de confort. Porque tu mayor enemigo no son otras personas, no es la economía, no es tu jefe, no son tus problemas, tu enemigo más grande es la mediocridad y el conformismo. Por eso en este libro le vamos a poner un alto a todo esto.

La mejor definición de mediocridad la encontré en un libro de John Maxwell que dice que la mediocridad: «Es ser el mejor de los peores y es ser el más malo de los mejores».

La mejor manera de vencer la mediocridad y el conformismo es reconociendo que si no cambias estás destinado a fracasar y vivir una vida de mediocridad y escasez.

La mejor manera de vencerla es conectándote con tus sueños, dándote cuenta de que tú tienes grandeza dentro de ti, de que tú tienes un gran potencial. Como dijo el escritor británico Gilbert Keith Chesterton: «La mediocridad, posiblemente, consiste en estar delante de la grandeza y no darse cuenta».

Para dejar la mediocridad todo empieza con la decisión y el compromiso, dejando de culpar a otras personas por todas las



dificultades en tu vida y tomando el 100% de responsabilidad de tus resultados. Como dijo La Rochefoucauld: «Los espíritus mediocres condenan, por lo general, todo lo que rebasa su pequeña estatura».

En la vida, los negocios y los deportes los mejores siempre ganan más dinero, se llevan los mejores premios y son los más famosos.

Te voy a dar un ejemplo.

En el 2010, mi hija Griselda se graduó de la escuela preparatoria junto con cuatrocientos estudiantes. Y, en la ceremonia de graduación se entregaron 400 mil dólares en becas, premios e incentivos económicos para los mejores estudiantes, para los que se graduaban con las calificaciones más altas. Lo más normal hubiera sido que hubieran entregado mil dólares a cada estudiante porque eran cuatrocientos estudiantes. Pero no fue así.

«Los mejores veinte estudiantes se llevaron los 400 mil dólares en premios».

Los mejores siempre se llevan los principales premios, y con esto te compruebo que de la única manera en que vas a sobresalir, crecer y ganar más dinero es comprometiéndote a ser el mejor en todo lo que haces, y esto solo se logra con la práctica y la repetición. Como diría el gran pintor Miguel Ángel: «Si la gente supiera todo lo que he practicado para convertirme en un gran maestro y dominar mi técnica se darían cuenta que no fue tan maravilloso». Miguel Ángel dedicó 4 años recostado sobre su espalda pintando el cielo de la Capilla Sixtina.

Las personas mediocres estudian o practican hasta que les sale más o menos. Una persona que está comprometida a

ser el mejor no hace lo que puede, hace todo lo que tiene que hacer, y practica hasta que es el mejor, hasta que se hace un experto y domina la técnica. Como decía Leonardo Da Vinci: «La conquista más grande del ser humano es la de conquistarnos a nosotros mismos».

*«No importa de donde vienes lo que importa es que sepas a donde vas y estés comprometido en lograr tu metas».*

*Héctor González*

## **La historia de superación de Liz Murray**

En 1999, el diario The New York Times comenzó a premiar con becas universitarias a estudiantes. La meta era apoyar a los alumnos que quisieran ayudar a la sociedad a vivir mejor. Los administradores del programa deseaban apoyar especialmente a los estudiantes que habían vencido serios obstáculos en su vida. Los requisitos para solicitar la beca eran los siguientes: «Los estudiantes deben de demostrar logros académicos, servicio comunitario y comprobar que están enfrentado obstáculos financieros o de otro tipo».

Cuando anunciaron las historias de los primeros beneficiados, hubo muchas de gran éxito y trascendencia. Sin embargo, sobresalía una en particular: La historia de Liz Murray.

Decir que Liz había demostrado su compromiso de frente a los obstáculos era hacerla de menos. Veamos por qué.

Liz se crió en el Bronx, una parte de Nueva York bastante difícil. Hija de dos padres alcohólicos y drogadictos, ella dice que sus padres siempre la amaron, pero que eran negligentes por su adicción a las drogas. En una ocasión se despertó para descubrir que habían vendido el abrigo de invierno de

su hermana para conseguir algo de dinero y satisfacer su adicción. Entonces, para poder dar de comer a sus hermanos, Liz necesitó salir a trabajar desde los nueve años. Se ofrecía para ayudar a poner gasolina en las estaciones de autoservicio y embolsaba los comestibles en los supermercados por las propinas.

Cuando Liz estaba en la escuela se agudizó el cuadro de SIDA que unos años antes le habían diagnosticado a su madre. Liz faltaba mucho a la escuela, y mucho de su tiempo lo dedicaba al cuidado de su madre, que además era esquizofrénica. El resto de su tiempo lo pasaba en las calles, con sus amigos. Cuando tenía quince años, falleció su madre, y Liz se quedó desamparada.

## **El primer gran compromiso**

Es irónico pero esa experiencia la impactó positivamente. Cuando vio a su madre enterrada en la tumba para indigentes, Liz comprendió algo, y eso la hizo tomar una decisión.

«Relacioné el estilo de vida del que fui testigo cada día con la manera en que terminó mi madre. Y si había algo que pudiera hacer en cuanto a esto, era que eso no me pasaría a mí. Así que quise regresar a la escuela. Sin embargo, tengan en cuenta que yo no tenía hogar» —dijo.

Sus circunstancias eran espantosas, pero se comprometió a salir adelante. Primero, encontró un empleo de verano. Su empleador y sus compañeros de trabajo nunca supieron que era una desamparada. Su pago se basaba por completo en comisión, y ella sobresalía. Esto la ayudó a reunir el dinero suficiente para sobrevivir. Luego logró que la aceptaran en la escuela preparatoria. Y para recuperar el tiempo perdido, cursó los cuatro años en sólo dos, tomando diez clases

en cada semestre. De día asistía a la escuela, por la noche estudiaba en las escaleras, y a menudo viajaba en los trenes subterráneos hasta la mañana.

Pero puso su vista y sus sueños por todo lo alto. En un viaje con su escuela, había visitado la universidad de Harvard. Así que decidió solicitar su ingreso allí y pedir la beca del periódico The New York Times.

Desde la muerte de su madre había adquirido la tenacidad y enfoque.

«Su muerte me mostró lo corta que es la vida. Esto es algo que recuerdo docenas de veces todos los días. Pensando en esto, es muy fácil ver tus prioridades ante cualquier situación difícil. Son las personas lo que siempre me interesa en este asunto y, además, esforzarme por mostrar el potencial que tengo dentro de mí es una manera de amar lo mejor posible a las personas más cercanas a mí» —dijo Liz:

Su determinación se ponía a prueba todos los días dentro y fuera de la escuela. Las entrevistas para Harvard y la beca coincidieron para esa misma fecha. Ese mismo día también tenía una cita con la trabajadora social del programa de beneficencia, para poder mantener los escasos ingresos que le daba el gobierno. Mientras esperaba en la cola, vio que su oportunidad para llegar a las entrevistas se perdía.

Frustrada preguntó que si podía pasar al frente de la cola para así poder llegar a su entrevista a Harvard. Le respondieron: «Claro, la mujer delante de mi también tiene una entrevista con Yale. Siéntate y espera tu turno». Y Liz le dio la espalda a los beneficios sociales y, decidió que era mejor ir a las entrevistas.

## Destinada a Harvard

Al final, logró sus entrevistas. Por sus calificaciones, le otorgaron una beca de doce mil dólares y la aceptaron en Harvard. Randy Kennedy del New York Times dijo: «No es una hazaña pequeña obtener un promedio de noventa y cinco en la escuela preparatoria, y graduarse como la mejor de un grupo de ciento cincuenta y ocho alumnos. Es casi increíble que haya logrado esto en tan solo dos años».

Desde entonces, Liz se ha transferido a la universidad de Columbia. Dice que es mejor para ella, ya que puede estar cerca de su padre. Su historia ha salido en los noticieros, el canal Lifetime le hizo película y ella ha escrito un libro con su historia, la cual inspira a todos los que lo leen. Su padre es VIH positivo y hoy en día ya no usa drogas, dice que Liz es su heroína. Y, sin embargo, a pesar de todo lo que pasó, Liz sigue viendo todo muy bien. Se mantiene optimista y dice que todo lo que le ha pasado ha sido parte de su peregrinación, y espera algún día convertirse en una directora que haga documentales.

Cuando se le preguntó acerca de su filosofía de vida, Liz la resumió de la siguiente manera: «Hay siempre una manera de terminar las cosas si se trabaja lo suficientemente duro y se observa de cerca. Todo depende de tu determinación». Trabajo duro y determinación parecen una buena descripción del compromiso.

*«La oportunidad nunca llega. La oportunidad ya está aquí».*

*Anthony de Mello*

## Capítulo 2

# En medio de la crisis Está la oportunidad

*«Eran los mejores tiempos, eran los peores tiempos, era la era de la sabiduría, era la era de la estupidez, era la época de creer, era la época de la incredulidad, era la estación de la luz, era la estación de la obscuridad, era la primavera de la esperanza, era el invierno de la desesperanza».*

**Charles Dickens**

**A**unque Charles Dickens escribió esta reflexión en otros tiempos, a mediados del siglo XIX, cuando se estaba llevando a cabo la Revolución Francesa, tal parece que la escribió para estos tiempos, para principios de este nuevo milenio en el que millones de personas están pasando por tantos problemas económicos y de todo tipo.

Para algunos estos tiempos son los mejores, y para otros estos tiempos son los peores. ¿Por qué pasamos de una economía del exceso a una economía de escasez? Muchas personas ven la nueva economía como «el invierno de la desigualdad» y otros la ven como «la primavera de la esperanza».

Muchas personas que están enfrentando los problemas con una actitud positiva, están logrando resultados extraordinarios a pesar de la difícil economía mundial. La verdad es que no dejan de sorprenderme estas personas. Mientras que otras personas que enfrentan los mismos problemas están fracasando solo por tener una mala actitud.

Reflexiona sobre estas estadísticas: «En tiempos de crisis el 25% de los negocios fracasa, el 70% sobrevive y únicamente el 5% domina».

Cuando estamos pasando por una crisis personal, familiar o económica —por ejemplo: un divorcio, una traición, la muerte de un ser querido, un accidente, una enfermedad, una bancarrota, la pérdida de un trabajo, etc.—, para algunas personas esta solo representa dolor, sufrimiento, atraso, mientras que para otras es una oportunidad de crecer, de cambiar, de empezar a hacer las cosas diferentes. De modo que la forma de ver la misma situación:

- Para algunos es la mejor de las oportunidades, para otros es la peor pesadilla.
- Para algunos es vida, para otros es la muerte.
- Para algunos es alegría, para otros es tristeza.
- Para algunos es libertad, para otros es esclavitud.

Y cuando estamos en medio de una crisis algunas personas ven el futuro con pesimismo y negatividad, mientras que otros lo ven con los ojos del optimista. Como decía el gran ministro británico Winston Churchill: «Un optimista ve una oportunidad en toda calamidad, un pesimista ve una calamidad en toda oportunidad».

No dejan de sorprenderme todas las personas que son capaces de mantener una actitud mental positiva, de dar el

100% y lograr el éxito, a pesar de los retos que enfrentan. Mientras que otras personas con los mismos problemas, se derrumban, caen en depresión, se sienten víctimas, se ahogan en un vaso de agua, no toman responsabilidad de sus resultados y culpan a todo el mundo de sus desdichas.

Yo estoy convencido de que hay muchas oportunidades en medio de la crisis. Yo creo que estos tiempos son tiempos de cambio, de crecimiento, de renovación, tiempos de hacer las cosas de forma diferente y de buscar las oportunidades.

No cabe duda de que la recesión económica nos ha afectado a todos en más de una manera. Millones de personas han perdido sus trabajos, sus casas o se han declarado en bancarrota. Y muchas familias están viviendo con miedo, porque no ven la luz al final del túnel.

Cuando los tiempos están difíciles no debemos dejarnos llevar por el miedo, ni debemos caer en depresión. Yo creo que es tiempo de sacar el potencial que tienes dormido dentro de ti, que es tiempo de enfocarnos en las oportunidades, y que nuestro liderazgo vea todas las oportunidades que tenemos de crear una nueva realidad.

El potencial es la conexión que tenemos con Dios —lo que Ralph W. Emerson llamaba «La gran inteligencia»—, que hace que fluya la causa y el efecto. La causa y el efecto en tu vida, o en la economía.

Quiero decirte que históricamente en los tiempos de crisis han surgido muchos millonarios ¿Sabes por qué? Porque los tiempos de crisis nos presentan muchos retos, pero también muchas oportunidades.

¿Sabes que tienen en común las siguientes compañías: Los restaurantes Denny's, la compañía Texas Instruments,



la compañía de envíos de paquetería UPS? Todas estas empresas se iniciaron en tiempos de recesión económica.

Así que no permitas que los medios de comunicación, que personas negativas te digan que éste no es buen tiempo de hacer dinero. Históricamente está comprobado que en los tiempos de crisis económica es cuando han surgido más millonarios y como muestra basta un botón:

Más del 30% de las empresas que están en la bolsa de valores empezaron durante una recesión económica: HP empezó durante la gran depresión de 1939, Microsoft durante la recesión de 1975, etc. Desafortunadamente muchas personas están fracasando porque se están quedando con los brazos cruzados, esperando que mejore la economía.

Cuando los tiempos están difíciles los triunfadores nos tenemos que enfocar en las cosas de las que tenemos control. Y, tú y yo tenemos control de nuestros pensamientos, de nuestra actitud y de nuestras acciones.

Cuando los tiempos son difíciles, las personas de éxito se enfocan en tener una actitud mental positiva y en tomar más acción.

El gran filósofo Séneca decía que: «La naturaleza del hombre está en la acción porque el reposo presagia la muerte».

Tú tienes la respuesta dentro de ti.

Desafortunadamente, cuando hay tiempos de crisis, muchas personas (empresarios, vendedores) están con los brazos cruzados, esperando que mejore la economía. Pero, cuando los tiempos están difíciles, los vendedores necesitamos hacer exactamente lo contrario. Cuando los tiempos son difíciles nos tenemos que enfocar en las cosas que podemos controlar.

Y, tú y yo podemos vigilar nuestros pensamientos, nuestra actitud y nuestras acciones.

Cuando los tiempos se ven difíciles, los triunfadores nos tenemos que enfocar en tres cosas:

- controlar nuestros pensamientos,
- tener una actitud mental positiva y
- tomar más acción.

Lo seres humanos tenemos control total de nuestros pensamientos, de nuestra actitud, y para ponernos en acción.

*«Solo aquellos que se arriesgan a ir demasiado lejos; pueden descubrir que tan lejos pueden llegar».*

*Marco Antonio Sánchez*

Cuando estamos pasando por una situación difícil, enfrentando retos y desafíos, yo creo que podemos salir adelante, creo que podemos aprender. Yo creo que podemos crecer, creo que podemos cambiar, que podemos triunfar. Yo creo que podemos dominar.

Yo creo que hay muchas oportunidades de triunfar en esta economía.

*«El mayor de los peligros, para la mayoría de nosotros, no es que nuestro objetivo sea demasiado alto y no lo alcancemos, sino que sea demasiado bajo y lo logremos».*

*Michelangelo.*

¿Qué es lo peor que te puede pasar?

En 1995, Christopher Reeve lo tenía todo. Estaba casado con la que era hasta entonces su mejor amiga, Dana. Tenía

tres hijos maravillosos, y su familia vivía en una mansión en Nueva York.

Parecía que podía lograr todo lo que se propusiera. Era un consumado pianista y compositor de música clásica, un excelente deportista y magnífico atleta, y un marinero experto. Tenía licencia de piloto, esquiba como pocos, practicaba buceo, y montaba a caballo.

Y, por supuesto, había experimentado un gran éxito en su carrera como actor. Cuando era un adolescente, decidió seguir una carrera en el mundo del espectáculo, y a los 16 años ya contaba con su propio agente. Estudió en la universidad de Cornell, y en la escuela de Música de Julliard, aprendió su oficio y comenzó a trabajar como actor profesional.

En 1979, en la entrega de Premios Oscar de la Academia, John Wayne le dijo a Cary Grant señalando a Reeve: «Míralo, ahí viene nuestro sucesor». Ayudado, no solo por sus cualidades como actor sino también por su atractivo físico y sus seis pies y cuatro pulgadas de alto, se transformó en una estrella. En 1995, a los 42 años de edad, Reeve había participado en 17 películas, incluyendo Superman, en una docena de películas para televisión, y en unos 150 dramas. Estaba en la cúspide de su carrera como actor. Había logrado la independencia financiera. Pero, entonces, su vida cambió dramáticamente.

El 27 de mayo de 1995, durante una competencia ecuestre, Christopher se cayó de su caballo Buck. Su cabeza chocó contra una valla, que su caballo se resistió a saltar, y luego cayó al suelo. Tenía rota la columna entre la primera y la segunda vértebra, y su respiración se detuvo. Estaba paralizado del cuello hacia abajo. Si los paramédicos no hubieran llegado en minutos, él no habría sobrevivido.

Reeve no recuerda nada de la caída. Lo último que viene a su mente es cuando estaba preparándose para la carrera. Lo siguiente fue al despertarse, varios días después, en la sala de cuidados intensivos de un hospital. Durante aquellos días de tanta angustia, los médicos lo mantuvieron vivo con un respirador, lo estabilizaron y, literalmente, le volvieron a unir la cabeza a la columna vertebral gracias a la cirugía. El daño que Reeve sufrió se conoce también como la «herida del verdugo». Después de ello, Reeve bromeaba: «Fue como si me hubieran colgado, bajado, y enviado a rehabilitación». Tenía un 50% de probabilidades de sobrevivir.

Es difícil que una persona con un daño tan serio en la médula espinal sobreviva emocionalmente y físicamente. Una herida de esta magnitud, que te deja incapacitado, debe ser terriblemente devastador.

Como te puedes dar cuenta, la vida de Christopher cambió drásticamente de la noche a la mañana. Porque así es la vida, siempre llena de momentos felices, pero también está llena de retos, de crisis y desafíos. Nada tenemos seguro en la vida. Lo único que tenemos seguro en la vida es la muerte.

Yo creo que el accidente que sufrió Christopher Reeve es lo peor que le pudo haber pasado a él. Pero yo tengo una pregunta para ti: «¿Qué es lo peor que te puede pasar en tu vida?». Hace unos días leí la historia de Christopher Reeve a mis hijos, y les hice la misma pregunta: «¿Qué es lo peor que te puede pasar en tu vida?».

Y esto fue lo que me respondieron:

- Mi hijo Tonatiuh, de 12 años, me dijo que lo peor que le podría pasar a él sería perder la vista y sus manos. Le pregunté que por qué, y me dijo que sin sus manos y

sin la vista ya no podría jugar sus juegos de video, que para él son su máxima diversión.

- Mi hija Itzel, de 10 años, me dijo que lo peor que le podría pasar sería perder sus manos y sus piernas, porque ya no podría dibujar, tocar su flauta, y sin sus piernas ya no podría jugar su deporte favorito, que es el fútbol.
- Mi hija Monserrat, de 18 años, me dijo que para ella lo peor sería ya no poder bailar. Porque a ella le encanta bailar coreografías, porque quiere ser una bailarina profesional.
- Mi hija Citlalli me dijo que para ella lo peor sería quedar incapacitada como Chistopher, porque ya no podría modelar, lo que es una de sus pasiones.

Para mí lo peor que me pudiera pasar es perder la vida sin haber hecho realidad todas mis metas. Pero la pregunta es ahora para ti: «¿Qué es lo peor que te puede pasar? Piénsalo».

Porque muchas veces en la vida lo tenemos todo y no lo podemos ver, ni disfrutar.

*«El triunfo no está en vencer siempre, sino en no desanimarse nunca».*

*Napoleón Bonaparte*

## Capítulo 3

# Siempre hay dos maneras de ver las cosas

*«En medio de la crisis está la oportunidad».*

**Albert Einstein**

**C**uando estamos viviendo tiempos desafiantes, en medio de muchos problemas difíciles, en los que la economía se encuentra mal, siempre hay dos maneras de ver las cosas.

**La primera** es ver todo con miedo, preocupación y pánico. Como lo están observando ahora millones de personas todos los días.

**La segunda** es ver los problemas como una oportunidad de crecimiento, una oportunidad de salir de tu zona de confort, una oportunidad de reinventarte, una oportunidad de hacer las cosas diferentes, tal y como lo hizo, por ejemplo, el Coronel Sanders —el fundador de KFC—. Él encontró la oportunidad en medio de la crisis.

Cuando el coronel Sanders cumplió 65 años de edad recibió el primer cheque de su jubilación por \$99.00 dólares. No

le gustó la cantidad de dinero que le dieron y cayó en una depresión, porque se dio cuenta de que era muy poco el dinero que iba recibir y no era suficiente para pagar sus gastos, y continuar con el estilo de vida que el quería para él y su familia. Así que el coronel Sanders hizo un inventario de todo lo que poseía, y se dio cuenta que no tenía nada, que ya era un viejo de 65 años, y que en el transcurso de su vida no tuvo una preparación académica. Finalmente se dio cuenta de que lo único que tenía era una receta para preparar un pollo delicioso, y se dijo a sí mismo: «Pues si esto es todo lo que tengo, con esto me voy a hacer millonario». Y empezó a visitar restaurantes, y a hablar con los dueños para ofrecerles su receta secreta. Y, con mucho entusiasmo, les decía lo siguiente:

«Mi nombre es el coronel Sanders. Tengo la mejor receta de pollo del mundo y estoy dispuesto a compartirla contigo a cambio de un porcentaje de todo lo que vendas».

¿Qué crees? ¿Piensas que los dueños de restaurante inmediatamente le dijeron que sí? ¡Claro que no! El coronel Sanders visitó cientos y cientos de restaurantes en todo Estados Unidos, y recibió cientos y cientos de rechazos. Pero éste nunca se rindió, ni se dio por vencido, porque él tenía «poder personal», es decir, tenía la habilidad de actuar. El poder personal es la habilidad de tomar acción. Recuerda siempre que: «Los campeones nunca se rajan y los rajones nunca ganan».

El coronel Sanders tuvo mil razones para rendirse, más de mil personas lo rechazaron. Él habló con mil dueños de restaurantes antes de encontrar a uno que le dijera que sí. Como te podrás dar cuenta, el coronel Sanders encontró la oportunidad en medio de la crisis, y hoy en día existen miles

y miles de restaurantes Kentucky en todo el mundo como prueba de su éxito.

Yo creo que tú también puedes encontrar la oportunidad en medio de la crisis. Pienso que tú tienes el potencial dentro de ti para estar a un nivel más alto del que actualmente te estás desempeñando.

Yo creo que puedes ganar más dinero, hacer crecer tu negocio y, si te lo propones, dominar a esta economía y no que la economía te domine a ti.

## **Las reflexiones de Albert Einstein sobre la crisis**

Albert Einstein —físico de origen alemán que posteriormente se nacionalizó suizo y luego americano— fue uno de los grandes genios de la humanidad en el ámbito de las ciencias físicas. Hay muchas frases y reflexiones que le son atribuidas, y que de alguna forma pueden ser aplicadas a la crisis económica actual. Las principales son:

- No pretendamos que las cosas cambien si siempre hacemos lo mismo.
- La crisis es la mejor bendición que puede sucederle a personas y países, porque la crisis trae progresos.
- La creatividad nace de la angustia como el día nace de la noche oscura.
- Es en la crisis que nacen los grandes inventos, los grandes descubrimientos y las grandes estrategias.
- Quien supera la crisis se supera a sí mismo sin quedar «superado».



- Quien atribuye a la crisis sus fracasos y penurias, violenta su propio talento y respeta más a los problemas que a las soluciones.
- La verdadera crisis es la crisis de la incompetencia.
- El problema de las personas y los países es la pereza para encontrar las soluciones a sus problemas.
- Sin crisis no hay desafíos, sin desafíos la vida es una rutina, una lenta agonía. Sin crisis no hay méritos.
- Es en la crisis donde aflora lo mejor de cada uno. Porque sin crisis todo viento es caricia.

Hablar de crisis es promoverla, y callar en la crisis es exaltar el conformismo. En vez de esto, trabajemos duro, acabemos de una vez con la única crisis amenazadora que es la tragedia de no querer luchar por superarla.

## **Los dos principios de Albert Einstein.**

El gran científico Albert Einstein fue el único que predijo lo que iba a pasar en esta crisis. Hace más de 100 años estableció dos principios que son aplicables a esta situación, y que nos permiten entenderla mejor y saber cómo actuar para aprovechar todas sus oportunidades.

**Primer principio.** *«Si quieres obtener resultados diferentes, no hagas diariamente lo mismo».*

Desafortunadamente, millones y millones de personas alrededor del mundo desatienden este principio al hacer diariamente lo mismo y esperar resultados diferentes.

Los seres humanos somos criaturas de hábito, y diariamente hacemos las cosas de la misma manera. Sin embargo, cuando estamos enfrentando tiempos difíciles, tenemos que hacer las

cosas diferentes, porque no podrás solucionar tus problemas utilizando las mismas estrategias con las que los creaste.

Esto es una gran verdad que debemos enfrentar porque las cosas que nos sirvieron hace 5 años, cuando la economía estaba bien, hoy en día ya no están funcionando.

Solo hay una cosa segura en la vida y es que todo está cambiando constantemente. «La única constante es el cambio».

**Segundo principio.** «*La teoría de la relatividad, el famoso  $E=mc^2$ , que ahora se traduce a: “En la crisis todo es relativo”*».

No es importante la economía del país o la economía global, lo que es importante es tu economía personal, la economía de tu familia o de tu negocio. Porque tú no tienes ningún control sobre la economía global, pero si tienes un 100% de control sobre tu economía personal.

Y en estos tiempos de crisis sobrevivirán únicamente los más fuertes, y los que más pronto se adapten a la nueva economía.

*«No es el más fuerte de las especies el que sobrevive, tampoco es el más inteligente el que sobrevive. Es aquel que es más se adapta al cambio».*

*Charles Darwin.*

Entonces, tenemos que mantener los ojos abiertos para poder aprovechar todas las oportunidades que se presenten de la crisis. Porque hay muchas ventajas en medio de una crisis.

Históricamente se ha comprobado que de las recesiones han surgido más millonarios. De acuerdo con diferentes estudios, aproximadamente un 25% de los negocios saldrán

más reforzados. Los economistas pronostican que en los próximos 10 años van a surgir más millonarios que en los últimos 100 años juntos.

Y, para poder hacerlo, tienes que dedicar tiempo para definir cuales son tus prioridades, y tener un plan de ACCIÓN.

La receta aprendida de los que han triunfado en otras crisis se resume en ACCIÓN.

Estos son los puntos más importantes:

- **Acción.** Tomar acción es lo más importante. Tomar acción es el principal ingrediente para lograr cualquier éxito en la vida. Porque con acción todo es posible, y sin acción nada es posible. Pero también igual de importante es tener un plan estratégico. Por eso los primeros 90 días son fundamentales. El 62% de las empresas que tomaron acción con un plan estratégico superaron la crisis. El gran filósofo Séneca decía que «la naturaleza del hombre está en la acción, y el reposo presagia la muerte». Sobre la importancia de tener un «plan B» C. Forbes decía que «actuar sin pensar es como disparar sin apuntar».
- **Consistencia.** La clave del éxito es la consistencia. Lo que diferencia a los triunfadores de los fracasados son sus hábitos, es la disciplina de hacer lo que se tiene que hacer aunque no tengas ganas. Los triunfadores tienen el hábito de hacer lo que a los fracasados no les gusta hacer. El 81% de los negocios que fueron consistentes con los cambios que implementaron triunfaron. Por eso, el gran filósofo griego decía: «Adquirir buenos hábitos no tiene poca importancia, tiene una importancia absoluta».

- **Concentración.** El poder del enfoque. La ley de la atracción dice que «todo en lo que te enfoques va a crecer y se va a expandir». Entonces, enfócate en las actividades productivas que te van a ayudar a lograr tus metas. Pon todo tu enfoque, tiempo y energía en las cosas que te van a ayudar a lograr tus objetivos. La mayoría de los empresarios fracasa, porque dedican mucho tiempo a actividades que no son productivas y que solo les hace perder el tiempo. Tú, haz todo lo contrario, enfócate en las actividades que producen resultados y que te acerquen a tus metas.

En cuanto a la importancia de la concentración el escritor francés Théophile Gautier dijo que «para reducir lo infinito a lo finito, lo inasequible a lo humanamente real, no hay más que un camino: la concentración».

- **Información.** Infórmate, prepárate y obtén la información al precio que sea. Los empresarios que están triunfando a gran escala son siempre los que están mejor informados. Comprométete a una capacitación constante y sin final. Porque los buenos empresarios siempre están aprendiendo, y las personas que están mejor informadas pueden tomar mejores decisiones.
- **Objetivo.** Empieza con el resultado final en mente. Las personas triunfadoras saben exactamente lo que quieren, tienen un plan para lograrlo, y todo su tiempo lo dedican a lograr sus metas. Es muy importante que definas cuál es tu meta, cuál es tu objetivo, qué es lo que quieres lograr, y qué es lo más importante para ti. La mayoría de las personas fracasa porque no sabe exactamente lo que quiere. Como dice Ron White: «La

vida es muy corta para las excusas. Define tus metas y ve tras ellas».

- **Núcleo.** Hay que concentrarse en lo más importante, en lo que se sabe hacer. ¿En qué eres experto? ¿Cuál es tu especialidad? Tenemos que enfocarnos en lo que sabemos, en lo que funciona, en lo que produce resultados. De la misma manera en que lo hicieron el 59% de las compañías que superaron una crisis.

Todos los elementos del plan ACCIÓN son importantes, pero la habilidad de tomar acción, la consistencia y el enfoque es lo que te va a llevar al éxito. Y, para empezar, lo más importante es dar el primer paso que es ¡Tomar ACCIÓN! Como decía el médico y escritor español Gregorio Marañón:

*«El hombre ha de ser esclavo de la acción si quiere vivir y lograr sus metas».*

## Capítulo 4

# Los problemas son oportunidades de crecimiento

*«La presión de la adversidad no tiene efecto en la mente del hombre valiente, porque el hombre valiente es más poderoso que las circunstancias externas».*

**Séneca**

¿Te gustaría vivir sin problemas? ¿Te gustaría poner un punto final y permanente a todos sus problemas?

Todos los seres humanos tenemos problemas. Problemas grandes, pequeños y medianos. Las únicas personas que no los tienen se encuentran en el cementerio. Yo prefiero vivir con problemas. ¿Y tú?

Nuestras dificultades pueden llegar a su fin cuando tomemos la decisión de acabar con ellos, cuando cambiemos nuestra manera de ver los retos de la vida como problemas, y en vez de verlos como problemas, verlos como oportunidades para aprender, crecer y cambiar.

No importa qué tan grande sea el problema que estés enfrentando en este momento, porque hoy en día todo

problema tiene solución excepto la muerte. Lo primero que debes de hacer es cambiar tu manera de pensar, tu manera de ver los problemas. Porque si tú eres como la mayoría de las personas que vive prisionera de sus pensamientos, o si crees que tu vida está controlada por otras personas, entonces no vas a encontrar la solución a ellos. Para solucionar nuestros problemas tenemos que enfrentarlos, no tenemos que huir de ellos y sino que hay que enfrentarlos con valentía.

Porque la vida se encuentra llena de momentos de felicidad, alegría y satisfacción, pero también está llena de retos, crisis, desafíos y problemas.

Hay períodos en nuestra vida en que todo está perfecto, en que todo se encuentra de maravilla. Pero también hay épocas en las que estamos llenos de problemas, retos y dificultades. Pero, así es la vida, nunca nadie nos prometió que todo iba ser perfecto.

Hay un viejo refrán chino que dice: «Si vives con un problema por mucho tiempo, podría eventualmente convertirse en una bendición». Porque cada adversidad de la vida, siempre trae consigo una semilla con un beneficio igual o mayor. Pero para ello tenemos que enfrentar el problema y actuar sobre él.

*«Aprendemos a ser valientes cuando enfrentamos el peligro. Aprendemos a ser pacientes cuando tenemos que soportar un sufrimiento. Aprendemos a valorar a los amigos verdaderos cuando los falsos traicionan. Valoramos el tesoro de la salud cuando nos enfermamos. Y, aprendemos el valor de la libertad cuando estamos en peligro de perderla».*

*Anónimo*

Sin problemas seríamos como las plantas de un invernadero que nacen, crecen, y que como fueron alimentadas, sobreprotegidas, siempre estarán muy tiernas, muy frágiles para ser independientes, para poder vivir a la intemperie.

¿Cómo podemos pensar en ser personas fuertes, si desde niños llevamos una vida fácil? Entre más dura sea la vida, más oportunidad tenemos de hacernos fuertes para poder luchar y enfrentar los retos de la vida. Como dice Robert Shuller:

*«Los tiempos difíciles nunca duran, pero las personas duras sí».*

Cuando ves a un militar en su uniforme, con muchas medallas de honor y condecoraciones en su pecho, estás viendo a una persona que con valentía enfrentó y conquistó el peligro, una persona que ha desafiado dificultades, adversidades, problemas, una persona que su vida estuvo en peligro, que sufrió torturas, lesiones y vio a sus compañeros morir. Estas personas tuvieron la fortaleza y la capacidad de resistir, de no rendirse, ni renunciar, ni huir.

Estoy seguro que los militares condecorados, con medallas de honor, tuvieron momentos de duda, de incertidumbre en los cuales lo más fácil hubiera sido rendirse. Pero no se rindieron, asimilaron los golpes, enfrentaron los problemas y desafiaron las adversidades. Y, gracias a esto, hoy en día están del otro lado, como héroes.

Porque nunca nadie nos prometió que la vida iba a ser fácil, que la vida iba a ser de color de rosa. El sol sale todos los días pero no siempre brilla, porque a veces hay tormentas, tornados, terremotos, accidentes automovilísticos, incendios y muerte.



Así es la vida. A veces hay problemas económicos, personales, de salud, familiares o profesionales. Y, nadie es inmune a todo esto: tanto los ricos tienen problemas, como los pobres, los blancos, los morenos, los chinos todos tienen problemas.

Pero los seres humanos tenemos la capacidad de superar cualquier problema, obstáculo o adversidad que nos depare la vida, siempre y cuando tengamos la voluntad de hacerlo. Como dice el dicho popular: «Querer es poder». Porque nada puede contra la voluntad de un hombre que ha tomado la decisión de triunfar.

Entonces, lo que debemos hacer es crecer hasta el punto en donde seamos más grandes que nuestros problemas. Porque el éxito no se mide por los logros de una persona, sino por los retos que han enfrentado y por la valentía que mantuvo al pelear contra todas las adversidades.

Recuerdo que hace ya un tiempo participé en un seminario en donde presentaron una oportunidad de un negocio, y hubo un momento en el seminario en el que el conferencista nos hizo una pregunta a todos los asistentes. Y nos cuestionó: «¿A cuántos de ustedes les gustaría vivir sin ningún problema?». Todos los asistentes levantamos rápidamente la mano. Entonces, el conferencista nos dijo: «Si ustedes en realidad quieren vivir sin problemas, entonces tienen que estar muertos —tres metros bajo tierra—.» Y eso es muy cierto, porque mientras estemos vivos vamos a tener problemas. ¿Por qué? Porque, sencillamente, así es la vida.

Cuenta la historia que un hombre se quejaba todo el tiempo con Dios. Porque el tenía muchos problemas: problemas de dinero, con la familia, la esposa, los hijos, y todo tipo de dificultades. Y, este hombre siempre le pedía lo mismo a Dios, que le ayudara a librarse de todo eso.

Hasta que un día Dios, cansado de sus peticiones y de que siempre le solicitara lo mismo, le concedió su deseo y le dijo: «Muy bien te voy a conceder lo que me pides, a partir de ahora vas a vivir libre de problemas, y te va a ir muy bien en todo lo que hagas. De aquí en adelante vas a tener éxito en todo lo que hagas, con la familia, en los negocios, en tus relaciones con otras personas, vas a tener sólo triunfos y victorias en todo lo que emprendas». Y así fue, a este hombre se le hizo realidad su sueño, y empezó a tener éxito en todo lo que hacía.

Empezó un nuevo negocio y en poco tiempo su empresa fue muy próspera, y con un éxito total. Después empezó otro negocio y también le fue de maravilla. Ganó muchísimo dinero. Posteriormente, abrió un restaurante y de igual forma le fue de maravilla. Y, empezó a ganar demasiado dinero, más dinero del que podía gastar. Llegó a tener tanto que ya no sabía qué hacer con el. Y, decidió ir a jugarlo en los casinos. Pero su sorpresa fue que cada vez que jugaba también ganaba, y terminó ganando más dinero en los casinos. En sus relaciones familiares, también todo estaba perfecto.

Y, con el paso del tiempo, se empezó a aburrir de su nueva vida. Ya que ésta ya no tenía sentido. Porque todo lo que hacía le iba muy bien y se fastidió de tener tanto éxito. Para él la vida ya no tenía sentido, porque todos sus resultados eran predecibles: éxito, éxito, éxito una y otra vez.

Una vez más se volvió a quejar con Dios de que ahora su vida era muy aburrida. Porque todo lo que hacía le iba muy bien. Una vez más le empezó a pedir todos los días que le regresara su vida normal.

Y Dios, una vez más compadecido de la infelicidad de este hombre, le regresó su vida normal y otra vez comenzó a tener los problemas de una persona normal. Pero esta vez, ya no se quejó de nada, porque para el cada problema que enfrentaba era un reto a superar. Todo problema lo veía como un reto, como un desafío. La vida una vez más empezó a tener sentido. Y se dio cuenta que una vida sin problemas no es vida. Porque ésta tiene momentos felices, pero también tiene problemas, retos, dificultades. Y los problemas son como la sal y la pimienta, son lo que le da sabor a la vida.

¿Sabías que la mente del ser humano se encuentra diseñada para resolver cualquier problema que tú le des? Dale a tu mente un problema de un millón de dólares y tu mente te va a dar una solución de un millón de dólares.

Decía Albert Einstein:

*«No podrás resolver los problemas que tienes con la misma mentalidad con la que fueron creados».*

¿Qué quiere decir esto? Que para que puedas resolver los problemas tienes que aprender, crecer y cambiar. Como decía uno de mis mentores Jim Rohn: «No le pidas a Dios menos problemas, mejor pídele más sabiduría para poder solucionarlos mejor». Y Steven Covey dice: «La clave para solucionar los problemas es ser pro-activos. Ser pro-activo es hacer trabajo de planeación para prevenir o anticipar los problemas que se puedan presentar. Es trabajar en lo más importante. Es hacer las cosas más importantes primero».

## **Las adversidades que enfrentó Abraham Lincoln**

Cuando estoy pasando por algún problema, y buscando como superarlo, me gusta leer la biografía del expresidente

de los Estados Unidos Abraham Lincoln, y todos los retos que tuvo que superar en su vida:

- En 1831 fracasó en los negocios.
- En 1832 fue derrotado en las elecciones para la legislatura.
- En 1833 fracasó por segunda vez en los negocios.
- En 1836 sufrió una crisis nerviosa.
- En 1838 fue derrotado como asambleísta.
- En 1840 fue vencido en otras elecciones.
- En 1843 fue derrotado en el congreso.
- En 1848 fue derrotado en el congreso por segunda ocasión.
- En 1855 fue derrotado en el senado.
- En 1856 fue derrotado para la vicepresidencia.
- En 1860 fue electo presidente de los Estados Unidos.

Cuando Lincoln fue electo presidente, esta nación estaba camino de una guerra civil. Su reto más grande era mantener unido al país, a cualquier costo. Ahora bien, si consideras los retos increíbles que enfrentó en su vida, te das cuenta de que estos desafíos lo prepararon para el trabajo más difícil que cualquier presidente de los Estados Unidos pudiera enfrentar.

Lo más sobresaliente de la historia de Abraham Lincoln es que durante su presidencia tuvo que luchar contra todo tipo de retos personales, familiares y profesionales. Tuvo gente muy incompetente en su equipo —entre ellos varios generales—, enfrentó algunas tragedias personales y sufrió la traición de varios de sus asistentes. Sin embargo, Lincoln supo salir adelante, mantuvo la unidad del país y llevó a la

nación a posicionarse como una de las más grandes en la historia del mundo.

Lincoln siempre tuvo dos opciones: enfrentar los retos, y seguir adelante, o simplemente renunciar. Si él hubiera renunciado, solo podríamos especular sobre que el resultado quizás habría sido totalmente diferente.

Su vida ejemplar sirve como un estandarte de lo que el espíritu humano es capaz de resistir, a pesar de estar pasando por los momentos más difíciles. Por su trabajo, esfuerzo, dedicación y entrega al país, Estados Unidos le debe un mundo de gratitud. Y nosotros, como seres humanos, podemos sacar fuerza de su ejemplo, y como hombres de negocios, podemos aprender de su capacidad de resistir, de su paciencia y liderazgo.

*«Si siempre estás buscando la manera de hacer las cosas fáciles tu vida va a ser difícil, pero si haces las cosas difíciles tu vida va a ser fácil».*

*T Harv Eker.*

## **Historias de éxito y superación personal**

Lo que pasa cuando una persona se atreve a soñar y lucha por alcanzarlo. La historia de éxito de Roberta Bañuelos.

Roberta, de apenas dieciséis años, fue abandonada por su esposo, obligándola a criar sola a sus dos hijos.

Ella vivía en México, en una extrema pobreza, y no tenía ningún tipo de educación, pero soñaba con una vida mejor. Sola y con muy poco dinero para alimentar ese sueño, se dirigió a Los Ángeles, California, en donde usó sus últimos

siete dólares para tomar un taxi que la llevaría a la casa de un pariente lejano.

Roberta se negó a vivir de la caridad de otros. Rápidamente encontró dos trabajos como «lavatrastes» y haciendo tortillas, desde la medianoche hasta las seis de la mañana. Esto le permitió ahorrar quinientos dólares que invirtió en su propia máquina de hacer tortillas.

Con el correr del tiempo, y con mucho esfuerzo, dedicación y trabajo, Roberta se convirtió en la directora de una de las empresas mayoristas de alimentos más importantes de México en el mundo. Y, agregado a este éxito, Roberta Bañuelos fue escogida personalmente por Dwight D. Eisenhower para ser la trigésimo séptima Ministra de Hacienda de los Estados Unidos.

Ella es ejemplo de lo que Eisenhower dijo acerca de los sueños que impulsan nuestro futuro:

*«Tenemos éxito solamente si elegimos un objetivo predominante en la vida, en la guerra o en cualquier otro lado, y conseguimos que todas las demás circunstancias se inclinen ante ese único objetivo».*

Porque como está escrito en la Biblia:

*«Todas las cosas son posibles para el que cree».*

*Marcos 9:23.*

Historia de éxito de Enrique González. Cómo de estar en la extrema pobreza se llega a ser millonario.

Enrique González es el fundador de «Los Supermercados Vallarta», una de las cadenas de supermercados más importantes del sur de California. Nació en un pequeño

rancho en Jalisco, México, en donde apenas había 2 casas. A los 14 años se fue de su casa para buscar trabajo. En muchas ocasiones tuvo que dormir en las calles sobre un costal de algodón, y después se vino a los Estados Unidos, en donde empezó trabajando en el campo —en las cosechas del tomate y el algodón— en el sur de este país. Allí fue donde poco a poco empezó a forjar su futuro a base de esfuerzos y trabajos duros, pero siempre con la meta de salir adelante, para poder ayudar a su familia, lo que era su mayor fuerza y motivación.

Por muchos años trabajó en la cafetería Corky's, antes de montar su propio negocio —un club llamado Puerto Vallarta que fue su primera rampa de lanzamiento hacia su primer negocio de abarrotes—. Estuvo a punto de cerrar por falta de negocio, debido a las malas ventas. Había tomado la decisión de mejor dedicarse a otra cosa, cuando de repente llegó una señora que le hizo un gran pedido, lo que le permitió aguantar y, así, seguir trabajando sin descanso, perseverando para sacar adelante un negocio que hoy en día le ha dado todo: una buena familia y la oportunidad incluso de dedicarse a la cría de caballos, que es su otra pasión.

Según Enrique la clave del éxito es: «No ser conformista y aprender de los golpes que te da la vida, porque eso te hace fuerte». Hoy en día, le cuesta trabajo creer todo lo que ha logrado. El poder pasar de ser un ranchero, cuando su padre le enseñaba a quemar cal, carbón y labrar la tierra con los bueyes, a ahora manejar todo un imperio de comida en Los Ángeles, California.

Sus supermercados son espectacularmente limpios y bien organizados. Su filosofía es «Trabajo y limpieza». Esa es la clave de su éxito.

«La verdad es que no soñé con esto—dice Enrique—. A veces hasta pensé en el fracaso. Pero al final todo se fue dando».

La historia de Enrique González es un claro ejemplo de que todos podemos lograr el éxito cuando se vive en un país de empresa libre, cuando se tiene un sueño y se está dispuesto a pagar el precio del éxito.

Entonces, ¿cómo debemos enfrentar los tiempos difíciles?

*«Los grandes espíritus siempre han tenido que luchar contra la oposición feroz de mentes mediocres».*

*Albert Einstein.*

La mejor manera de enfrentar los tiempos difíciles es no permitir que los problemas y las dificultades de cada día te desilusionen. Porque en realidad es tan fácil desmotivarse, sentirse desilusionado. Porque vivimos sobresaturados por tantas cosas que tenemos que hacer todos los días —la casa, los hijos, el trabajo, la comida—, y por las malas noticias —de la radio y la televisión—, que a veces nos sentimos tentados a rendirnos cuando nos enfrentamos a retrasos y problemas. Pero, «¡Tú no lo permitas!» Pues, como dice un proverbio chino, «El fracaso más grande es nunca haberlo intentado».

Tú puedes superar cualquier problema u obstáculo si aprendes a utilizar estos simples pero poderosos secretos que voy a compartir a continuación.

**Primero.**- No te quedes estancado pensando en todo lo que se encuentre mal. No te enfoques en los problemas. Mejor enfócate en todas las cosas que están bien y pon toda tu atención en lo que sí está funcionando, en lugar de estar pensando en todo lo que está mal y en los errores del pasado. Mejor enfócate en lo que quieres, en tus metas y en tu visión



del futuro. Escribe un plan para lograrlas, y empieza a tomar acción inmediatamente. Y luego, haz algo todos los días, aunque sea pequeño, pero que te acerque a tus metas.

**Segundo.-** Para levantarte la autoestima, la confianza y la seguridad personal, utiliza el poder de las afirmaciones positivas, porque estas te ayudan a eliminar las creencias limitantes, a cambiar la programación negativa, y a llenarte de energía y motivación positiva. Por eso te recomiendo que todos los días repitas en voz alta, frente al espejo, estas afirmaciones: «Yo soy una gran persona. Yo creo en mí. Yo soy valioso». La automotivación y el entusiasmo son muy importantes porque, como afirmó Edison, «Nunca se ha logrado nada sin entusiasmo».

También, para ayudarte a levantar tu autoestima quiero compartir contigo un ejercicio muy poderoso. Se trata de que escribas todos logros, triunfos y victorias que has tenido a lo largo de tu vida. Te apuesto a que tienes muchos. Escribe al menos 100 de todos tus éxitos del pasado —logros pequeños, medianos y grandes—. Después haz una lista de todas tus fortalezas, talentos y habilidades. Y léelos en voz alta todos los días, especialmente cuando te sientas desmotivado.

**Tercero.-** ¡Deja ya de criticarte y autocastigarte! Hasta el día de hoy nadie te ha tratado peor que tú mismo. Ahora toma la decisión de callar esa vocecita negativa que tienes dentro de tu cabeza, y que todos los días hace que te sientas desmotivado, frustrado y sin esperanza. Al cambiar la vocecita, que todo el tiempo te está criticando, por una voz más inspiradora y que te aliente, te vas a sentir más motivado, con más esperanza y lleno de energía. Como dijo Carlomagno: «La esperanza, es el sueño de los que están despiertos».

Y, por favor, no permitas que los problemas temporales te desmotiven, llénate de ánimo al mantenerte enfocado en tus metas y sueños del futuro, y enfócate en tus talentos, habilidades y éxitos del pasado. Háblate a ti mismo como si le estuvieras hablando a uno de tus mejores amigos. Tú puedes superar cualquier crisis y empezar a vivir la vida a tu manera si aprendes a manejar el diálogo interior. Según Anthony Robbins:

*«La calidad de tu vida es la calidad de tu comunicación, pero es más importante la comunicación que tengas contigo mismo».*

Esto es muy importante, porque tenemos que «aprender a ser nuestros mejores amigos», ya que es muy fácil convertirnos en nuestros «peores enemigos», cuando no sabemos controlar la vocecita, nuestro diálogo interno.

*«La comunicación con los demás acaba siendo reflejo de la comunicación con uno mismo. ¿Tenemos consciencia de nuestro diálogo interior? Sin hacerlo no podremos cambiar nuestra actitud hacia los demás».*

*Ferrán Ramón Cortés*

*«El diálogo interior, la voz propia que oímos dentro de nosotros, puede ser nuestro mejor aliado o nuestro peor enemigo, puede llenarnos de posibilidades y alternativas o destrozarnos la vida y bloquearnos cualquier posibilidad».*

*John Neubiser*



## Capítulo 5

# Todo cambio empieza con una decisión

*«Nos guste o no nos guste, todo lo que está sucediendo en este momento es producto de las decisiones que tomamos en el pasado».*

**Deepak Chopra**

## **Mi Historia**

Nací en la bella ciudad de Guadalajara Jalisco, México, pero crecí en Zapopan, en la colonia Constitución —una de las colonias más pobres de esa región—. No era el mejor lugar para vivir porque en ese tiempo había mucha delincuencia y drogadicción, y muchos jóvenes terminaban en las pandillas. Sin embargo, a pesar de haber crecido en ese ambiente, que no era el mejor ni para mí ni para mis hermanos, mi papá y mi mamá nos supieron educar con buenos principios y valores, que me ayudaron a salir adelante y saber decir NO a las muchas invitaciones de mis amigos a consumir drogas.

Provengo de una familia numerosa, somos nueve hermanos: cinco hombres y cuatro mujeres. En mi casa siempre hubo

muchas limitaciones, pero gracias a que mi papá (q.p.d.) fue un hombre muy trabajador nunca nos faltó nada, siempre tuvimos una casa y comida. Mi mamá, para ayudar con los gastos de la casa, siempre trabajó de medio tiempo vendiendo los productos de Avon. Yo y mis hermanos ayudábamos a mi madre a ofrecer sus productos, entregarlos y hacer cobranzas. Recuerdo que mis hermanos y yo éramos conocidos como «los hijos de la señora del Avon».

## **La primera decisión**

Todo empezó a mis 17 años cuando tuve la grandiosa idea de venirme a trabajar a los Estados Unidos, para buscar un mejor futuro para mí y para mi familia. Llegué a este país con 300 dólares en mi bolsa, y con una maleta llena de sueños e ilusiones.

Me vine a los Estados Unidos a trabajar, al igual que millones de mis paisanos que también se vienen a hacer realidad el sueño americano de trabajar «duro» con el único afán de ayudar a nuestras familias, y dejar la pobreza y escasez que hay en nuestros países. Yo me vine a este país por dos razones. Primero, buscar un mejor futuro para mí y mi familia y, segundo, para hacer realidad muchos de mis sueños y metas en la vida.

Desde el primer día que llegué a este país fui a la escuela a aprender inglés. Terminé la escuela preparatoria, y después ingresé al colegio del Este de los Ángeles, en donde tomé mis primeras clases de fotografía —una de mis grandes pasiones—. Y hasta he tomado clases en UCLA, una de las universidades más prestigiosas de los Estados Unidos.

Cuando llegué a este país empecé desde abajo, como la mayoría de los que venimos a esta nación, haciendo todo

tipo de trabajos. Trabajé como jardinero, lavando trastos, ayudante de mesero, mandadero, descargando tráileres en el centro de la ciudad, hasta trabajé manejando una lonchera (un restaurante sobre ruedas).

Después hubo un tiempo en el que me quedé sin trabajo, porque el país estaba pasando por otra recesión económica. Te estoy hablando de principios de los años 90. En aquel tiempo era muy difícil encontrar en que emplearse, porque no había trabajo en las fábricas, en restaurantes e incluso en la construcción.

Y cuando buscaba trabajo en el periódico encontraba puros relacionados a las ventas. Y en ese tiempo yo no sabía vender, y los trabajos de ventas no me llamaban la atención, porque en aquel tiempo era muy tímido, no me gustaba hablar con las personas. Pero en ese tiempo yo ya me había casado, había nacido mi primera hija, y como cabeza de familia necesitaba llevar comida a mi casa y pagar la renta. Así que seguí buscando trabajo en el periódico hasta que encontré uno que me llamó la atención: «BuenaVision Cable TV solicita representantes de ventas. El producto se vende solo. Gane de \$500.00 a \$1,000.00 por semana». Entonces me dije: «Yo no se vender y no me gustan las ventas, pero si el producto se vende solo y si voy a ganar esa cantidad de dinero, entonces este trabajo es para mi». Y fui solicitarlo. Inmediatamente me dieron el trabajo. Se trataba de vender servicio de cable de casa en casa, tocando a las puertas, en el Este de Los Ángeles. Y, resulta que me engañaron porque el producto no se vendía solo y para ganarte los \$500.00 o \$1,000.00 a la semana tenías que trabajar «muy duro». Te fijas que los tiempos no han cambiado, porque hoy en día si queremos ganar mucho dinero tenemos que trabajar «muy duro». Pero, con el paso de los años, he aprendido que no

solo se trata de trabajar duro sino que se trata de trabajar «inteligentemente», planificando tu trabajo, organizando tu tiempo de acuerdo a tus prioridades, y utilizando estrategias que te ayuden a ser mas eficiente.

## **Segunda decisión**

Bueno, pues así fue como inicié mi carrera en las ventas. Al poco tiempo de estar trabajando para la compañía de cable despidieron al manager de ventas, porque no estaba haciendo bien su trabajo. Éramos un grupo de ocho vendedores que se había quedado sin un líder. Y, en aquel momento, tomé otra decisión muy importante en mi vida. Por alguna razón, yo me armé de valor y fui a hablar con el señor Ben Ochoa —el gerente general de la empresa—, y le dije que si me daba una oportunidad yo le podía ayudar a supervisar a los vendedores; y el señor Ochoa tuvo fe en mí y me dio el trabajo.

Así que a los seis meses ya era el supervisor de ventas, y al año me promovieron para ser el gerente de ventas, porque estaba produciendo resultados. Y a los dos años me ascendieron como director de ventas y mercadeo. Tuve una carrera muy exitosa en esa compañía y me fue muy bien. Ganaba un sueldo base, beneficios como bonos, comisiones, un plan médico, y hasta tenía mi propia oficina.

Todo estaba muy bien, pero por alguna razón yo no estaba contento. El motivo era porque yo tenía un sueño: «ser dueño de mi propio negocio y lograr una independencia financiera».

En 1995 empecé mi primer negocio de fotografía, desde mi casa, con la meta de ganar mucho dinero y lograr uno de mis anhelos. Trabajando muy duro en mi compañía en

menos de dos años ya tenía más de 30 personas trabajando conmigo —fotógrafos, maquillistas, vendedores, secretarias, supervisores y gerentes—. Mi negocio creció muy rápido, gracias a Dios y a mi trabajo. Logré hacer realidad mi primera meta de ganar mucho dinero. En ese tiempo creí que había encontrado la gallina de los huevos de oro, y que el negocio nunca se iba a acabar. Sin embargo, ahora me doy cuenta de que cometí muchos errores. Errores que me costaron miles y miles de dólares.

Uno de los grandes errores que cometí fue que nunca invertí tiempo ni dinero en mi preparación, en capacitarme para ser mejor empresario. En aquel tiempo yo era como muchos empresarios, y creía que lo sabía todo y que nadie me podía enseñar nada. También empecé a gastar mucho dinero, más de lo que estaba entrando. Descuidé el negocio, por andar en la parranda, y también estuve a punto de perder a mi familia. En ese tiempo aprendí una de las más grandes lecciones de mi vida: «El precio de la ignorancia es muy alto. El precio de la ignorancia es dolor y sufrimiento». En aquel tiempo descubrí que «todo lo que no sabemos nos hace perder mucho dinero».

A mí me costó doscientos cincuenta mil dólares, porque el departamento de impuestos me demandó, y estuve a punto de cerrar el negocio y declararme en bancarrota al caer mi negocio en una crisis económica. Y, en ese tiempo aprendí que «los tiempos de crisis son tiempos de cambio, son tiempos de crecimiento, son tiempos para empezar a hacer las cosas diferentes, de reinventarte, de tomar más acción, de salir de tu zona de confort».



## **Dos decisiones importantes.**

Y una vez más tuve que tomar dos decisiones muy importantes en mi vida. La primera decisión fue sacar el negocio adelante, a pesar de todos los retos, porque más de treinta familias dependían de esta empresa. Y la segunda decisión fue empezar a invertir en mi preparación, porque me di cuenta de que no iba a poder sacar el negocio adelante, a menos que cambiara mi manera de pensar, y que dejara de usar todo lo que no me estaba funcionando.

Dicen que «cuando el alumno está listo entonces aparecerá el maestro», y en ese tiempo yo ya estaba preparado para aprender. Y a mi vida llegaron muchos maestros, entrenadores y mentores que literalmente han cambiado mi vida y mi negocio.

Fue en ese tiempo que me di cuenta de la importancia de tener maestros, mentores y coaches, que te ayuden con estrategias a poner un plan de acción, y a sacar el potencial que tienes dormido dentro de ti, porque «tú solo puedes llegar hasta cierto punto por tu propia cuenta».

Todavía recuerdo el día en que me encontraba, en la librería Martínez de Santa Ana, buscando libros que me ayudaran a incrementar las ventas en mi negocio, y ahí hallé un audio-libro de Carlos Cuauhtémoc Sánchez titulado: «El precio del éxito». Lo compré, e inmediatamente lo escuché en mi automóvil. Me gustó tanto la información que por una semana no hice otra cosa que escucharlo una y otra vez. Entonces empecé a compartir las enseñanzas de todo esto con mis amigos y compañeros de trabajo. Y gracias a la ayuda, y a la capacitación que recibí de todos mis maestros y entrenadores, mi vida cambió para siempre.

La relación con mi esposa mejoró en un 100%, y las ventas en mi negocio se fueron por las nubes. A partir de entonces inicié un camino de preparación y de superación personal. He leído cientos de libros de psicología, ventas, relaciones humanas, comunicación, mercadeo y, además, he estudiado la vida de los hombres más importantes de la historia.

Gracias a que aprendí mi lección, me di cuenta de que necesitaba prepararme y cambiar mi manera de pensar. Orgullosamente te puedo decir que he logrado el sueño americano. Tengo dos negocios, y soy muy feliz viviendo con mi esposa Griselda y mis cuatro hijos. Me lo he ganado gracias a que he trabajado, y luchado. Y todos los días le doy gracias a Dios por todas las bendiciones recibidas.

Te comparto mi historia para demostrarte, para contarte lo que yo he logrado, y decirte que tú también lo puedes hacer, porque lo que es posible para una persona también es posible para otra.

Porque mis resultados se fueron por las nubes cuando empecé a aplicar en mi vida diaria y en mi negocio éstas leyes universales, estos principios de éxito que he aprendido de mis mentores y maestros.

Así fue como me convertí en un entrenador. Los últimos diez años los he dedicado a enseñar a las personas estos principios de éxito. Y cuando ellos aplicaban estos principios inmediatamente sus resultados aumentaban.

Hace cinco años fundé Hector Gonzalez Internacional, una organización global de ventas y desarrollo personal para ayudar a las personas a lograr metas personales y de negocios, por medio de libros, audio-libros, talleres, conferencias y

seminarios de ventas, liderazgo y entrenamiento personal y empresarial.

## Capítulo 6

# Tres pasos indispensables para hacer cambios permanentes en tu vida

*«Cambia tu manera de pensar y podrás cambiar tu vida».*

**Norman Vincent Peale**

**E**n los más de diez años que me he dedicado a estudiar el comportamiento humano, he descubierto que hay tres maneras de hacer cambios en tu vida.: La primera es cambiando tu manera de pensar, la segunda es mejorando las estrategias, y la tercera es tomando más acción.

Si de verdad quieres triunfar —cuando la mayoría de las personas está fracasando—, ganar más dinero, mejorar tu salud o vivir una vida más balanceada, entonces tienes que cambiar tu mentalidad —tu juego interno—, tienes que mejorar las estrategias —tu juego externo—, y tienes que convertirte en una persona de acción —ponerte manos a la obra—.

La primera área de tu vida que tienes que cambiar es tu mentalidad.

Como dijo Albert Einstein: «No podrás resolver los problemas que tienes con la misma mentalidad con la que fueron creados». Además, como Anthony Robbins también afirmó: «El 80% del éxito es tu psicología, tu manera de pensar, y un 20% son las estrategias». De modo que todo tu poder lo tienes dentro de ti, en tu mente, porque si crees que puedes, podrás y si crees que no puedes, ya perdiste. Pues, como decía el gran poeta romano Virgilio, «podrás, porque piensas que puedes».

El juego interno que forma el lado mental del éxito viene determinado por tu manera de pensar, tus creencias, tus paradigmas. Tu juego interno es tu manera de ver la vida, es tu manera de ver las cosas, es tu manera de pensar.

Como decía Henry Ford: «Si crees que puedes o si crees que no puedes, tienes toda la razón». Entonces, si quieres salir de una crisis personal, familiar o de negocios, lo primero que tienes que cambiar es tu manera de pensar, tu manera de ver las cosas. Tienes que cambiar la mentalidad negativa por una mentalidad positiva. Porque si tú eres de las personas que todo el tiempo estás viendo el lado negativo de las cosas, que estás viendo que las cosas no van a funcionar, esto no te va ayudar.

Debes de cambiar tu manera de pensar. Tienes que cambiar la mentalidad derrotista por la mentalidad de una persona triunfadora. La mentalidad de una persona triunfadora es la de aquella que dice: «Yo puedo, yo quiero, y yo lo voy a lograr aunque haya crisis, con el apoyo o sin el apoyo de mi familia, de mi pareja, o de mis hijos. Porque lo que la mente del hombre puede concebir y creer, lo puede crear».

## **Todo es posible: La historia de Tony Méndez.**

Tony Meléndez, un hombre que a pesar de que nació sin brazos ha logrado la mayoría de sus sueños.

Cuando Tony era un niño, sus compañeros en la escuela se burlaban de él porque no tenía brazos. El vivió tiempos muy difíciles en su infancia y adolescencia. Tuvo que aprender a valerse por sí mismo con la ayuda de sus pies. El no tener brazos hubiera hecho que la mayoría de las personas cayera en la depresión, viviendo toda su vida como víctima, quejándose de todo y por todo.

Pero eso no fue lo que hizo Tony Meléndez. Él hizo todo lo contrario. Dio gracias a Dios por la vida y la oportunidad de vivir. Tony se dio cuenta de que tenía una mente poderosa, un gran corazón y sobre todo el sueño de tener su propia familia, de ser feliz. Y aprendió a hacer todo con sus pies, desde tocar la guitarra hasta manejar su propio carro.

Hoy en día, gracias a que enfrentó sus retos y que no huyó de ellos, está viviendo la vida de sus sueños. Tony es un gran conferencista y cantante que, a través de sus conciertos y conferencias, lleva un mensaje de esperanza e inspiración a millones de personas alrededor del mundo. Entre sus muchos éxitos, Tony ha tenido el privilegio de compartir el escenario con muchas celebridades, como el Papa Juan Pablo II.

«Cualquier realidad que estemos enfrentando no es tan importante como nuestra actitud hacia ella. Nuestra actitud determina nuestro éxito o fracaso». Norman Vincent Peale

Según Norman Vincent, los seres humanos nos movemos en la dirección de nuestros pensamientos, de modo que nuestra actitud dirige nuestro comportamiento, y nos comportamos de acuerdo a nuestras creencias.

Para que entiendas lo importante que es tener una mentalidad positiva en tu camino al éxito, te refiero a esta cita del gran motivador americano Zig Ziglar: «Es tu actitud —tu mentalidad— no tu aptitud —tus estrategias— lo que va a determinar tu altitud, que tan lejos vas a llegar». Entonces, según afirma “Zig”, es tu actitud, tu manera de pensar lo más importante para lograr tus metas.

### **La anécdota de Patricia lo demuestra.**

Patricia es una de las maquillistas que trabaja en mi negocio de fotografía. Una de sus metas era ganar más dinero, y habló conmigo para decirme que quería trabajar más días para poder obtener más ganancias. Yo le dije que estaba bien, pero que si quería ganar más dinero se tendría que ir a trabajar a Texas, porque allí tenemos mucho trabajo. Y, Patricia me preguntó: «¿En qué nos vamos?» Le dije que en avión, y lo primero que Patricia me contestó fue que ella no podía viajar. Le pregunté el motivo, que si alguna vez se había subido a uno. Y me dijo que no, que nunca había volado en avión, porque le daba miedo, más bien pánico, y que ella prefería no ir a Texas, que mejor se quedaba en Los Ángeles.

Te das cuenta de que aunque Patricia tiene el deseo de ganar más dinero sus miedos, sus inseguridades, su manera de pensar no le permiten lograr sus metas, porque no está dispuesta a enfrentar sus temores para salir de su zona de confort.

Entonces, si de verdad quieres mejorar cualquier área de tu vida, lo primero que tienes que cambiar es tu manera de pensar, debes eliminar tus creencias limitantes y cambiar la mentalidad negativa por una mentalidad positiva. ¡Está claro!

Todos los días escucho a personas quejándose de la situación económica, de «que no hay trabajo, que las ventas están mal, que no hay dinero, etc.» Se están enfocando en todo lo negativo, y de acuerdo a la ley de la atracción atraes a tu vida todo en lo que enfocas tu atención. Entonces, si te estás enfocando en lo negativo vas a atraer más cosas negativas a tu vida.

¿A cuántas personas negativas conoces que les esté yendo bien? Me imagino que muy pocas, porque las personas negativas crean su propia realidad con sus pensamientos, y los pensamientos negativos se transforman en acciones negativas creando resultados negativos. Lo mejor de todo es que tener una actitud positiva es una elección que todos podemos hacer conscientemente.

Entonces, lo primero que debemos forjar es una mentalidad positiva y mantenerla ante la vida. Porque somos lo que hacemos, no lo que pensamos ni lo que sentimos. Como dice Robert Kiyosaki: «Todos tenemos el poder de elegir. Yo elegí ser rico y hago esa elección cada día».

La segunda área que tienes que cambiar es el juego externo.

El juego externo es el conjunto de las estrategias que utilizas todos los días para lograr tus metas, es decir, es cómo utilizas los recursos que tienes a tu disposición y cómo utilizas tu tiempo, talentos, habilidades y experiencia.

Si eres un empresario y vendes algún producto o servicio, tu juego externo lo forman las estrategias que usas para vender. Estrategias como, por ejemplo, la publicidad que utilizas para atraer clientes, tu sistema para generar prospectos, tu presentación de ventas, que viene siendo las palabras que usas para cerrar la venta. Y, si no estás satisfecho con los



resultados que estás obteniendo o con la cantidad de dinero que estás ganando, entonces tienes que cambiar la estrategia, porque no podrás solucionar tus problemas actuales utilizando la misma estrategia con la que los creaste.

No es importante lo que sabes, si no lo que haces con lo que sabes. No es importante lo que tienes, si no lo qué haces con lo que tienes. No es importante a quien conoces, si no qué haces con quien conoces. Porque la estrategia siempre va ser más importante que la acción.

Entonces, ¿cómo vas a mejorar la estrategia?

Con la ayuda de un mentor o un coach, aprendiendo de las personas exitosas. Aprendiendo de las personas que ya recorrieron el camino que tú quieres emprender. Anthony Robbins dice: «El éxito deja huella». Por eso, no tienes que volver a inventar la rueda, solo tienes que imitar las estrategias que usan las personas que ya lograron lo que tú quieres lograr.

Gandhi, uno de los líderes más grandes de la historia, decía: «Lo que es posible para una persona, también es posible para otra». ¿Qué es lo que quiere decir esto? Pues, que si alguien ya logró lo que tu quieres lograr, tú también lo puedes hacer, porque hoy en día cualquier cosa que tú quieras lograr, ten la seguridad de que alguien más ya la logró.

Hay tres cosas que tenemos que imitar de las personas exitosas:

- **Primero.** *Su manera de pensar.*
- **Segundo.** *Las estrategias que usan.*
- **Tercero.** *Su manera de tomar acción.*

Entonces, «si mejoras tus estrategias se multiplicarán tus ganancias». Así, si eres un vendedor de un producto o servicio, tienes que mejorar tu presentación de ventas, tienes que ser un experto en tu producto o servicio. Necesitas conocer tu producto o servicio como la palma de tu mano, porque ventas es la profesión mejor pagada para los vendedores profesionales, para los vendedores que trabajan y, sin embargo, ventas también es la profesión peor pagada para los vendedores mediocres, para los vendedores que no trabajan.

Entonces, si quieres ganar más dinero y hacer crecer tu negocio, tienes que mejorar tus estrategias para atraer más clientes y cerrar más ventas, tienes que aprender a vender. Muchos vendedores no están ganando la cantidad de dinero que deberían de estar obteniendo porque no saben vender, porque les da miedo hacerlo, y les da miedo hablar con otras personas. Y, aunque tienen un excelente producto o servicio, todos los días pierden miles de dólares porque no saben o porque les da miedo vender.

Todos los empresarios que se han hecho millonarios son excelentes vendedores que saben vender muy bien sus ideas, sus productos y servicios.

Entonces, necesitas cambiar y mejorar las estrategias que usas para lograr tus metas. Necesitas desarrollar nuevas habilidades, aprender a vender, a hablar inglés, a hablar en público, a usar una computadora y las nuevas tecnologías.

Como decía el diplomático italiano Nicolás Maquiavelo: «Un cambio te prepara para otro». Además. Según decía el filósofo alemán Arthur Schopenhauer, «el cambio en la vida es la única cosa inmutable». La única constante en la vida es que todo está cambiando todos los días.

Como tú sabes, todas las personas que no saben leer son consideradas «analfabetas». Recuerdo, al respecto, que hace años un maestro de historia, en la Universidad de Guadalajara, nos decía que aprender a hablar inglés era muy importante, porque el inglés se iba a convertir en el idioma mundial. Pero, hoy en día, con la llegada de las computadoras y el Internet todo ha cambiado. Ahora, no solamente las personas que no hablen inglés sino todas aquellas que no sepan usar una computadora, y que no sepan usar el Internet, van a ser «analfabetos» en potencia.

Entonces, debido a la alta competitividad, hoy más que nunca es importante aprender a hablar inglés, a usar una computadora y a usar el Internet. Hoy más que nunca es importante saber las nuevas tecnologías, tener correo electrónico, tener una cuenta de Facebook, etc.

Por eso, para poder lograr nuestras metas, es necesario cambiar y mejorar las estrategias.

Como diría el músico B. B. King:

*«Lo más maravilloso de aprender algo, es que todo lo que aprendes nadie te lo puede arrebatarte».*

Finalmente, la tercera área que tienes que mejorar para lograr tus metas es «tomar más acción».

Tomar acción es el principal ingrediente para lograr cualquier éxito en la vida. Porque con acción todo es posible, y sin acción nada es posible. Para poder lograr tus metas te tienes que convertir en una persona de acción, en una persona que haga que las cosas sucedan, y que no esté esperando a que las cosas le pasen en la vida.

Hay una frase célebre que dice: «La peor acción es no hacer nada». Entonces, como dicen los americanos, «la mejor respuesta siempre es la acción».

Yo creo que hay tres tipos de personas:

- El primer tipo lo forman las personas que son las protagonistas de su vida. Son las personas que tienen metas específicas, un plan determinado para lograrlas y todo su tiempo lo dedican a lograr sus metas. Estas personas no hacen lo que pueden hacer para lograr sus metas, hacen lo que tienen que hacer para hacer sus metas una realidad y que las cosas sucedan en su vida. Por eso son los protagonistas de su vida.

Oliver Wendell Holmes decía:

*«La vida es acción y pasión, por lo tanto, se requiere de un hombre que comparta la pasión y la acción».*

- El segundo tipo lo constituyen las personas que se convierten en espectadores. Los espectadores se pasan la vida viendo triunfar a los protagonistas. Los espectadores no saben lo que quieren, no tienen un plan para lograrlo, y viven esperando que las cosas sucedan en su vida. Y, como no tienen metas definidas, trabajan ayudando a las personas que si tienen metas, jugando el papel de meros espectadores viendo a los protagonistas triunfar.

- Como decía Luis Gabriel Carrillo Navas:

*«Envidiar el cuerpo, la suerte o el poder que otros tienen es la primera fase para la amargura interna y la desidia externa».*

- Al tercer tipo pertenecen las personas que están completamente fuera de la jugada. No son protagonistas,

ni espectadores. Definitivamente no tienen metas, ni saben lo que quieren. Por lo general no se enteran de lo que está pasando y están completamente fuera de la jugada. Como se suele decir:

*«Ni pichan, ni cachan, ni dejan batear».*

El escritor Rafael Hernán Pérez afirmaba que «La rutina y la desidia son los carceleros del alma». Por lo tanto, hacer cambios en tu vida es muy importante. ¿Verdad? Porque la persona que eres no es la misma persona que te va a llevar a donde tú quieres llegar.

Entonces, ¿en qué tipo de persona te tienes que convertir para poder lograr las metas que tú quieres lograr?

Mi meta, amigo lector, es que te conviertas en el protagonista de tu vida, en el actor principal de esta película que se llama «tu vida», que te conviertas en una persona de acción, que te conviertas en una persona que hace que las cosas sucedan y que no esperes a que las cosas te sucedan en tu vida. Por desgracia, eso es lo que hace la mayoría de las personas, esperan que su vida cambie por sí sola, y que las cosas sucedan como por arte de magia.

«Lo que distingue a los triunfadores de los fracasados es la acción». Los triunfadores tienen el hábito de hacer lo que a los fracasados no les gusta hacer. Para lograr tus metas, para salir de una crisis personal, familiar o de negocios, lo más importante es tomar acción. No debes realizar lo que la mayoría de las personas hacen, es decir, no debes quedarse con los brazos cruzados y esperar a que pase la crisis, o ignorar el problema y pensar que va a desaparecer por sí solo.

Desafortunadamente, eso es lo que hace la mayoría de las personas cuando están en medio de un problema: se quedan

paralizados, y como las avestruces meten la cabeza debajo de la arena, pensando que de esa manera el problema no existe.

Estamos viviendo la época del control remoto y del microondas en donde las personas quieren resultados inmediatos. La mayoría de la gente quiere que sus problemas y enfermedades desaparezcan instantáneamente, de forma mágica con una varita mágica o con una píldora milagrosa, sin que ellos tengan que hacer ningún esfuerzo.

Por esto, la ironía más grande de la vida la vemos cuando «la mayoría de las personas quieren ser millonarios pero no quieren trabajar», «la mayoría quiere bajar de peso pero no quieren hacer dieta», «la mayoría quiere tener un cuerpazo pero no quieren hacer ejercicio».

Los problemas son parte esencial de la vida. Por ello, mientras estés vivo vas a tener que enfrentar problemas, retos y desafíos.

He descubierto que las personas que ganan más dinero en los negocios son las que son buenas para resolver los problemas más rápidamente. Son las personas que identifican un problema y se ponen a trabajar día y noche, hasta que tienen la solución.

Para solucionar un problema, para salir de una crisis debes de tener la disciplina para hacer lo que tengas que hacer para poder superar tus problemas. Te repito que no hagas lo que puedas hacer, que hagas lo que tengas que hacer para solucionar el problema, que no te rindas. Todas las personas que han logrado el éxito tienen el hábito de no rendirse, de no parar hasta que logran sus metas. Como decía Winston Churchill: «Nunca, nunca, pero nunca te des por vencido».

Ahora quiero hacerte una pregunta: «¿Qué crees que es lo más importante para salir de una crisis: cambiar la mentalidad, mejorar las estrategias o tomar más acción?»

Si dijiste que cambiar la mentalidad tienes toda la razón, porque el 80% de tu éxito es tu psicología, es tu manera de pensar, y un 20% son las estrategias, el «cómo», porque si crees que puedes, puedes ,y si crees que no puedes, no puedes. Como decía el gran Henry Ford:

*«Tanto si crees que puedes, como si crees que no puedes, tienes toda la razón».*

Entonces, para poder salir de una crisis, crecer tu negocio o lograr tus metas tienes que cambiar la mentalidad, mejorar las estrategias y tomar más acción.

*«Nada nos enreda en mayores males que el atenernos a los rumores, en la creencia de que lo mejor es lo aceptado por consentimiento de muchos, y el seguir los ejemplos más numerosos, rigiéndonos, no por la razón, sino por la imitación de los demás».*

*Séneca*

*«El punto de partida de cada logro es desearlo».*

*Napoleon Hill*

## Capítulo 7

# El poder de las creencias

*«Si queremos dirigir nuestras vidas, debemos tomar control de nuestras creencias».*

**Héctor González**

**P**ara poder desencadenar tu potencial lo primero que debes de cambiar son tus creencias limitantes. Sí, estoy hablando de las creencias limitantes, de las que te detienen, te paralizan y no te permiten avanzar.

El diccionario dice que «una creencia es una idea o un pensamiento que se cree cierto o verdadero». Sin embargo, la realidad es que la mayoría de las creencias no son ciertas, no son verdaderas, son falsas.

Por ejemplo, puedes tener la falsa creencia de que tú no eres un buen papá o buena mamá, o que tú no eres un buen hijo o un buen hermano. También puedes tener la falsa creencia de que tú no eres bueno para vender o para reclutar personas, o de que tú no eres bueno para usar las computadoras.

Te repito, la mayoría de las creencias no son ciertas, no son verdaderas. Así que, debes y puedes cambiar todas las



creencias que no te sirven, que no te apoyan, porque las creencias son pensamientos, y los pensamientos se pueden cambiar. Los pensamientos son ideas y las ideas se pueden cambiar.

Los seres humanos actuamos y nos comportamos de acuerdo a nuestras creencias. Por ello, si tú tienes la falsa creencia de que no eres bueno para vender, entonces, como resultado, vas a actuar y te vas a comportar como una persona que no es buena para vender.

Quiero que sepas que todas las creencias se pueden cambiar, y que tú tienes el poder dentro de ti para cambiar todas tus creencias limitantes. Porque tú tienes el poder de decidir, y en este momento tú puedes decidir de qué manera tu vida va a ser diferente de aquí en adelante. Hoy puedes tomar la decisión de cambiar. Si tú lo decides, hoy puede ser el primer día de tu nueva vida. Porque tú tienes el poder de decidir, tú tienes el poder de cambiar, tú tienes el poder de cambiar tus creencias.

Anthony Robbins, en su libro titulado «La respuesta está en las preguntas», dice: «La calidad de tu vida es la calidad de tus preguntas». Y yo digo que «la calidad de tus preguntas es la calidad de tus resultados». Por eso quiero que te hagas las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son algunas de las creencias que necesitas cambiar?
- ¿Cuales son algunas de las creencias que te están deteniendo?
- ¿Cuáles son algunas de las creencias que necesitas cambiar para poder lograr tus metas?

- Es decir, ¿en qué tipo de persona te tienes que convertir para poder lograr tus metas?

Todos los seres humanos podemos cambiar, y a cada momento tenemos una nueva oportunidad de cambiar. Yo quiero decirte que tú puedes cambiar, y que lo puedes hacer más rápido si pides ayuda y trabajas con un coach, con un consejero familiar o con un psicólogo, que te ayude a cambiar las creencias que no te sirven que no te apoyan, y que no te permiten lograr tus metas.

Mi visión para ti es que tú puedes cambiar, que tú eres más talentoso, que tú eres más fuerte y que tienes más habilidades de las que tú crees tener.

*«El cambio empieza con las palabras y con tus acciones. Cambia tu lenguaje y cambiarás tu historia. Cambia tu historia y cambiarás tu vida».*

*Héctor González*

En lugar de que digas que «no eres un buen padre», mejor puedes decir: «Cada día aprendo nuevas ideas para ser un mejor padre».

Es mejor que en vez de que digas: «Yo no soy bueno para vender», que digas: «Cada día aprendo nuevos métodos para vender mejor».

Nunca digas: «Yo no soy bueno para hablar por teléfono», mejor puedes decir: «Cada día aprendo nuevas ideas para ser más efectivo en el teléfono».

En lugar de que pienses: «Yo no soy bueno para reclutar», piensa: «Cada día aprendo nuevas formas para reclutar mejor».

Te recuerdo de nuevo que: «El cambio empieza con tus palabras y con tus acciones. Cambia tu lenguaje y cambiarás tu historia. Cambia tu historia y cambiarás tu vida».

Utiliza el poder de las afirmaciones positivas para mejorar tu autoestima, para reprogramar tu mente subconsciente y para cambiar tus creencias limitantes.

¿Sabías que se toma un promedio de veintiún días de práctica y repetición para que formar un hábito nuevo? Pero, ¿por qué se da esto? Porque veintiún días es el tiempo que toma a la mente subconsciente aceptar las nuevas órdenes, las nuevas afirmaciones y las nuevas imágenes mentales como las nuevas instrucciones de operación.

La ley de las creencias dice que cualquier cosa que repitas una y otra vez, sea falso o verdadero, eventualmente la vas a creer. Por eso, yo quiero que a partir de hoy utilices afirmaciones positivas para reprogramar tu mente subconsciente. Yo quiero que a diario, en las mañanas, al levantarte vayas directamente al espejo y te repitas tres veces en voz alta: «Creo en mí y soy valioso», «Creo en mí y soy valioso», «Creo en mí y soy valioso».

Como uno de mis mentores, Earl Nightingale, decía: «Eres o te convertirás en lo que estás pensando todo el tiempo». Así que a partir de hoy te recomiendo que utilices afirmaciones positivas y que te repitas a ti mismo:

- «Yo soy una persona de acción».
- «Yo soy un gran vendedor».
- «Yo soy un experto en ganarme la confianza de las personas».

Quiero decirte que tú tienes grandeza dentro de ti, que tienes más potencial dentro de ti, que naciste para triunfar,

que tú tienes el poder necesario para eliminar esas creencias limitantes que te están deteniendo de sacar la grandeza que tienes dentro de ti.

Si quieres obtener gratis mi lista de afirmaciones positivas, visita mi sitio <http://www.triunfahoy.com> y ve a la sección que dice GRATIS.

*«Desdichado aquel que busca en el exterior lo que únicamente puede encontrar dentro de sí mismo».*

*Pitágoras*



## Capítulo 8

# Tus pensamientos crean tu realidad

*«No seas como la mayoría, que se mueren esperando su oportunidad y se pasan la vida diciendo: “Es que no me ha llegado la mía”.»*

**Hector Tassinari**

**C**uando estamos pasando por una crisis personal, familiar o de negocios, hay dos maneras de ver las cosas.

La primera es verlo todo con una mentalidad de miedo, con preocupación y con pánico. Sin embargo, la realidad es que desgraciadamente el miedo, la preocupación y el pánico no producen resultados positivos, no te ayudan a encontrar las soluciones, y mucho menos te dan las respuestas.

Los seres humanos tomamos nuestras peores decisiones cuando estamos en una situación de escasez. Uno de mis maestros, DC Córdoba, dice que «los seres humanos creamos nuestra propia realidad con nuestros pensamientos».

La segunda manera es ver la crisis como una oportunidad. Verla como una oportunidad de crecer, de cambiar, y de empezar a hacer las cosas diferentes, como una oportunidad de salir de tu zona de confort, de reinventarte, y de renovarte. De verla como una oportunidad de convertirte en una persona de acción.

Albert Einstein decía que «en medio de la crisis está la oportunidad». Por ello, para los japoneses crisis es sinónimo de oportunidad.

Yo creo que hay muchas oportunidades alrededor de ti. Si eres un empresario o si eres dueño de tu propio negocio busca las oportunidades. Cuando salgas a vender busca diferentes maneras de vender tu producto o servicio. Como decía Napoleon Hill: «Tú gran oportunidad se puede encontrar justo donde estás ahora mismo».

Hace algunos meses, me contrataron para dar un entrenamiento a una compañía de cosméticos. Durante el tiempo en el que me estaba preparando para mi presentación, tuve la oportunidad de ver un reportaje en televisión en el que estaban hablando de la compañía de cosméticos Avon. En este reportaje dijeron que en estos tiempos en los que la economía estaba en crisis, las ventas de la compañía Avon habían aumentado porque la mayoría de las personas no tenía el dinero para comprar los cosméticos caros que compraban antes cuando la economía estaba bien, pero si tenían dinero suficiente para comprar cosméticos económicos y de buena calidad como los de Avon.

Te das cuenta que para la compañía Avon, y sus representantes, estos tiempos de crisis les ayudaron a aumentar sus ventas y a ganar más dinero.

Si en tu negocio o familia las cosas no están como tú quisieras, si estás cayendo en una situación de miedo, preocupación y pánico, tómate un minuto para reflexionar. Respira profundo y pregúntate:

*«¿En dónde está la oportunidad? ¿Cuál es la lección?  
¿Qué puedo aprender de esta situación?»*

El famoso actor, y experto en las artes marciales, Bruce Lee decía que «en el centro de las dificultades estriba la oportunidad».

En una ocasión, el famoso periodista americano Larry King entrevistó al actor Christopher Reeve, quien por muchos años hizo el papel de Superman —«El hombre de acero»—, y del que hablamos en un capítulo anterior. Larry King le hizo una pregunta: «Christopher, ¿cómo te sientes? En un tiempo fuiste Superman —el hombre de acero—, y ahora estás postrado en una silla de ruedas y ni siquiera te puedes mover».

Christopher le dijo:

*Yo me siento muy bien porque después de mi accidente se han escrito muchos libros, y yo constantemente estoy dando conferencias de motivación y superación personal. Y miles de personas se han beneficiado y han salido de su depresión y han encontrado el sentido de vivir.*

*Lo que me da pena son los millones de personas, que tienen dos piernas y dos manos, pueden caminar y correr y no se mueven, porque están paralizados del cerebro. Porque, tal y como decía Duke Ellington: «Al final un problema es una oportunidad para que des tú mejor esfuerzo».*



## **Actitud positiva vs. Actitud negativa**

*«Cada hombre puede mejorar su vida mejorando su actitud».*

*Hector Tassinari.*

Una persona negativa solo ve el lado negativo de las cosas, se enfoca en los problemas y ve todas las razones por las que no va a poder salir de la crisis. Con esa mentalidad construye su propia realidad, y con sus pensamientos vive en escasez y pobreza. Y así seguirá viviendo, por el resto de su vida, hasta que no cambie su manera de pensar.

Una persona positiva ve el lado bueno de las cosas, sabe que en la vida no existen los fracasos, y que todo son oportunidades de hacer las cosas diferentes. El fracaso solo se da cuando tú dejas de intentarlo y no haces nada, porque «el peor de los fracasos es no hacer nada».

Una persona positiva ve los problemas y los desafíos como un reto, como una oportunidad de superarlos. Una persona positiva sabe que el camino al éxito está lleno de piedras grande y pequeñas, pero está dispuesta a hacer todo lo que sea necesario para llegar a sus metas y tener éxito. No importa el tiempo ni el esfuerzo que deba hacer, lo importante es lo que desea. Tiene la seguridad de que para lograr cosas extraordinarias solo es cuestión de tiempo y trabajo, tal y como lo afirmaba Simón Bolívar: «Para el logro del triunfo siempre ha sido indispensable pasar por la senda de los sacrificios».

## **La historia de un grande: Niccolò Paganini.**

Érase una vez... un gran violinista llamado Niccolò Paganini. Cuando tocaba el violín algunos decían que él era muy extraño, otros decía que era sobrenatural. Pero la verdad es que las notas mágicas que salían de su violín tenían un sonido diferente, por eso nadie quería perderse la oportunidad de ver su espectáculo.

Una cierta noche, el palco de un auditorio estaba repleto de admiradores preparados para recibirlo. La orquesta entró y fue aplaudida. El maestro fue ovacionado. Mas cuando la figura de Paganini surgió, triunfante, el público deliró.

Aquella noche Paganini colocó su violín en el hombro y empezó a tocar, lo que se escuchó fue algo indescriptible: breves y semibreves, fusas y semifusas, corcheas y semicorcheas que parecían tener alas y volar con el toque de sus dedos encantados. De repente, un sonido extraño interrumpió el solaz de la platea, una de las cuerdas del violín de Paganini se rompió. El maestro paró, la orquesta paró, el público paró, pero Paganini no paró.

Mirando su partitura, continuó arrancando sonidos deliciosos de un violín con problemas. El maestro y la orquesta, exaltados, volvieron a tocar antes de que el público se serenara.

Otro sonido perturbador derrumbó la atención de los asistentes. Otra cuerda del violín de Paganini se había roto. El maestro paró nuevamente. La orquesta paró nuevamente. Pero, Paganini no paró. Como si nada hubiese sucedido, él olvidó las dificultades y avanzó sacando sonidos de lo imposible.

El maestro y la orquesta, impresionados, volvieron a tocar. Pero el público no podría imaginar lo que estaba por suceder. Todas las personas, atónitas, exclamaron: «¡OHHH!»

Una tercera cuerda del violín de Paganini se rompió. El maestro se paralizó, y la orquesta se paró. La respiración del público se detuvo. Pero Paganini continuó, como si fuese un contorsionista musical, que arrancara todos los sonidos de la única cuerda que sobraba de su violín destruido. Ninguna nota musical fue olvidada.

El maestro se animó. La orquesta se motivó. Y el público partiendo del silencio pasó a la euforia, de la inercia pasó al delirio.

Paganini alcanzó la gloria. Su nombre corrió a través del tiempo. No es apenas un violinista genial, es el símbolo del profesional que continúa adelante frente a lo imposible.

## **Moraleja de la Historia**

Yo no sé el tipo de problemas que estás teniendo actualmente —quizás pueda ser un problema personal, conyugal, o familiar—, no sé lo que está afectando tu autoestima y tu desempeño profesional, pero una cosa de la que sí estoy seguro es que no todo está perdido.

Todavía existe una cuerda, y es tocando con ella con la que ejercerás tu talento, y es tocando con ella que vibrarás.

Aprende a aceptar que la vida siempre te dejará una última cuerda. Cuando estés desanimado, no desistas nunca, porque siempre existirá la cuerda de la persistencia inteligente, del «intentar una vez más», del dar un paso más con un enfoque nuevo. Despierta el Paganini que existe dentro de ti, y avanza

para vencer. Victoria es el arte de continuar, donde los otros resuelven parar.

Cuando todo parece desmoronarse, bríndate una oportunidad y continúa hacia adelante. Toca la cuerda de la motivación y arráncale sonidos de resultados positivos.

Pero antes pregúntate: ¿Quién motiva al motivador? ¿Quién motiva a tu cerebro, que es el que motiva la mano que toca tu violín?

No te frustres, no te desesperes, recuerda: «Aún existe la última cuerda», la cuerda del aprender de nuevo para deslumbrar y generar soluciones.

La vida nunca te romperá todas las cuerdas. Y si los resultados están mal, es tu oportunidad de tocar la última cuerda, la de la imaginación que reinventa el futuro con innovación continua. Es siempre la cuerda olvidada la que te dará el mayor resultado.

Pero, por si acaso estuvieras en el fondo del pozo, ésta es tu oportunidad de tocar con la mejor cuerda del universo: «Crear en ti», y desatar tu potencial material.

*«Triunfar es sentirse auténticamente humano y tener la capacidad de sentir la humanidad de los demás. Triunfar es aprender a ver, en los ojos de los otros, la grandeza que nos rodea».*

*Hector Tassinari*

*«Fija tus ojos hacia adelante, en lo que puedes hacer, no hacia atrás, en lo que no puedes cambiar».*

*Tom Clancy*



## Capítulo 9

# Las realidades de la nueva economía

*«Donde hay una empresa de éxito alguien tomó alguna vez una decisión valiente».*

**Anónimo**

**H**emos pasado de una excelente economía a una economía en recesión, y de una terrible recesión a una «nueva economía». Una nueva economía que no termina de salir de «la crisis económica» que nos ha afectado a todos en más de alguna manera. En los Estados Unidos (país donde yo resido), millones de personas han perdido sus trabajos, sus casas y el estilo de vida que llevaban.

En los noticieros algunos economistas han dicho que «la recesión todavía no termina y que desafortunadamente estamos entrando en otra recesión». Otros economistas han dicho que la recesión terminó oficialmente ya el 27 de Septiembre del 2010. Pero esto en realidad no es importante, lo que importa es como está la economía de tu familia o tu negocio. Porque tu no tienes ningún control sobre la economía mundial, ni sobre la economía del país donde vives.

Tú solamente tienes control sobre tu economía personal, y la de tu negocio.

Para que tus finanzas estén bien tienes que hacer lo que dijo el gran filósofo Séneca: «Compra sólo lo necesario, no lo conveniente. Porque lo innecesario, aunque cueste un solo céntimo, es caro».

Vivimos en una sociedad consumista que se rige por la ley de la oferta y la demanda, y en la que hemos pasado de una economía en donde los que regían eran los vendedores a una economía donde ahora dominan los compradores.

«Quien compra lo superfluo no tardará en verse obligado a vender lo necesario». Benjamín Franklin (1706-1790).

En su libro, «Negocio Exitoso en la Nueva Economía», Dan Kennedy nos explica algunos de los problemas sobre la nueva economía.

### **Primer problema.**

Estamos sobresaturados de negocios. Negocios que están demasiado cerca el uno del otro. Por ejemplo, la compañía Starbucks abrió tiendas prácticamente en cada esquina, por todo Estados Unidos. En la ciudad de Lakewood en California, en donde yo vivo, hay un Starbucks en la plaza y hay otro Starbucks dentro del supermercado, que está en la misma plaza a menos de cien metros.

Hay algunos economistas que dicen que Starbucks en su campaña de expansión tan agresiva empezó a abrir sucursales de Starbucks «en los baños de Starbucks».

*«En una economía sin trabas, en la que salarios, costos y precios quedan a merced del libre juego de la competencia,*

*las perspectivas de beneficios deciden cuáles serán los artículos que se produzcan, en qué cantidades, y cuáles los que no han de producirse en absoluto».*

*Henry Hazlitt.*

## **Segundo problema.**

Hay muchos negocios vendiendo lo mismo, imitándose, copiándose. Por ejemplo, algunas marcas de vehículos reconocidas venden lo mismo, bajo un nombre diferente. Este es el caso de las camionetas tipo pick-ups que vende General Motor, las cuales son iguales a las vendidas bajo las marcas GMC y Chevrolet.

También hay negocios que se están haciendo la competencia. Por ejemplo, McDonald's ahora vende cafés, lattes y smoothies, y Starbucks ahora vende desayunos y sándwiches. Por su lado, Subway ahora vende desayunos y sándwiches calientes, mientras que Domino's Pizza pone a su disposición alitas de pollo y sándwiches. Las farmacias ahora venden de todo: ropa, ferretería, etc. Y no digamos de Wal Mart que en sus supertiendas tienen todo lo de un supermercado con frutas, verduras, carnes, farmacia, ferretería, etc.

*«La competencia que se esfuerza por utilizar hasta las más pequeñas ganancias económicas, donde quiera que le resulte posible, tiene en cambio la tendencia a llegar con sus bienes hasta las capas más humildes de la sociedad, siempre que la situación económica lo permita».*

*Carl Menger*



### **Tercer problema.**

La mayoría de la gente en los Estados Unidos está sobresaturada de cosas que no necesita, y tienen los garajes a reventar hasta tal punto que ya no cabe ni un alfiler. En los Estados Unidos tenemos un poder adquisitivo tan alto que casi toda la gente posee demasiados carros, televisores, computadoras, y muchas cosas más que no necesita. La recesión que estamos viviendo se originó y se extendió por la gran demanda de productos y servicios.

### **Cuarto problema.**

La mayoría de los negocios bajaron sus estándares de servicio al cliente, y el arte de vender se fue por los suelos. Las casas en los Estados Unidos se convirtieron en máquinas ATM para sacar dinero, en vez de inversiones a largo plazo.

### **Cada persona construye su propia crisis**

Había un hombre que vivía en la orilla de un camino y que vendía «hot-dogs» (perros calientes). No tenía radio, ni televisor, ni leía los periódicos, pero hacía y vendía muy buenos perros calientes, porque él compraba el mejor pan y la mejor salchicha.

El solo se preocupaba por promover su negocio y colocaba carteles de propaganda por todas partes, ofrecía su producto en voz alta y la gente le compraba.

Poco a poco, las ventas fueron aumentando cada vez más, de modo que fue necesario que comprara un carrito más grande, para atender a su creciente clientela y al negocio que prosperaba. Sus perros calientes eran los mejores de la región.

Venciendo su situación económica inicial, él pudo pagar una buena educación a su hijo, quien creció y fue a estudiar economía en la mejor universidad del país.

Finalmente, su hijo ya graduado con honores, volvió a casa y notó que el papá continuaba con la misma vida de siempre y tuvo una seria conversación con él: «Papá, usted no escucha la radio. Usted no ve la televisión. Usted no lee los periódicos. Papá, usted ¿no se ha dado cuenta de que hay una gran crisis en el mundo, y que la situación económica de nuestro país está muy mal?! Papá, todo esta muy mal y el país se va a ir a la quiebra».

Después de escuchar las consideraciones de su hijo estudiado, el padre pensó. Bien, si mi hijo que es economista, que lee periódicos, que ve televisión, me está diciendo, entonces debe de tener la razón. Y por miedo a la crisis, el viejo buscó el pan más barato (más malo) y comenzó a comprar la salchicha más barata (la peor), y para economizar dejó de hacer sus carteles de propaganda. Abatido por la noticia de la crisis, ya no ofrecía su producto en voz alta, ni atendía con el mismo entusiasmo a sus clientes.

Tomadas todas esas precauciones, las ventas comenzaron a caer, y fueron cayendo y cayendo, y llegaron a niveles insoportables y el negocio de perros calientes del viejo, el que antes generó grandes recursos como para que el hijo estudiara economía en la mejor universidad, finalmente quebró.

Entonces el padre, muy triste, le dijo al hijo: «Hijo, tenías razón, estamos en medio de una gran crisis». El señor comentó orgullosamente con sus amigos: «Bendita la hora en que envíe a mi hijo a estudiar economía, porque él me pudo avisar de la crisis».

## De una terrible recesión a una nueva economía

Para todos los que respondan agresiva, creativa, inteligente y responsablemente a la crisis económica vienen grandes oportunidades, nuevos horizontes, y sobre todo la oportunidad de hacer una gran fortuna en la nueva economía.

Ahora estamos viviendo la ley de la selva, el rebaño se ha reducido, los más débiles han sido devorados por los más fuertes, y en la ley de la selva solo sobrevive el más fuerte, el que mejor se adapta, el que esta más preparado.

Y, tú puedes escoger entre, adaptarte y renovarte, o esperar a que mejoren las cosas. Tú puedes esperar con los brazos cruzados, dormirte y ser aplastado. O, si lo decides, tú puedes «estar en la jugada», «ser protagonista». Puedes escoger entre avanzar, crecer y estar en el camino de hacer cosas más grandes y mejores, o quedarte con los brazos cruzados y no hacer nada.

Lo que funcionó cuando la economía estaba bien, hoy en día no está funcionando. La realidad es que hoy en día vender es más difícil. Hoy en día la situación se encuentra más dura. Pero como dice el reverendo Robert Shuller:

*«Los tiempos difíciles nunca duran, pero la gente dura sobrevive».*

Hay nuevas oportunidades, pero también hay nuevos requisitos. Debes de saber que de igual forma existen ciertos principios fundamentales para tener éxito. Principios fundamentales que han pasado la prueba del tiempo, que la mayoría de las personas han olvidado o rechazado, y que tienen que ser restaurados, porque deben de gobernar nuestras prioridades si queremos triunfar en estos tiempos de crisis.

Porque hay nuevas oportunidades, pero también hay nuevos requisitos que han sido olvidados y que necesitamos restaurar.

## **Verdades sobre la nueva economía**

La vieja economía se ha desquebrajado y se ha ido para siempre, no regresará jamás.

Y, aunque el tiempo es muy generoso, algunas estrategias y habilidades en los negocios todavía son válidas. Por eso, ahora es más importante que nunca que las estrategias se renueven por otras más creativas, más actualizadas. Hoy en día es necesario pensar ágilmente, ser más fuerte de mente y ser más disciplinado en usar métodos que estén en sincronía con la nueva economía y las demandas de los clientes.

Estas son las nuevas realidades:

- Todo el poder a regresado a los clientes y ellos saben que lo tienen.
- La tolerancia por las cosas ordinarias —mediocres— es nula. Hay cero tolerancia para los productos y servicios ordinarios. Los clientes quieren productos y servicios extraordinarios al mejor precio.
- El dinero se va a gastar con más cuidado, y va a ser atraído únicamente por los negocios que ofrezcan mejores productos y servicios. Productos y servicios más completos que les den más valor a los clientes por su dinero. El dinero va a ser atraído por los negocios con mayor reputación. Aquellos que ofrezcan a la vez productos únicos y un servicio extraordinario. Los clientes serán más cautelosos, y te estarán juzgando, tratando de determinar si tu compañía es confiable

para hacer negocios contigo. Los negocios van a estar bajo más escrutinio.

- Los negocios tendrán que ganarse genuinamente el derecho para que los clientes quieran hacer negocios con ellos, proveyendo servicios y productos especializados, a la medida de las necesidades de los clientes. Los clientes ahora tienen la oportunidad y el poder, porque han abierto los ojos para comprar productos que llenen específicamente sus necesidades, intereses y deseos. Y ya no van a estar comprando las ofertas especiales o cualquier cosa que tú les ofrezcas.

En la nueva economía, los clientes no van a estar con la guardia en alto como cuando estaba la recesión pero si van a ser muy exigentes.

La nueva economía no va a ser tan dura como en los tiempos de la recesión, pero tampoco va a ser tan generosa como para que se te permita hacer de todo. Por ello, el derecho para triunfar en la nueva economía te lo tienes que ganar, no te será regalado.

Los negocios tienen que ser mejores, los empresarios tienen que ser mejores, y los vendedores tienen que ser mejores. Por ello, recuerda que:

*«Tu economía no va a mejorar si tú no mejoras primero».*

No deja de sorprenderme los millones de personas alrededor del mundo que todos los días se sientan frente a sus televisores y esperan escuchar buenas noticias. Y todavía me sorprende más con las reacciones de la gente ante los reportes de la crisis económica, los altos niveles de desempleo, y los millones de personas que han perdido sus casas. Me pregunto si alguien está esperando escuchar buenas noticias.

La realidad es que las compañías de construcción no están haciendo casas nuevas para mejorar la situación, y los agentes de bienes y raíces, con excepción de unos cuantos, tampoco están haciendo nada para mejorar la situación.

Los vendedores, en general, no están haciendo nada para mejorar la situación. Los dueños de negocios y tiendas de departamentos tampoco están haciendo nada. Las ventas no van a mejorar hasta que no hagan algo para que mejore.

Aquí esta la verdad: «TU ECONOMÍA NO VA A MEJORAR SI TU NO MEJORAS PRIMERO».

Por ello te hago las siguientes recomendaciones:

1. Deja ya de esperar buenas noticias económicas.
2. Mejor aprende como crear más dinero al desarrollar nuevas habilidades para vender.
3. Los negocios deben de comprometerse seriamente a entrenar a sus vendedores para que sepan como vender en la nueva economía. Las verdaderas habilidades para vender se han perdido en una década de economía inflada de dinero y especulación, en la que las compañías se olvidaron de la importancia del entrenamiento y capacitación de su equipo de ventas.
4. No esperes a que la crisis pase, en lugar de eso mejora tú y crea más oportunidades. Solo los individuos y los negocios que trabajen fuerte y que creen sus propias oportunidades sobrevivirán.
5. Desarrolla tus habilidades de vender ahora, para que estés listo cuando las cosas mejoren.

La realidad es que la mayoría de los vendedores no saben como vender sus productos, no saben crear la necesidad o darle el verdadero valor a sus productos, o simplemente

justificar a sus clientes que este es el mejor tiempo para comprar. Con excepción de algunos profesionales, a la mayoría de los vendedores se les ha olvidado como vender. Los precios de las casas han bajado tanto en algunas ciudades que en algunos casos estos son menores que el precio de la construcción. Además, también tenemos los préstamos con los intereses más bajos en la historia. Estarás pensando que los agentes de bienes y raíces estarán vendiendo. Pero, ¿qué crees?, ¿no lo están haciendo! Y, ¿por qué no lo están haciendo?

Después de muchos años de una excelente economía, poco o nada de entrenamiento, baja motivación y sin disciplina, hoy en día la gran mayoría de los agentes de bienes y raíces no pueden ganar dinero suficiente para vivir. Lo mismo pasa con los vendedores de carros, de muebles, inversiones, electrónicos y demás. Después de unas décadas de una economía inflada, con mucho dinero y exceso de crédito, en la que los vendedores se volvieron «toma pedidos», a la mayoría de éstos se les ha olvidado cómo vender. Y si tú eres de los vendedores que estás esperando que mejore la economía para que tu negocio suba, déjame decirte que vas a tener que esperar de 4 a 5 años y que van a ser muy dolorosos.

¿Qué tanto te ha afectado esta recesión? ¿Qué tanto en realidad te ha afectado esta crisis? ¿Será este año en que terminarás con la recesión?

Todos los días hablo con personas, hago llamadas a mis clientes, escucho la radio, veo las noticias y escucho la opinión de muchas personas acerca de la crisis, de los problemas económicos, y de los altos niveles de desempleo. También escucho las historias de personas que han perdido sus casas, de personas que han perdidos sus trabajos, y de

personas que se ha declarado en bancarrota, y puedo percibir que el miedo y la preocupación están deteniendo a miles de personas de salir en busca de las oportunidades y de lanzarse a la ofensiva.

Todos sabemos que el miedo y la preocupación te llevan a pensar irracionalmente. Muchos empresarios en lugar de crecer solo están pensando en sobrevivir, y la fórmula que están usando es el despido de personal y el recorte de presupuesto.

Un importante gerente, de una empresa en el área de la tecnología en California, explicando la razón por la que dejó ir al 20% de su personal en octubre del 2009 dijo: «Hicimos recorte de personal rápido para no correr el riesgo de tener problemas de dinero».

Investigaciones hechas por psicólogos han comprobado que el vivir con miedo poco a poco va eliminando la esperanza, distorsionando la visión y disminuyendo las ganas de salir adelante.

Hace tiempo escuché un comentario que decía así: «La esperanza no es una estrategia en sí, pero si es esencial para convertir el miedo en energía positiva».

Studs Terkel, en su libro «Tiempos difíciles: La historia de la Gran Depresión», escribió: «Sin esperanza, no puedes salir adelante». No te culpes por ello, busca ayuda, y participa en tu comunidad. Los adultos no son tan inteligentes como parecen. Una vez que seas más activo ayudando a otros, te sentirás vivo. Ya no te sentirás culpable, ni dirás: «Es mi culpa». Esto te convertirá en una persona diferente, y al cambiar tú vas a ayudar a que otros cambien también.



Yo creo que vienen cosas muy buenas para todos, sin importar los cambios en la economía que haga el gobierno de los Estados Unidos. La compañía McDonald's es un gran ejemplo a seguir. En el 2003 estuvo pasando por serios problemas económicos: las ventas bajaron, las acciones disminuyeron. Y McDonald's se enfocó en lo básico, sus valores principales que incluyen baños limpios, comida rápida, caliente y fresca, y regresaron a su receta secreta y la innovación. Después del gran éxito de Starbucks, ¿qué hizo McDonald's? Empezó a vender cafés.

Amigo, amiga en cada recesión hay muchas oportunidades. La acción generalizada de la mayoría de quedarse con los brazos cruzados a que pase la crisis nunca va a ser remunerada. Una recesión no es un llamada a descansar, sino a tomar acción. Si tú bajas la guardia en tu negocio tus clientes van a continuar sin ti. Mientras otras personas o compañías se retiran, esta es tu oportunidad de tomar una gran parte del pastel. Recuerda lo que dijo Johann Wolfgang Von Goethe: «El ser agresivo tiene magia, poder y valentía».

## **Entendiendo el porqué de la crisis**

En una clase de economía se solicitó a un prestigioso asesor financiero que explicara esta crisis de una forma sencilla, para que la gente común como tú y yo entendiera sus causas.

### **Este fue su relato.**

*Un señor se dirigió a una aldea donde nunca había estado antes, y ofreció a sus habitantes 100 euros por cada burro que le vendieran. Buena parte de la población le vendió sus animales. Al día siguiente volvió y ofreció mejor precio, 150 por cada burrito, y otro tanto de la*

*población vendió los suyos. A continuación ofreció 300 euros, y el resto de la gente vendió los últimos burros.*

*Al ver que no había más animales, ofreció 500 euros por cada burrito, dando a entender que los compraría a la semana siguiente, y se marchó.*

*Al día siguiente mandó a su ayudante con los burros que compró a la misma aldea, para que ofreciera los burros a 400 euros cada uno.*

*Ante la posible ganancia a la semana siguiente, todos los aldeanos compraron sus burros a 400 euros, y quien no tenía el dinero lo pidió prestado. De hecho, compraron todos los burros de la comarca.*

*Como era de esperar, este ayudante desapareció, igual que el señor y nunca más aparecieron.*

## **Resultado.**

*La aldea quedó llena de burros y personas endeudadas. Hasta aquí lo que contó el asesor. Veamos lo que pasó después. Los que habían pedido prestado, al no vender los burros, no pudieron pagar el préstamo. Quienes habían prestado dinero se quejaron al ayuntamiento diciendo que si no cobraban, se arruinarían ellos, y entonces no podrían seguir prestando, con lo que se arruinaría todo el pueblo.*

*El alcalde, para que los prestamistas no se arruinaran, en vez de dar dinero a la gente del pueblo y que pagase las deudas, se lo dio a los propios prestamistas. Pero estos, sin embargo, aún habiendo ya cobrado gran parte del dinero, no perdonaron las deudas a los del pueblo, el cual siguió igual de endeudado.*

*El alcalde dilapidó el presupuesto del Ayuntamiento, que quedó también endeudado. Entonces pidió dinero*

*a otros ayuntamientos, pero estos le dijeron que no podían ayudarle porque como está en la ruina no podrían cobrar después lo que le prestaran.*

### **Conclusión Final**

*Los listos del principio, quedaron forrados de dinero.*

*Los prestamistas quedaron con sus ganancias resueltas y con un montón de gente a la que seguirán cobrando lo que les prestaron más los intereses, incluso adueñándose de los ya devaluados burros, con los que nunca llegarán a cubrir toda la deuda.*

*La aldea quedó llena de burros y personas endeudadas. El Ayuntamiento quedó igualmente arruinado.*

### **Moraleja**

*Para solucionar todo esto y salvar a todo el pueblo, el Ayuntamiento bajó el sueldo a sus trabajadores. No es la primera vez ni será la última que ocurra una crisis.*

*«El presupuesto debe equilibrarse, el Tesoro debe ser reaprovisionado, la deuda pública debe ser disminuida, la arrogancia de los funcionarios públicos debe ser moderada y controlada, y la ayuda a otros países debe eliminarse para que Roma no vaya a la bancarrota. La gente debe aprender nuevamente a trabajar, en lugar de vivir a costa del Estado».*

*Marco Tulio Cicerón, Año 55 A.C.*

*«Las pequeñas oportunidades son el principio de las grandes empresas».*

*Demóstenes*

## Capítulo 10

# La oportunidad de volver a empezar es ahora

*«Cuando en tu camino encuentres un obstáculo, no te enfoques en él, enfócate en lo que obtendrás una vez superado el obstáculo».*

**Anónimo**

**L**a oportunidad es ahora. Te explico el porqué. Los expertos dicen que cuando la economía de los Estados Unidos se encuentra en recesión, el espíritu empresarial de las personas sale a flote, y buscan oportunidades para nuevos negocios. Cuando los tiempos están difíciles, las personas en general buscan diferentes maneras de traer más ingresos al hogar. Muchas personas se ven forzadas a salir de su zona de confort, y buscan empezar otro tipo de negocios como las redes de mercadeo o multinivel.

Sin lugar a dudas, estos tiempos han sido muy difíciles para muchas familias, hasta tal punto que, de acuerdo a un artículo publicado por el periódico «USA Today», más del 60% de la población en los Estados Unidos ha sido afectada de alguna manera por esta crisis.

La pregunta que tienes que plantearte ahora es: «¿Cómo puedes tú tener control de tus ingresos a pesar de la recesión económica?»

Y, la respuesta es: «Teniendo el control de tus fuentes de ingreso».

Robert Kiyosaki, autor del libro «Padre Rico, Padre Pobre», dice que «una manera de tener control de tus ingresos es salirte de la manera común de ganar dinero que es tu trabajo». Debes dejar de intercambiar tu tiempo por dinero, y empezar tu propio negocio de red de mercadeo o multinivel.

La verdad es que, a pesar de la recesión, ahora es el mejor momento para empezar en un negocio de multinivel. Las compañías de multinivel te ofrecen la oportunidad de empezar tu propio negocio con poca inversión, vendiendo un gran producto y representando a una gran compañía.

Así que la oportunidad es ahora, empieza a buscar una compañía, un producto o un servicio con el que te identifiques y por el que sientas pasión al hacerlo.

Hay todo tipo compañías de multinivel que ofrecen múltiples y variados productos y servicios, que van desde servicios legales, hasta productos para el hogar, productos naturales, cosméticos, perfumes y decoración.

Steven Covey, el reconocido autor del libro «Los 7 Hábitos de las familias altamente efectivas», dice que «las compañías de multinivel ayudan a sus asociados a desarrollar su valor y potencial». Estas representan una oportunidad empresarial en donde las personas usan su talento y su pasión para ayudar a otras a empezar su propio negocio.

Si algo nos ha enseñado esta crisis económica es que ahora es el tiempo de tomar control de nuestras finanzas y de hacer que las cosas sucedan ayudando a otras personas, con trabajo y dedicación. Nuestro crecimiento personal y de liderazgo es tan solo una parte de lo que necesitamos hacer para salir adelante, además debemos ser más fuertes que nunca. Como dijo George Bernard Shaw: «En el mundo solo triunfa el que se levanta y busca las oportunidades y si no las encuentra, las crea».

## **El lamento del fracasado**

He titubeado para hacer una lista de todas las oportunidades que he perdido. De las oportunidades que tuve a mi alcance y que deje ir de mis manos.

Perdí grandes oportunidades simplemente porque pensé demasiado. Las perdí pensando y analizando, y reconozco que me paralicé con tanto análisis. Sin embargo, mientras yo pensaba y analizaba otros llegaban, actuaban y las tomaban. Porque las oportunidades nunca se pierden, siempre hay alguien más audaz que está listo para tomar esas oportunidades que tu dejas perder.

Me parece que yo siempre he sido muy indeciso, que siempre he sido amigo de la desidia, amigo de la indecisión, pensando y analizando las oportunidades, francamente paralizado con tanto análisis. Siempre he perdido grandes oportunidades esperando la gran oportunidad, esperando la buena, esperando la mía, mi gran oportunidad. Y mientras tanto, otros han tomado esas oportunidades que yo dejaba perder.

Hoy me doy cuenta, que esas oportunidades de oro las he perdido para siempre, que esas grandes oportunidades que

perdí, ya no regresarán jamás. Esas grandes oportunidades de ayer ya murieron.

Anoche tuve un sueño muy feo. Sí tuve un sueño horrible. Y sé que me desperté gritando, al darme cuenta de todas las grandes oportunidades que perdí.

A veces me pongo a llorar y me castigo porque esas oportunidades eran mías y las dejé perder por cobarde, por miedoso e indeciso. Si tan solo las hubiera aprovechado hoy en día todo sería diferente ya que viviría en la casa de mis sueños, habría mandado a mis hijos a mejores escuelas, y habría tomado más vacaciones con mi familia.

Desafortunadamente, el tiempo ya pasó y el hubiera no existe. Y ahora que soy un viejo, me lamento por todas esas oportunidades que perdí. Pero, por favor amigo, tú no dejes pasar estas oportunidades que se te presentan todos los días.

La próxima vez que alguien te presente una oportunidad toma acción y decide inmediatamente. No dejes perder una oportunidad más, porque «la peor decisión es no hacer nada».

Amigos, amigas:

*«El infierno es llegar al final de tus días, y verte cara a cara, frente a frente, con esa persona en la que te pudiste haber convertido, y que no lo lograste por cobarde, por miedoso, o por indeciso».*

Por eso yo te repito:

*«Toma acción y decide inmediatamente. No dejes pasar una oportunidad más. ¡Este es tu tiempo aquí y ahora!»*

## La actitud correcta en los tiempos difíciles

*«Nada en el mundo puede detener a un hombre con la actitud mental correcta para obtener su meta. Nada en el mundo puede ayudar a un hombre con una actitud mental incorrecta».*

*Thomas Jefferson, Tercer Presidente de los Estados Unidos*

¿Cómo está tu actitud mental? ¿Tienes la actitud mental correcta, o tienes una actitud mental incorrecta? Esto es muy importante porque el 50% de la batalla es en tu mente, la otra mitad es en las calles. Como diría el gran filósofo americano Yogi Berra: «La mitad del 90% del juego es mental».

Los seres humanos nos movemos en la dirección de nuestros pensamientos y nos convertimos en lo que pensamos. Nuestros pensamientos son la profecía que determina nuestro destino. Nuestras creencias determinan lo que hacemos y por lo tanto confirman nuestras expectativas.

Nuestra actitud determina nuestro comportamiento, y nos comportamos de acuerdo a nuestras creencias. Seguimos nuestras creencias, y el resultado de nuestro comportamiento refuerza nuestras creencias. Es un círculo vicioso, que funciona para las cosas positivas y las negativas. Si empiezas una tarea creyendo que vas a tener éxito, vas a tener más probabilidades de triunfar que si empiezas creyendo que vas a fracasar.

Esto es muy importante porque al final «no obtienes lo que quieres, sino que obtienes lo que tú esperas». Pues la realidad de las cosas es que las personas negativas atraen más atención negativa.



La percepción es tu manera de ver las cosas, es el significado que le das a los eventos a tu alrededor, y este se encuentra directamente relacionado con tus creencias. Por eso, dos personas que van a un mismo evento lo interpretan de una manera diferente. Este es el clásico ejemplo de un vaso que está a la mitad de agua, una persona puede ver el vaso medio lleno y otra puede ver el vaso medio vacío. Todo es tu percepción, tu manera de ver las cosas. Para el optimista el vaso está medio lleno, mientras que para el pesimista el vaso siempre estará medio vacío.

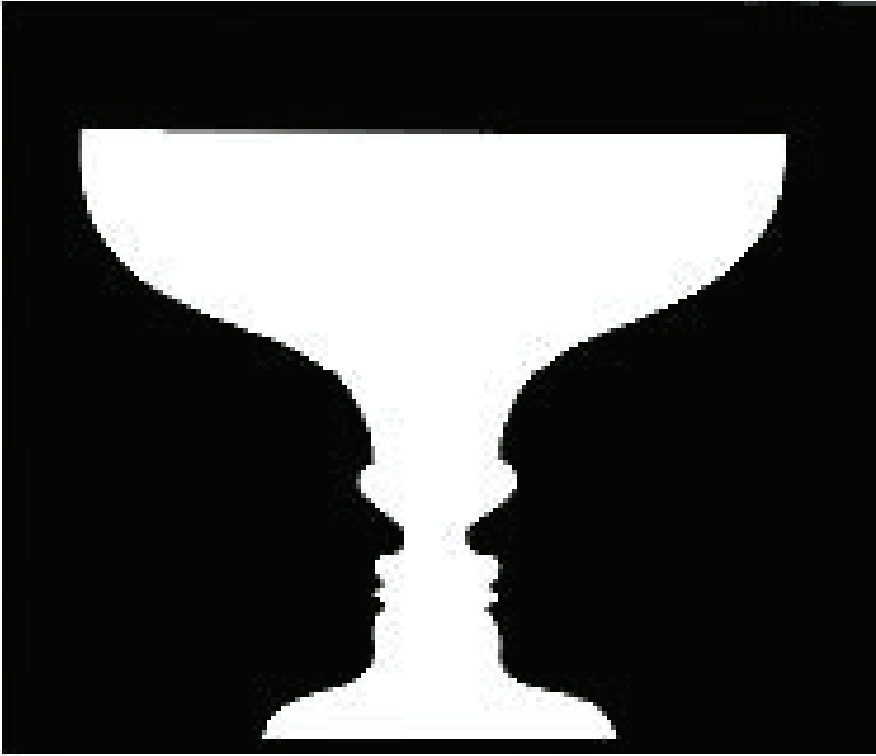
Tal y como dijo el expresidente de los Estados Unidos, Harry Truman, cuando tuvo que tomar una decisión muy importante para poder terminar la Segunda Guerra Mundial: «Un pesimista es una persona que ve problemas en las oportunidades y un optimista es una persona que ve oportunidades en medio de las dificultades».

Yo creo que ninguno de nosotros ha enfrentado situaciones tan difíciles como él, y a pesar de ello Harry Truman supo mantener una actitud positiva en aquellos tiempos tan difíciles.

Según James Allen, «lo bueno y lo malo no es la circunstancia, sino lo que pasa en la mente de la persona que lo enfrenta», es decir, en palabras de William Shakespeare, «no hay nada bueno o malo, solo lo que tu piensas».

Nada tiene significado, las cosas solo tienen el significado que tú les das. En nuestros pensamientos está nuestra realidad, y esta realidad que tenemos en nosotros es tal como decidimos y como vemos el mundo en el que vivimos.

¿Qué es lo que ves en esta ilustración?



Algunas personas cuando observan esta ilustración ven una copa, mientras que otras ven dos caras. ¿Qué es lo que ves tú?

Los psicólogos usan este ejercicio para demostrar la percepción de los estudiantes. Pero, para nosotros, el valor práctico de esta observación es mostrar que siempre hay más de una manera de interpretar las cosas, y que aunque todos vemos la misma situación la podemos interpretar de una manera diferente. Nuestra interpretación depende de nuestra manera de ver las cosas, y esta está determinada por nuestras experiencias y nuestras expectativas.

Los japoneses y el pescado fresco. Una historia para reflexionar.

*Los japoneses siempre han gustado del pescado fresco. Pero las aguas cercanas a Japón no han tenido muchos peces por décadas. Así que para alimentar a la población japonesa, los barcos pesqueros fueron fabricados más grandes para ir mar adentro.*

*Mientras más lejos iban los pescadores más era el tiempo que les tomaba regresar a entregar el pescado. Si el viaje tomaba varios días, el pescado ya no estaba fresco. Para resolver el problema, las compañías instalaron congeladores en los barcos pesqueros. Así podían pescar y poner los pescados en los congeladores.*

*Sin embargo, los japoneses pudieron percibir la diferencia entre el pescado congelado y el fresco, y no les gustaba el congelado. Por lo tanto, se tenía que vender más barato. Las compañías instalaron entonces en los barcos tanques para los peces. Podían así pescar los peces, meterlos en los tanques y mantenerlos vivos hasta llegar a la costa.*

*Pero después de un tiempo los peces dejaban de moverse en el tanque. Estaban aburridos y cansados, aunque vivos. Los consumidores japoneses también notaron la diferencia del sabor porque cuando los peces dejan de moverse por días, pierden el sabor fresco. Entonces, ¿cómo resolvieron el problema las compañías japonesas?, ¿cómo consiguieron traerlo, con sabor a pescado fresco? Si las compañías japonesas te pidieran asesoría, ¿Qué les recomendarías?».*

(Mientras piensas en la solución, lee lo que sigue.)

Tan pronto una persona alcanza sus metas, tales como empezar una nueva empresa, pagar sus deudas, encontrar una pareja maravillosa, o lo que sea, empieza a perder la

pasión. Ya no necesitará esforzarse tanto. Así que solo se relaja.

Experimentan el mismo problema que las personas que ganan la lotería, o el de las que heredan mucho dinero y nunca maduran, o de quienes se quedan en casa y se hacen adictos a los medicamentos para la depresión o la ansiedad.

Para ello, como el problema de los pescadores japoneses, la solución es sencilla. Ya lo dijo L. Ron Hubbard a principios de los años 50:

*«Las personas prosperan más cuando hay desafíos en su medio ambiente».*

Así, para mantener el sabor fresco de los peces, las compañías pesqueras siguen poniendo a los peces dentro de los tanques en los botes, pero ahora también ponen a un tiburón pequeño. Claro que el tiburón se come algunos peces, pero la mayoría llegan muy vivos y despiertos.

Entonces, ¿qué pasa? ¿Qué está ocurriendo? Pues que ¡los peces son desafiados!, y tienen que nadar y mantenerse despiertos durante todo el trayecto dentro del tanque, ¡para mantenerse vivos!

Cuando alcances tus metas proponte otras mayores. Nunca debes crear el éxito para luego acostarte en él. Así que, invita un tiburón a tu tanque, y descubre realmente que tan lejos puedes llegar. Unos cuantos tiburones te harán conocer tu potencial para seguir vivo, haciendo lo que mejor haces y de la mejor manera posible.

Y si ya los encuentras en el tanque, déjalos que se muerdan entre sí, que no te asusten con sus dientes ni sus trampas. ¡Tú sigue alerta, pero siempre «fresco»!

Porque siempre habrá tiburones a donde vayas.

Interesante lectura para aplicar a la vida y al trabajo. ¿No?

*«No nos atrevemos a muchas cosas porque son difíciles, pero son difíciles porque no nos atrevemos a hacerlas».*

*Lucio Anneo Séneca*

*«El éxito es sencillo. Haz lo correcto, del modo correcto, en el momento correcto».*

*Anónimo*

## Capítulo 11

# Liderazgo en tiempos de crisis

*«Liderazgo es el arte de realizar lo que la ciencia dice que es posible».*

**General Collin Powell**

**E**n este capítulo aprenderás como liderar en tiempos de crisis. Si tú vas a dirigir tu organización para sacarla de donde se encuentra, entonces tienes que convertirte en un gran líder, un líder fuerte y optimista.

Esta sección es para todas las personas que están en una posición de liderazgo —padres de familia, empresarios, dueños de negocios—, y para todas las personas que quieren ser mejores líderes.

¿Eres un buen líder? ¿Te consideras un líder? ¿Sabes quién es un buen líder? ¿Sabes cuáles son las características de un buen líder?

En los tiempos difíciles se necesitan grandes líderes. Líderes que marquen el camino a seguir con el ejemplo, que marquen la pauta, que ayuden, que lleven a sus seguidores al éxito, que sirvan a sus seguidores y no que se sirvan de ellos. Como

dice Dennis Waitley: «Eres realmente exitoso cuando puedes extender una mano fuerte a alguien que necesita ayuda. Y cuando ayudes a otros, ellos te ayudarán a ti».

En un negocio, los administradores manejan los procesos, los líderes se enfocan en las personas. Un administrador se enfoca en los procedimientos, y los líderes guían a sus equipos al éxito. Jim Rohn afirmaba:

*«Los gerentes ayudan a que las personas se vean como son. Los líderes ayudan a las personas a verse mejor de lo que son».*

El liderazgo en tiempos difíciles es muy parecido a empezar un negocio y a cuando este negocio cae en crisis. Porque para empezar un negocio o para sacarlo adelante en tiempos difíciles necesitas tener visión, pasión, valentía, disciplina y compromiso. Como gerente te enfocas en los sistemas, en los procedimientos y en la eficiencia del negocio. Como líder te enfocas en las personas, las inspiras con tu visión, las contagias con tu pasión, las impresionas con tu valentía, y les pides su compromiso. En tiempos difíciles necesitas tener las dos aptitudes: dominar el negocio —los sistemas y procedimientos—, y tener la capacidad de dirigir al personal.

Durante los tiempos de crisis los empleados y los clientes necesitan ver que hay estabilidad, que hay esperanza, que hay luz al final del túnel. Ellos harán lo que tú demuestres. Si estás con miedo, preocupado o con pánico, ellos harán lo mismo. Si demuestras paz, seguridad y confianza durante la crisis, ellos se sentirán más seguros y tranquilos. En otras palabras, «tu desempeño durante los tiempos de crisis determinará el futuro de tu organización».

Como líder de tu organización, en tiempos de crisis debes de comunicar la visión del negocio, que ellos sepan hacia donde van y lo que se espera de ellos. Los integrantes de tu equipo quieren estar tranquilos, confiados, optimistas y saber que «la crisis pasará y que en poco tiempo será cosa del pasado», y que las cosas que actualmente les preocupan en un futuro cercano serán cosas del pasado, y podrán reírse de ellas.

Debes demostrar confianza y seguridad en tu capacidad, tener la tenacidad para salir adelante bajo presión, y demostrar empatía hacia las personas que lideras. Tus empleados y clientes quieren ver estos atributos en sus líderes. Comparte tus sueños, comparte tu seguridad, pero también comparte sus dificultades, sus problemas e inspíralos con tu liderazgo.

Los líderes inspiran a otros a actuar, hacen que las personas crean que es posible lo que ellos creen que es imposible, ponen el ejemplo para que otros los sigan. Como decía el gran líder Winston Churchill: «Si estamos unidos nada es imposible. Pero si estamos divididos todos fracasaremos». En su libro, «Las 100 leyes inquebrantables de éxito en los negocios», Brian Tracy dice:

*«Un líder tiene la habilidad de tomar decisiones y actuar agresivamente durante los retos y la adversidad. Esta habilidad es la llave para lograr la grandeza en el liderazgo».*

Winston Churchill dijo una vez: «La valentía es correctamente considerada una de las mejores virtudes de la cual dependen todas la demás». Para salir adelante en tiempos de crisis debes de ser valiente. Los líderes tienen la valentía para tomar decisiones y actuar a pesar de la incertidumbre y la duda, sin la garantía de que van a ganar. Todo el mundo tiene miedo, y los líderes son aquellas personas que enfrentan los miedos y



toman acción a pesar de ellos. Tal y como lo dijo Glenn Ford: «Si no haces las cosas que te dan miedo, entonces tu vida está controlada por el miedo».

## Las nuevas realidades del liderazgo

Hace unos meses participé en la conferencia de liderazgo que organizó la revista «Poder en las Ventas», en donde entrevistaron a expertos en ventas, presidentes de compañías, directores y líderes de compañías multinivel. Les hicieron dos preguntas acerca de la crisis económica que está viviendo el país.

**Primera pregunta:** *¿De qué manera la crisis económica ha afectado a tu negocio?*

**Segunda pregunta:** *¿Y cuál es tu plan de acción?*

Las respuestas fueron muy variadas —sabias, inspiradoras, inteligentes—, pero sobre todo reflejaron muchos años de experiencia. Con lo que quedó confirmado el dicho:

*«Más sabe el diablo por viejo que por diablo».*

A continuación te presento algunas de las respuestas más poderosas:

1. Los medios de comunicación —radio, TV, prensa— crean miedo, pánico y preocupación en la población. «Este no es el tiempo de meterse debajo de la cobija y chuparse el dedo». Nuestro papel como líderes es convertir ese miedo en poder, en energía positiva. Es tiempo de recordar que nuestra verdadera misión como vendedores es ayudar y servir a nuestros clientes. Es tiempo de levantar la frente en alto y perseguir metas más ambiciosas.

2. En estos tiempos los gerentes de ventas más que nunca tienen que comunicar a sus vendedores que tienen confianza en ellos, que el mundo no se va a acabar, que pronto vendrán tiempos mejores y que la seguridad de su trabajo viene de tener clientes satisfechos.
3. Este es el tiempo de mejorar todo: mejorar al personal, los procedimientos y la tecnología. Las ventas van a progresar con una mejor capacitación. Las ventas van a aumentar si mejoramos los procedimientos. Las ventas van a subir si utilizamos una mejor tecnología. Porque la solución es el sistema. «Entre más difícil se encuentre la economía, más duro tenemos que trabajar para mejorar el negocio».
4. Este es el tiempo de estar a la ofensiva. No podemos controlar la economía, pero sí podemos controlar que tan agresivamente trabajamos nuestro mercado. Como dijo un vicepresidente de ventas: «Este es el tiempo de trabajar más fuerte, más inteligentemente, y sacar nuestros negocios adelante».

Como dice un dicho popular:

*«La mejor defensa es el ataque».*

5. Estos tiempos desafiantes van a poner a prueba nuestro liderazgo. Los grandes líderes podrán motivar a sus vendedores para sacar lo mejor de ellos. Y, de la misma manera, estos líderes deben de estar listos para mejorar todo y estar determinados a esperar mejores resultados en el futuro.
6. Este es el tiempo de garantizar a los vendedores que sus trabajos están seguros, que sus comisiones y bonos están garantizados, aunque los resultados sean menores.

7. Este es el tiempo de enfocarnos en nuestros clientes, mejorar el servicio, satisfacer sus necesidades, descubrir nuevas oportunidades, y darles más valor por su dinero.
8. Este es el tiempo en que los vendedores profesionales salen a trabajar. Desafortunadamente todos los vendedores mediocres van a fracasar en esta nueva economía.
9. Este es el tiempo de cambiar la mentalidad derrotista «de que no se puede, que está difícil, que nadie está comprando». Debemos de adoptar la mentalidad de un campeón de ventas: «Yo puedo, yo quiero, yo lo voy a lograr», a pesar de la crisis, a pesar de los problemas.
10. Es tiempo de cambiar la estrategia. Muchos gerentes de ventas están pidiendo a sus vendedores que dupliquen la cantidad de llamadas. Sin embargo, es mejor llamar a menos prospectos pero que los vendedores estén mejor calificados para crear una mejor relación con el prospecto, y darle más valor por su dinero, y un mejor servicio.
11. Este no es el tiempo de bajar los precios. Si bajamos los precios vamos a demostrar que tenemos urgencia de vender. Lo mejor es bajar el riesgo de compra para el cliente al ofrecerle productos y servicios 100% garantizados.
12. Estos tiempos de crisis son una oportunidad de salir de la zona de confort, de hacer las cosas diferentes, de reinventarnos, de renovarnos, de tomar más acción. «En los tiempos de crisis los vendedores profesionales nos tenemos que enfocar en tener una actitud positiva y en tomar más acción».

«En estos tiempos más que nunca, ten siempre en mente que tu propia resolución para alcanzar el éxito es más importante que cualquier cosa». Abraham Lincoln.

¿Cómo deben de actuar los grandes líderes en tiempos difíciles? Ahora te lo explico.

Cuando se está pasando por tiempos difíciles el líder extraordinario mantiene su visión en la meta. El error más grande de la mayoría es enfocarse en el problema. Sin embargo, un gran líder se enfoca en la solución y mantiene su visión en la meta.

Esto no significa ignorar el problema. De hecho, se tiene que enfrentar. Pero lo que separa a un líder de un seguidor es que el líder no se queda atrapado en el problema. El líder ve el panorama general y sigue avanzando hacia la visión. Entre más enfoques a tus seguidores hacia la solución, más se alejarán del problema. Peter Drucker afirmaba: «Nadie debería ser nombrado para una posición directiva si su visión se enfoca en las debilidades, en vez de las fortalezas de las personas». Y Warren Bennis decía: «Un líder extraordinario tiene la capacidad de transformar una visión en realidad».

Es importante no quedarse atrapados en medio de la guerra, en el fuego amigo. Cuando las cosas se ponen difíciles, incluso los miembros más leales del equipo pueden verse tentados a disparar, a iniciar la agresión y, lamentablemente, a veces se disparan entre ellos mismos.

Esto pasa porque en lugar de visualizar la solución se enfocan en el problema. En vez de enfocarse en el enemigo real, comienzan a atacarse mutuamente y se culpan por los errores. Como dice Brian Tracy: «Los líderes piensan y

hablan sobre soluciones, los seguidores piensan y hablan sobre problemas».

El líder extraordinario es aquel que evita involucrarse en el problema, mantiene su mirada en la meta, y actúa racional y objetivamente. Entiende que la gente se enoja, que se emociona y que dice cosas que realmente no quiere decir. Las personas se atacan porque están frustradas, enojadas o tienen miedo.

El líder extraordinario entiende esto, y no se envuelve en los problemas. De esta forma, recibe menos críticas, menos ataques y pone el ejemplo para sus seguidores. «Un buen objetivo de liderazgo es ayudar a aquellos que están haciendo mal las cosas, a hacerlas bien, y a los que están haciendo bien las cosas, a hacerlas aún mejor» Jim Rohn.

El líder debe ser el primero en sacrificarse cuando las cosas se ponen difíciles y tiene que haber recortes en los salarios, de bonos o incentivos. El líder debe hacer eso: pregonar con el ejemplo. No tienes por ser el que gana más cuando todo está bien, aunque sí necesitas ser el primero en sacrificarse cuando las cosas andan mal.

El líder extraordinario dice: «Sé que muchos de ustedes están preocupados por los recortes salariales. Yo también lo estoy. Quiero decirles que pronto volveremos a estar bien, pero por el momento es necesario hacer recortes, y personalmente estoy tomando una reducción de un 20%. Quiero que sepan que estamos juntos enfrentando el problema y que pronto vendrán tiempos mejores». Un líder extraordinario es el primero en sacrificarse, y será recompensado con la lealtad de sus seguidores. Por eso, Jim Rohn afirmaba que un buen líder «lidera con el ejemplo y su filosofía personal».

Un buen líder sabe mantener la calma. La preocupación, el miedo y el pánico son algunas de las peores emociones del ser humano y nadie es inmune a ellas. Desafortunadamente, las personas tomamos nuestras peores decisiones cuando estamos con miedo, preocupación y pánico. El líder extraordinario se toma, para pensar y reflexionar la situación, el tiempo necesario que le permitirá tomar la mejor decisión para él y para sus seguidores. Él se recuerda que «no todo está perdido y que los tiempos difíciles pronto pasarán». El miedo, la preocupación y pánico siempre te llevarán al desastre, mientras que la calma te llevará a la victoria. Napoleón Bonaparte afirmaba: «El hecho de triunfar no consiste en vencer siempre, sino en nunca caer en el desánimo». Y Napoleon Hill decía: «Lo que no vemos, es lo que la mayoría de nosotros nunca sospechamos que exista, es el silencioso pero irresistible poder que viene a rescatarnos a todos aquellos que luchamos en medio de las desilusiones».

La motivación es muy importante. En tiempos difíciles las personas por naturaleza tienden a deprimirse, a ser pesimistas. No pueden ver la luz al final del túnel. El líder extraordinario lo sabe y por lo tanto se convierte en el motivador del grupo, en el porrista. Con una actitud positiva da a los demás la seguridad y confianza que necesitan para navegar por las aguas turbulentas que están pasando, y para que puedan ver que pronto vendrán tiempos mejores. Edward Le Baron afirmó: «El sendero hacia el éxito y el triunfo se vuelve usualmente solitario y escabroso, porque la gran mayoría de los seres humanos no están dispuestos a enfrentar y vencer los obstáculos que se ocultan tras ellos. La propia capacidad de dar ese último paso, cuando estamos cansados y agotados, es la cualidad que separa y diferencia a los ganadores de los demás corredores y competidores».

Una de las mejores formas para motivar a tu equipo es a través del reconocimiento de los pequeños triunfos. El líder extraordinario sabe que en tiempos difíciles la gente cae en la negatividad, piensa que todo está perdido, que no hay esperanza, y dudan si triunfarán. Es por eso que el líder extraordinario crea oportunidades para que el equipo gane. Establece metas a corto plazo, metas pequeñas, metas alcanzables. Y con cada pequeña victoria los premia, los motiva y esto los inspira a seguir adelante, les levanta la autoestima, y les ayuda a salir de la depresión.

El Profesor Hugo Landolfi, Director de la Escuela de Filosofía Aplicada para la Excelencia del Ser Humano, decía: «El hecho de ser líder implica el ayudar a otras personas a encontrar el propio norte de sus vidas y a recorrer el camino para conseguirlo. El liderazgo no tiene nada que ver con conducir ciegamente a las personas en función de la visión del líder, sino con descubrir la visión dentro de cada persona y ayudarle a recorrer el camino que lleva a ella».

El líder optimista irradia la seguridad necesaria para superar cualquier problema y motivar al equipo a lograr la visión.

El líder verdadero inspira y empodera a su gente a creer en ellos mismos, a que den más y que mejoren lo que han hecho anteriormente. En tu camino para convertirte en un líder optimista debes de imitar y practicar los comportamientos de otros líderes positivos que tengan esa visión.

Al practicar estos hábitos, muy pronto te convertirás en un líder optimista. Una actitud positiva es la base de una actitud mental positiva. Ser un líder optimista es tener la habilidad de encontrar algo valioso en cada situación, lo que se ha considerado como la manera más constructiva de responder al estrés.

Porque lo único que puedes controlar en tu vida son tus respuestas a los problemas y dificultades que enfrentas todos los días, es la manera de responder a una situación. Cómo interpretas la situación determina cómo te sientes acerca de ello. Tus emociones y sentimientos determinan la claridad y efectividad de tus pensamientos y tus respuestas. Entre más positivo y optimista seas, más calmado y más positivo serás.

Los optimistas son las personas que tienen la mentalidad de «yo lo puedo hacer». Ellos ven lo bueno en cada situación. Cuando algo sale mal no se quejan, al contrario siempre dicen: «qué bueno», y después buscan lo bueno de la situación o el problema. ¿Y sabes qué pasa? Pues que siempre lo encuentran.

Los optimistas buscan el lado bueno de cada situación, de cada problema, de cada desilusión. Como dijo Napoleón Hill:

*«Buscan la semilla de un beneficio más grande en cada problema u obstáculo».*

Los optimista operan bajo el principio de que «las dificultades vienen a instruirnos y no a destruirnos», por ello se enfocan en el futuro y no en el pasado, y buscan las oportunidades en cada dificultad. Ellos piensan en lo que se puede hacer, en vez de enfocarse en lo que pasó, y no se enfocan en el pasado ni en a quien echarle la culpa.

Pero, sobretodo, los optimistas son personas que se enfocan en las soluciones más que en los problemas. Piensan en términos de lo que se puede hacer, en vez de enfocarse en lo que pasó o en a quien culpar.

Lo mejor de todo es que tú puedes cambiar de negativo a positivo en un segundo al quitar de tu mente el problema y



enfocarte exclusivamente en la solución a cualquier problema que estés enfrentando. Desarrolla el hábito de cada vez que tengas un problema, del tipo que sea, inmediatamente detenerte y preguntarte: ¿Qué voy a hacer ahora? ¿Cuál es el siguiente paso? ¿Qué vamos a hacer de aquí en adelante?

Imagínate que tu problema más grande, cualquiera que sea, te ha sido enviado en este momento para enseñarte algo valioso que necesitas aprender. Esto es exactamente lo que necesitas: aprender para tu crecimiento y desarrollo personal. Por eso tu problema contiene un regalo de sabiduría que ha sido diseñado solo para ti, en esta etapa de tu vida.

¿Cuál puede ser la lección más importante, la enseñanza, en el problema más grande o dificultad que estés enfrentando en este momento?

Tomás Alva Edison se convirtió en el inventor más reconocido en América, y en uno de los hombres más ricos en el mundo al seguir esta simple filosofía. Él creía que el éxito consistía en primeramente definir el invento deseado y, en segundo lugar, experimentar hasta eliminar todas las maneras que no funcionan.

Edison pensaba que el éxito era un proceso de eliminación de los fracasos repetidos, que consistía en continuar experimentando hasta encontrar el método correcto.

Así que, cuando tú empieces a ver en cada dificultad o fracaso temporal un paso necesario en el camino al éxito que te debe suceder, entonces te convertirás en un líder optimista, positivo, y efectivo, y sobre todo muy creativo y capaz de superar cualquier problema que se te presente.

¿Cómo puedes aplicar esto inmediatamente?

Haz una lista de las tres metas más importantes que tengas y escribe algo que puedas hacer inmediatamente, algo que te mueva hacia el logro de cada una de ellas.

Escribe cuales son tus problemas y preocupaciones más grandes de este momento. Decide a continuación una acción específica que puedes tomar en cada uno de ellos para empezar a solucionar el problema.

Identifica cual es la lección más valiosa que puede estar contenida dentro del problema que estás enfrentando en este momento. Cuando empieces a identificar las lecciones a aprender dentro de cada problema que enfrentas, entonces podrás avanzar más rápido que antes.

El psiquiatra austriaco Víctor Frank dijo: «Cuando ya no somos capaces de cambiar una situación, nos encontramos ante el desafío de cambiarnos a nosotros mismos».

*«La conquista más grande del ser humano es la de conquistarnos a nosotros mismos».*

*Leonardo DaVinci*



## Capítulo 12

### El fracaso: la clave del éxito

*«Para lograr el éxito tienes que enfrentar la derrota».*

**Anónimo**

**L**a victoria más dulce es aquella que también es la más difícil, aquella que requiere que vayas a lo más profundo de tu ser, para pelear con todo lo que tienes, aquella en la que estás dispuesto a dar la vida en el campo de batalla, sin saber si tu esfuerzo heroico será suficiente para triunfar.

La sociedad actual no recompensa la derrota, y por lo tanto no creo que vayas a encontrar muchas derrotas documentadas en los libros de historia. La excepción viene dada por aquellas derrotas que se convirtieron en el escalón para los grandes triunfos. Como el caso de Thomas Alva Edison, quien fracasó más de mil veces y como resultado logró lo que estaba buscando, el prototipo para «el foco de luz», que a su vez fue su invento más grande, y uno de los más importantes de la historia.

Cuenta la historia que en una ocasión un reportero preguntó a Edinson que cómo fue que fracasó más de mil veces. A lo que Edison contestó:

*«No fracasé mas de mil veces, simplemente el invento del «foco de luz» fue un proceso que tomo más de mil pasos».*

Excelente filosofía, ¿no creen?

Desafortunadamente la mayoría de las personas evitamos enfrentar el fracaso. De hecho estamos tan enfocados a no fracasar que se nos olvida el que podemos ganar, y nos conformamos con una vida llena de mediocridad, fracasos y escasez. Y cuando cometemos un pequeño error lo engrandecemos, lo agigantamos, y después lo enterramos y escondemos en lo más profundo de nuestras vidas, para que nadie se de cuenta de que fracasamos.

En la misión casi imposible de traer a salvo a los astronautas tras los fallos mecánicos que sufrió la nave «Apolo 13», uno de los científicos, Jerry Bostik, quien estuvo a cargo de la misión, dijo: «El fracaso no es una opción». Esta es una frase que se ha hecho tan famosa que ha pasado a formar parte de la historia, y que hoy en día está en la memoria del pueblo americano.

Vivimos en una sociedad que solo premia a los triunfadores, y para la que el fracaso no solo se ve mal, sino que se considera una «no opción». Porque el fracaso está lleno de ineficiencia, conformismo y mediocridad. Kathryn Shultz, autora del libro «Estar equivocado» dice que «de todas las cosas en que estamos equivocados, el fracaso es la primera de la lista».

Nuestra idea acerca del fracaso está tan mal enfocada que prácticamente todos estamos equivocados acerca de lo

que es «estar equivocados». Muy lejos de ser una señal de inferioridad intelectual, la capacidad de equivocarnos es una de las actividades más importantes del aprendizaje del ser humano. Tal y como dice el general Colin Powell: «No hay secretos para el éxito. Este se alcanza preparándose, trabajando arduamente y aprendiendo del fracaso».

Los fracasos, nuestros más grandes maestros en la vida.

*«Las personas no son recordadas por el número de veces que fracasan, sino por el número de veces que tienen éxito».*

*Thomas Alva Edison*

Cuando echas una mirada a los grandes pensadores que ha habido a lo largo de la historia de la humanidad, te das cuenta de la gran disponibilidad que tenían para enfrentar el fracaso, de que para ellos enfrentar el fracaso no era nada nuevo o extraordinario. Esto lo podemos ver desde Thomas Alva Edison, Abraham Lincoln, hasta los grandes empresarios de hoy en día como Donald Trump, Steve Jobs, Bill Gates, y las grandes leyendas de los deportes como Babe Ruth y Michael Jordan. Para ellos, el fracaso siempre fue un paso muy importante que tuvieron que enfrentar en sus carreras antes de poder triunfar, un paso que finalmente les llevó al éxito.

El fracaso y la derrota son nuestros mejores maestros en la vida. Sin embargo, la mayoría de las personas no quiere recorrer ese camino, y en vez de andar por ese camino prefiere hacer lo seguro, repitiendo diariamente lo mismo una y otra vez.

La mayoría de las personas opera bajo la creencia errónea de «no intentar nada nuevo para no cometer errores». De

esa manera no hacen ruido, no atraen atención, y nadie les va a gritar por haberse equivocado, porque generalmente nunca intentan hacer nada en lo que tengan la más mínima de posibilidad de fracasar.

Pero hay otras personas que en los tiempos de crisis, en vez de quedarse en su zona de confort, están intentando cosas nuevas, y le están dando la bienvenida a los que han fracasado. Un artículo de la revista «Negocios semanales» dice:

*«Muchas compañías están buscando personas que tengan pruebas feacientes de haber fracasado y de que posteriormente lograron triunfar. Porque creen que las personas que han estado en el campo de batalla, y han salido de él, tienen una experiencia invaluable de perseverancia y éxito. En otras palabras, son ya veteranos del fracaso».*

Estas personas saben lo que se tiene que hacer para triunfar. Por eso, muchas compañías multimillonarias como Virgin Atlantic y General Electric han desarrollado una cultura de pensamiento en la que han comprobado que los grandes éxitos solo vienen después de tomar grandes riesgos, y que el fracaso es solo un efecto secundario de las acciones tomadas. Los ejecutivos de estas compañías han aprendido a no lamentarse de los fracasos temporales y, en su lugar, enfocarse en los grandes logros del futuro.

El camino más rápido para llegar al éxito es simplemente tener una actitud «sin miedo al fracaso». Pero, para lograr el éxito los líderes y trabajadores tienen que trabajar en equipo, y dar la milla extra todos los días. Tienen que ofrecer productos innovadores y ofrecer servicios excelentes. Y todo

esto tienen que hacerlo con una actitud sin miedo a fracasar, sin miedo al rechazo o a ser castigados.

Hay un proverbio chino que dice que «el fracaso más grande es nunca haberlo intentado» y que «un verdadero perdedor es alguien que tiene tanto miedo a no ganar que ni lo intenta», Grandpa, Little Miss Sunshine, 2006.

El gran sabio Confucio afirmaba que «nuestra gloria más grande no consiste en no haber caído nunca, sino en haberse levantado después de cada caída».

Tú tienes un potencial sin límites

Lo mismo si se trata para lograr tus metas personales, superar un problema, empezar un nuevo negocio o desarrollar tu máximo potencial, para sacar lo mejor de ti y llegar a lo más alto, o para que puedas hacer posible lo imposible, no le puedes tener miedo al fracaso, debes pensar en grande y salir de tu zona de confort.

El inventor del teléfono, Alejandro Graham Bell, decía:

*«Nunca andes por el camino trazado, pues te conducirá únicamente hacia donde los otros fueron».*

Cuando pensamos en personas con esta mentalidad, nos imaginamos a los grandes inventores, a los exploradores, a los pioneros. Ellos saben que tienen que enfrentar el fracaso como un paso necesario hacia el éxito, como un paso que va más allá de tu imaginación. El director de cine Alfred Hitchcock afirmaba:

*«Hay algo más importante que la lógica: la imaginación».*

Para lograr el éxito que buscas no tienes que hacer cosas gigantes tales como correr un maratón, escalar el Monte



Everest, o inventar la vacuna contra el cáncer. En realidad no tienes que hacer cosas extraordinarias, solo tienes que hacer cosas ordinarias, pero hacerlas extraordinariamente bien, y estar dispuesto a enfrentar el fracaso. Debes de reconocer que enfrentar la posibilidad de fracasar es la clave del éxito. El gran líder Winston Churchill decía que «el éxito es aprender a ir de fracaso en fracaso sin desesperarse».

Para lograr una meta que valga la pena, debes de tomar riesgos, pero es claro que los riesgos que tomes deben de ser calculados. No puedes lanzarte de un avión con los ojos tapados y esperar lo mejor. Para lograr cualquier éxito se requiere de mucha preparación, práctica y tener conocimiento de tus talentos y habilidades.

¿Cómo puedes desarrollar una mentalidad a prueba de miedo?

Uno de los secretos más grandes para lograr el éxito es operar dentro de tu zona de fortalezas, pero estando fuera de tu zona de confort, y aunque la posibilidad de fracasar sea muy grande, debes de entender que la probabilidad de triunfar también será enorme. Es por eso que tomar riesgos, ser audaz y valiente es un prerequisite para lograr el éxito. Date cuenta de que, en el proceso de lograr tus metas, aprenderás mucho de tus fortalezas, de tus talentos y habilidades, y que al hacer esto una y otra vez fortalecerás tu voluntad para el logro de tus próximos retos.

En una ocasión escuché a un conferencista decir: «No fundimos el hierro para hacerlo débil, lo fundimos para hacerlo acero». Debes de entender que en algunos momentos va parecer que andas por territorios peligrosos, y lo pueden llegar a ser, pero tienes que aprender a desarrollar una mentalidad a prueba de miedo.

Lo primero y más importante es que conscientemente mantengas una mentalidad positiva. Así, cuando vengan los retos y desafíos de la vida podrás ver las lecciones para aprender y seguir adelante.

John Maxwell dijo: «Es cierto, no todas las personas son positivas por naturaleza». Y contaba que su papá se describía a sí mismo como una persona negativa de nacimiento. En su libro «Hoy es importante», cuenta como fue que su papá cambió su actitud. Primero hizo lo más importante: tomar la decisión todos los días de escoger una actitud positiva. Segundo, decidió continuamente leer y escuchar material que lo ayudara a mantener una actitud positiva. Material como el libro de Norman Vincent Peale «El Poder del pensamiento positivo». Libro que he leído muchas veces.

También es importante estudiar los fracasos y los triunfos de la gente exitosa, para no cometer los errores que ellos hicieron, y poder repetir lo que ellos hicieron para triunfar. Esto último es muy importante por que «el éxito deja huella». Por ello, debes entender que cualquier cosa que tu quieras lograr, alguien quizás ya la logró. Así que no tienes que volver a inventar la rueda, solo tienes que imitar, copiar o modelar lo que éstas personas hicieron para lograr el éxito. A esto en programación neuro- lingüística se le llama «modelar la excelencia». Entonces, simplemente tú tienes que seguir los mismos pasos que ellos dieron para poder llegar a la meta.

Gandhi, uno de los más grandes líderes en la historia de la humanidad, decía: «Lo que es posible para una persona también es posible para otra». ¿Qué quiere decir esto? Pues, que si hay ya una persona que logró lo que tú quieres hacer, tú también lo puedes obtener. Así de fácil y de sencillo, «lo que es posible para una persona también es posible para otra».

Finalmente, es importante reconocer que «si te complaces demasiado y no tomas riesgos», alguien más se va a dar cuenta de ello y va a querer pasarte y dejarte fuera. Como dice T Harv Eker: «Si siempre haces las cosas fáciles tu vida va a ser difícil, pero si haces las cosas difíciles tu vida será fácil».

Entonces, necesitas encontrar mejores maneras de hacer tu trabajo o alguien más va tomar lo que tú hiciste, lo va a mejorar, y va a estar muy contento con los resultados. Así que, el mandato es «mejorar o morir», y para ello necesitas estar comprometido a un mejoramiento constante.

## **Los fracasos de los famosos**

El camino al éxito se encuentra lleno de retos, crisis y desafíos. Esto es así inclusive para los grandes de la historia. A continuación te cuento algunos ejemplos de sus historias.

Michael Jordan, el gran jugador de baloncesto, fue en una ocasión excluido del equipo de básquetbol de la escuela preparatoria. En sus propias palabras decía: «He fracasado muchísimas veces en la vida. Por eso triunfé».

Donald Trump, multimillonario inversionista de bienes y raíces, tuvo un tiempo, en los 90's, en que su deuda ascendía a mil millones de dólares. Aún así afirmó: «Siempre he rechazado rendirme, la palabra fracaso no existe en mi vocabulario».

Babe Ruth, un extraordinario beisbolista, en su búsqueda por tener el mayor número de carreras, obtuvo el récord de más strikes, con un total de 1330.

Winston Churchill perdió todas las elecciones a las que se presentó para un puesto público hasta que se convirtió

en el Ministro de Gran Bretaña. En sus propias palabras: «Nunca, nunca, nunca te rindas. Nunca te rindas ante nada, ya sea grande o pequeño, bonito o feo, solo ríndete a tus convicciones de honor y sentido común».

Vince Lombardi, el gran entrenador de fútbol americano, en una ocasión fue atacado por un periodista que le dijo que él no poseía el más mínimo conocimiento del fútbol, y que era superpesimista. En palabras suya decía: «En la vida no importa si te tumban, lo que importa es que cada vez que te tumben te levantes».

Richard Branson, el gran inversionista millonario, ha perdido millones de dólares en diferentes negocios. Según sus propias palabras: «Solo fracasas si no lo intentas». Si lo intentas y fracasas, entonces sí puedes decir que fracasaste.

Estudiando la historia de los Estados Unidos de América, estoy seguro de una cosa: los americanos han intentado todo y han tenido muchos fracasos, es por eso que han logrado grandes cosas. Entonces, con todo esto queda comprobado que «el peor de los fracasos es no hacer nada».

De niña pobre a ser una de las mujeres más influyentes y ricas del mundo: Oprah Winfrey.

Muchos actores y cantantes que hoy en día son famosos y millonarios nacieron en la pobreza, pero gracias a su hambre de triunfo y deseo de salir de la pobreza, de ser alguien en la vida y estar dispuestos a pagar el precio del éxito ahora son millonarios.

Oprah nació en la pobreza absoluta, sus padres no tenían dinero para comprarle ropa, y por tal motivo ella tenía que hacerse vestidos con la tela de sacos de semillas. A los nueve años ya había sufrido abusos físicos y psicológicos. Su

situación era tan mala que a los trece años decidió escaparse de casa, aunque después regresó a vivir con su padre, quien se encargó de darle una educación con una disciplina fuerte. Con muchos esfuerzos y ganas de salir adelante ingresó a la universidad. A los 22 años ya tenía su primera oferta para tener su propio programa de televisión, y hoy en día es una de las pocas mujeres que son multimillonarias.

La gente que dice que algo es imposible no debería de estar interrumpiendo a las personas que están ocupadas haciendo las cosas. Porque como dicen: «Cuando el elevador de la vida se descomponga, lo mejor que puedes hacer es usar las escaleras».

## ¿Cómo desarrollar una mentalidad a prueba de fracaso?

*«No es grande el que falla si no el que nunca se da por vencido».*

*Anónimo*

A continuación te doy 6 pasos importantes a realizar:

- **Primero.** Haz un inventario de todas tus fortalezas y debilidades.
- **Segundo.** Empieza haciendo las cosas que sabes hacer. Enfócate en tus fortalezas, talentos y habilidades. Pero haz cosas que estén fuera de tu zona de confort y empújate a hacer cosas más allá de tus límites.
- **Tercero.** Enfócate en el premio. Mantén la vista en la meta más grande. Visualízate en posesión de tu meta, disfruta la gloria del éxito y lo que significa para ti. ¿Cuál va ser el beneficio que obtendrás de lograr tu meta? Si el porqué es grande el cómo se te va a presentar.

- **Cuarto.** Mantén una actitud mental positiva. Haz como los grandes triunfadores que nunca se preocupan por las cosas negativas, y que siempre ven el lado bueno de las cosas.
- **Quinto.** Celebra la lección cuando falles, reflexiona en lo que hiciste y míralo como un aprendizaje, una enseñanza.
- **Sexto.** Mantente ocupado. No sobreanalices tus errores, siempre muévete hacia adelante, Aplicando lo que aprendiste como una lección para tu próxima aventura.

Yo tengo una fórmula para todo lo que hago:

1. Inténtalo.
2. Fracasa.
3. Analiza.
4. Vuélvelo a intentar.

Sigue los pasos 1, 2, 3 y 4, hasta que logres tu meta.

«Siempre ten en mente que el peor de los fracasos es no hacer nada» y que, como afirmaba Winston Churchill, «éxito es la habilidad de ir de fracaso en fracaso sin perder el entusiasmo». Porque nuestros fracasos son nuestros mejores maestros.

Y aprende también de los errores de otras personas, porque, como decía Eleanor Roosevelt, «no vivirás el tiempo suficiente para cometer todos los errores tú mismo».

¡Hay tanta sabiduría en esta frase! Pero, desafortunadamente, el ser humano es tan necio que, como decía mi mamá, «el ser humano no aprende en cabeza ajena».

En el libro «Me despidieron y esto es lo mejor que me ha sucedido», Harvey Mackey cuenta la historia de cientos de personas que fueron despedidas de sus trabajos y después encontraron «la oportunidad» de sus vidas. Oportunidad que no hubieran encontrado si no les hubieran quitado el trabajo.

En esta lista de personas que fueron despedidas de sus trabajos, y que posteriormente lograron el triunfo se encuentran: Mohamed Ali, Mark Víctor Hansen, Larry King, Lou Holts, Donald Trump...

Estas son algunas de las personas famosas que fueron despedidas de sus trabajos, que cayeron en una crisis emocional después por haber perdido el trabajo, y para las que esta adversidad se convirtió posteriormente en una bendición.

### **Ahora te cuento algunas historias.**

Joanne Kathleen Rowling, mejor conocida como J.K. Rowling, fue despedida de su trabajo como secretaria en una empresa, porque fue sorprendida escribiendo historias en la computadora de la compañía, en el tiempo de trabajo. J.K utilizó el dinero que tenía ahorrado para empezar a escribir el primer libro de Harry Potter, y lo hizo mientras su hija tomaba siestas. Cuando se le acabó el dinero, negoció un adelanto monetario con la editorial para poder terminar de escribir el libro. Y, hoy en día, debido a la popularidad y al gran éxito de los libros de Harry Potter, que se han convertido en best sellers, películas y novedades, ella es una mujer multimillonaria.

Wolfgang Mozart, fue despedido como compositor por el arzobispo Colloredo de Salzburgo. A partir de entonces el

compositor se mudó a Viena, en donde compuso sus más grandes piezas maestras —41 sinfonías, 27 conciertos de piano, y muchas de sus mejores óperas—, que hoy siguen siendo de las mejores de todos los tiempos, incluyendo «Don Giovanni» y «La flauta mágica».

Steve Jobs, el fundador de Apple Computers, compañía que empezó en el garaje de su casa en 1976, fue despedido de su propia compañía y reemplazado por John Scully. Después de su despido, Steve compró Pixar Studios y en 1995 ganaron un Oscar con la película «Toy Story». Años después, cuando la compañía Apple cayó en problemas económicos, la mesa directiva lo trajo de regreso, y así fue como Steve dio al mundo algunos de sus mejores innovaciones, como el iPod, iPhone y el iPad, con las en Apple han ganado billones de dólares .

*«El que nunca ha caído no tiene idea exacta del esfuerzo que hay que hacer para mantenerse en pie».*

*Multatuli*

## **Consejos sabios para superar una crisis**

Dice el viejo y conocido refrán que «más sabe el diablo por viejo que por diablo». Cientos de ancianos fueron entrevistados en New York, y dieron una lista de consejos para superar las crisis.

«Quien escucha consejos, llega a viejo», y qué mejor momento que estos tiempos de crisis económica para escuchar el sabio consejo de aquellos ancianos que en la década de los 30's sufrieron las penurias de la Gran Depresión, aquellos quienes en base a su experiencia pueden ver con más claridad la luz al final de túnel.



Estos son los consejos que les ayudaron a sobrevivir en la Gran Depresión en Estados Unidos:

**Primero.**- «Ahorrar», no malgastar el dinero, y sólo gastarlo en lo necesario, porque nunca se sabe cuándo le va a llegar una necesidad.

**Segundo.**- «Tener paciencia». Así podrás lograr todo lo que quieras y superar cualquier crisis. Por favor, «no se desesperen, tengan calma», porque siempre vendrán tiempos mejores, porque la vida está llena de altibajos, de tiempos de abundancia y de escasez, de dolor y felicidad, así es la vida.

**Tercero.**- «Aprendamos a mantener la calma». Esto es muy importante porque cuando hay problemas la mayoría de la gente se preocupa, vive con miedo y pánico. Los seres humanos tomamos nuestras peores decisiones cuando estamos en medio de la crisis. Por ello, mantén la calma y aprende a tomar mejores decisiones, contra todas las adversidades.

## **Lance Armstrong. Un ejemplo de cómo saber superar la adversidad.**

Cuando tomas la decisión de tener una actitud mental positiva y de mantener esa decisión, no hay nada que no puedas lograr. Si quieres comprobarlo pregúntale a Lance Armstrong, quien en 1999 se convirtió en el segundo ciclista estadounidense en ganar el Tour de Francia, la carrera de ciclismo profesional más prestigiosa del mundo. Carrera en la que los ciclistas pedalean más de tres mil doscientos kilómetros en una carrera agotadora de tres semanas de duración.

Cuando Armstrong ganó, un periodista le preguntó a su madre —Linda—, quien lo esperaba en la línea de meta en París, si la victoria había sido contra todo pronóstico. Su respuesta fue enfática: «La vida entera de Lance ha sido contra todo pronóstico».

Lance Armstrong tuvo varias cosas en su contra mientras crecía. Su madre tenía solo diecisiete años cuando él nació, y pasó mucho de su tiempo criándolo como madre soltera. A menudo tenían problemas económicos. Y, muchas veces, Lance se sintió como un intruso.

En Texas el deporte favorito es el fútbol. Armstrong dice que tenía poca coordinación para cualquier deporte con un balón, por lo que se inclinaba por los deportes que exigían resistencia. En quinto grado corrió una carrera y ganó. Pronto se sumó al equipo de natación, y en un año paso de ser mediocre a ser el cuarto nadador de Texas en los mil quinientos metros, estilo libre. Cada día nadaba cuatro mil metros antes de entrar a la escuela, y luego regresaba en la tarde para nadar otros seis mil metros. Después comenzó a montar en su bicicleta, y para practicar hacía treinta y dos kilómetros, ida y vuelta.

A los trece años participó en una competición llamada «Jóvenes de Acero». Era un triatlón para competidores más jóvenes que combinaba natación, ciclismo y carrera. Lo ganó con facilidad. Cuando tenía quince años, comenzó a competir contra hombres. Llegó en trigésimo lugar en su primera carrera. Después de la carrera dijo a un reportero: «Creo que en algunos años estaré en la cima, y en diez años seré el mejor». Armstrong siempre vistió como desajustado, por ello recibía las burlas de sus amigos, quienes se reían y pensaban que él era muy creído. Al siguiente año, cuando quedó en el quinto lugar en la misma carrera, dejaron de

burlarse de él. Cuando tenía dieciséis años ganaba veinte mil dólares al año, participando y ganando triatlones y carreras de diez kilómetros en todo el país. Fue por entonces cuando por primera vez empezó a tomarle el gusto a las carreras de ciclismo. Era tan bueno que enseguida saltó a la categoría más competitiva, y comenzó a entrenar con los mejores ciclistas locales.

Con el tiempo, Armstrong comenzó a dedicarse por completo al ciclismo. Experimentó el éxito en los Estados Unidos, pero quería dar el salto a Europa, donde competían los mejores atletas. Su primera carrera profesional, la Clásica de San Sebastián, fue memorable. Hacía un frío inmenso y llovía a cántaros. Terminó casi muerto, a veintisiete minutos detrás del vencedor, fue un final terrible. El grupo de españoles a lo largo de la ruta se burlaban de él.

Lance recuerda la humillación que sufrió. Según dijo:

*Horas después, me senté en el aeropuerto de Madrid, desplomándome en un silla. Quería abandonar el deporte por completo. Fue la carrera más humillante de mi vida. Camino a San Sebastian, creía de verdad que tenía posibilidades de ganar, y ahora me pregunto si contaba con la capacidad de competir. Se rieron de mí. Saqué de mi bolsillo unos pasajes de avión que no había usado. Entre ellos había uno de regreso a Estados Unidos. Quizá deba volver a casa, pensé, y encontrar otra cosa que hacer, algo en lo que sea bueno.*

Sin embargo, su talento natural, una naturaleza competitiva apasionada y una actitud increíblemente positiva le hicieron seguir para adelante. Las palabras de su madre estuvieron presentes en su mente: «Haz de cada obstáculo una

oportunidad. Haz de lo negativo algo positivo. Si no das tu máximo esfuerzo, no lo lograrás. ¡Nunca te rindas!».

Una piedra en el camino.

En 1996, a lo veinticinco años de edad, Armstrong era considerado como el ciclista número uno del mundo, pero parecía que se acercaba su fin. Tenía éxito en la vida. Estaba en la cúspide de su estado físico. Ganaba carreras en contra de los mejores de Europa. Entonces comenzó a experimentar un dolor intenso en la ingle y a toser con sangre. Cuando vio al médico, encontró que tenía cáncer testicular. Desgraciadamente, las noticias empeoraban, y el cáncer se había extendido penetrando al pulmón, por lo que su pronóstico de vida era sombrío. A pesar de todo mantuvo una actitud mental positiva, y un espíritu luchador. Posteriormente, le encontraron cáncer en su cerebro.

«Me encontré contra una pared —dijo Armstrong—. Porque por más que quería ser positivo, y no tener miedo, lo único que sabía era que cuando las personas tienen un tumor cerebral, no viven».

Armstrong fue sometido a una cirugía cerebral y a un tratamiento para quitarle el cáncer testicular. Luego comenzó el doloroso proceso de la quimioterapia. Los médicos le dijeron que tenía un cincuenta por ciento de posibilidades de sobrevivir. Después de terminar el tratamiento, cuando su recuperación parecía cierta, un médico le dijo que su caso había sido uno de los peores que él había visto jamás, y que en verdad solo le daba el tres por ciento de posibilidades de vivir.

Durante todo este tiempo, Armstrong logró mantener su actitud de tal modo que se mantenía positivo «creyendo que

la esperanza era su único antídoto contra el temor». Cuando le preguntaron si los rigores del tratamiento contra el cáncer lo habían deprimido, Armstrong dijo: «No —y explicó—. Pensé que estar deprimido sería perjudicial... Tengo que admitir que fue un tiempo muy positivo en mi vida».

### **Un regreso favorable.**

Sobrevivir al cáncer con una actitud positiva intacta es un buen logro. No obstante, Armstrong quería algo más, quería comenzar a correr de nuevo. Tuvo momentos difíciles durante su regreso. En un determinado momento se marchó en medio de una carrera, algo que nunca había hecho antes. «En la zona de arranque, me senté en un auto, tratando de mantenerme caliente, y pensando en lo mucho que deseaba estar allí —dijo Armstrong—. Cuando uno comienza a pensar de esa manera, no hay posibilidad de que mejoren las cosas. Una vez que salí al frío, mi actitud se deterioró». Aún así, se recuperó de ese contratiempo y ganó no una, sino ¡cinco carreras consecutivas del Tour de Francia!

Pero, Armstrong reconoce el gran valor de tener una actitud mental positiva. Él comentó: «Sin fe nos quedaría más que una condena terrible cada día. No me daba cuenta del todo, hasta el cáncer, de cómo luchamos contra las situaciones negativas de la vida, de cómo luchamos cada día contra las lentas etapas del cinismo. El desaliento y la desilusión son los verdaderos peligros de la vida, no algunas enfermedades repentinas, ni el catastrófico día del juicio final».

Luego de ganar su primer Tour de Francia en 1999, Armstrong habló con los periodistas y quiso dar esta sugerencia a sus seguidores: «Me gustaría decir solo una cosa. Si alguna vez

tienen una segunda oportunidad en la vida para hacer algo, deben de continuar hasta el final».

Quiero pasarles esa misma sugerencia. Si su actitud no ha sido buena en el pasado, y tienen una segunda oportunidad, pueden cambiarla. Pueden escoger una buena actitud y controlarla cada día. Cuando haces esto abres un mundo nuevo de posibilidades.



## Capítulo 13

### El poder del presente

*«El tiempo es más valioso que el dinero, porque puedes ganar más dinero, pero no puedes ganar más tiempo».*

**Jim Rohn**

**E**ste tema es muy importante porque muchas personas están teniendo serios problemas con el manejo de su tiempo, con la disciplina, los hábitos y, sobre todo, con tomar acción, y por eso no están logrando sus metas.

En este capítulo vamos a hablar de la importancia de tomar acción para que puedas lograr tus metas. Por eso te quiero hacer una pregunta: «¿Sabes qué es lo más importante que debes de estar haciendo ahora para lograr tus metas?»

Fíjate bien que la pregunta no es: «¿Qué es lo más importante que vas hacer mañana o la próxima semana?». La pregunta es: ¿Sabes qué es lo más importante que debes de estar haciendo ahora para lograr tus metas?»

Si no lo sabes, es por eso por lo que estás perdiendo mucho dinero. Lo más interesante es que tú tienes la respuesta a esta



pregunta, tú sabes que es lo más importante que debes de estar haciendo para lograr tus metas, tú tienes la respuesta.

Porque la mente del ser humano está diseñada para contestar cualquier pregunta que le hagas. Así que, solo pregúntale a tu poderoso cerebro: «¿Qué es lo más importante que debo estar haciendo ahora para lograr mis metas? ¿Qué acciones debo estar trabajando para acercarme a mis objetivos?»

Escribe todas las respuestas que vengan a tu mente y después toma acción.

Tomar acción es una habilidad adquirida. Por eso, si tú eres de las personas que tienes el hábito de dejar todo para después, que dejas todo para mañana, tú puedes aprender a tomar acción, a ser más disciplinado y desarrollar nuevos hábitos.

Yo conozco a muchos vendedores muy talentosos, con mucha experiencia, y que no están ganando la cantidad de dinero que deberían de estar obteniendo, simplemente porque no están tomando suficiente acción y, lo peor de todo, porque no se encuentran abiertos a aprender cosas nuevas, porque creen que ya lo saben todo.

Leo Buscaglia decía que «saber hacer las cosas y no hacerlas, es como no saberlas».

«El pasado es historia, el futuro es un misterio y el presente es un regalo». Por eso, quiero que te enfoques en todo lo que puedes hacer en el presente para lograr tus metas del futuro.

Yo he identificado cuatro razones, cuatro motivos por los que muchas personas están teniendo serios problemas económicos en esta época de crisis. Estos son:

- El primer motivo es porque se cruzan de brazos esperando a que pase la crisis. No están haciendo nada al respecto. Quieren que su situación económica mejore como por arte de magia, con una varita mágica, ganándose el boleto de la lotería. Sin embargo, cuando los tiempos están difíciles, necesitas hacer exactamente lo contrario, necesitas tomar más acción y salir de tu zona de confort.
- La segunda razón es que muchas personas se encuentran en serios problemas económicos porque gastan más dinero del que ganan. Ganan, por ejemplo, dos mil dólares al mes, y gastan tres mil. Necesitas trabajar con un presupuesto y controlar tus gastos. Para que puedas lograr la independencia financiera «nunca debes gastar más que tus ingresos».
- La tercera causa es que la mayoría de las personas dedican mucho tiempo en actividades que no son productivas, y que solo les hace perder su tiempo. ¿A qué tipo de actividades me refiero? Por ejemplo, a horas y horas de ver televisión, horas hablando por teléfono, durmiendo demasiado tiempo, etc. Por ello, necesitas estar enfocado en las actividades productivas que te van ayudar a ganar dinero. Recuerda que tu tiempo es oro, y que es tu más valioso recurso. El dinero perdido lo puedes volver a recuperar pero el tiempo perdido no lo recuperarás jamás.
- Finalmente, el cuarto motivo es porque muchas personas se encuentran ancladas en el pasado, diciendo que en el pasado la economía estaba muy bien, que en el pasado la gente sí tenía dinero, que en el pasado la gente sí podía comprar, que en el pasado los bancos sí daban préstamos... La verdad es que el pasado ya pasó,

ya se fue, el futuro es un misterio, y, en realidad, lo único que tenemos es el presente.

Hay un libro titulado «La respuesta está en las preguntas». Por eso, para que reflexiones y tomes más acción en tu vida, te voy a plantear las siguientes cuestiones:

- ¿Qué puedes hacer hoy para salir de tu crisis?
- ¿Qué puedes hacer hoy para ganar más dinero?
- ¿Qué puedes hacer hoy para aumentar las ventas en tu negocio?
- ¿Qué puedes hacer hoy para mejorar la relación con tu familia?
- ¿Qué puedes hacer hoy para traer mayor prosperidad a tu vida?
- ¿Qué puedes hacer hoy para mejorar tu salud?

Dedica al menos una hora para contestar estas preguntas y escribir tu plan de acción. Según decía Alan Lakein:

*«Planear es traer el futuro al presente, para que puedas hacer algo ahora».*

Porque en realidad hay mucho poder en el presente. Porque, en el presente, tú puedes tomar la decisión de hacer tu plan, y de hacer tus metas una realidad. En cualquier momento, tú eres el único que puede tomar la decisión de como cambiar tu vida y de como hacerla diferente de aquí en adelante.

Yo creo que tú tienes grandeza dentro de ti. Estoy seguro de que tienes el potencial para desempeñarte a un nivel más alto del que actualmente te estás desempeñando. Yo creo que tú posees el potencial dentro de ti para ganar cuatro veces más de lo que actualmente estás ganando.

*«Tomar acción es el principal ingrediente para hacer tus metas una realidad. Porque con acción todo es posible y sin acción nada es posible».*

*Héctor González*

## **Sólo por hoy...**

«Sólo por hoy... escogeré buenas actitudes y las mostraré.

Sólo por hoy... determinaré las prioridades importantes en mí vida y actuaré de acuerdo a ellas.

Sólo por hoy... cuidaré de mi salud.

Sólo por hoy... me comunicaré con mi familia y la amaré y la cuidaré.

Sólo por hoy... dedicaré tiempo para pensar y meditar.

Sólo por hoy... haré compromisos adecuados y los cumpliré.

Sólo por hoy... ganaré dinero y lo administrare correctamente.

Sólo por hoy... profundizaré y viviré mi fe.

Sólo por hoy... iniciaré relaciones sólidas y las cuidaré.

Sólo por hoy... planearé la generosidad y seré modelo a seguir.

Sólo por hoy... adoptaré buenos valores y los practicaré.

Sólo por hoy... buscaré y experimentaré mi mejoramiento personal.

Sólo por hoy... actuaré de acuerdo a mis decisiones y practicaré estas disciplinas

Y, entonces, un día... veré los resultados acumulados de un día bien vivido».

*John Maxwell*

### **Los 3 últimos deseos de Alejandro «Magno».**

Encontrándose al borde de la muerte, Alejandro Magno convocó a sus generales y les dijo que sus tres últimos deseos antes de morir eran:

- Que su ataúd fuese llevado en hombros y transportado por los mejores médicos de la época.
- Que los tesoros que había conquistado —oro, plata y piedras preciosas—, fueran esparcidos por el camino hasta su tumba.
- Y, que sus manos quedaran balanceándose en el aire, fuera del ataúd, a la vista de todos.

Uno de sus generales, asombrado por tan insólitos deseos, le preguntó a Alejandro cuáles eran sus razones. Alejandro le explicó:

*Quiero que los más eminentes médicos carguen mi ataúd para así mostrar que ellos no tienen, ante la muerte, el poder de curar.*

*Quiero que el suelo sea cubierto por mis tesoros, para que todos puedan ver que los bienes materiales aquí conquistados, permanecen aquí en la tierra.*

*Quiero que mis manos se balanceen al viento, para que las personas puedan ver que venimos con las manos vacías, y con las manos vacías partimos, cuando se nos termina el más valioso tesoro que es el tiempo.*

Al morir nada material te llevas, aunque creo que las buenas acciones son una especie de cheques de viajero.

El tiempo es el tesoro más valioso que tenemos porque es limitado. Cuando le dedicamos tiempo a una persona, le estamos entregando una porción de nuestra vida que nunca podremos recuperar, nuestro tiempo es nuestra vida. El mejor regalo que le puedes dar a alguien es tu tiempo, y este siempre se regala a la familia, a alguien especial o a un buen amigo.

*«Si amas la vida, no desperdicies el tiempo, porque la vida está hecha de él».*

*Proverbio Francés*



## Capítulo 14

# 7 Poderosas estrategias para aumentar las ventas y hacer crecer tu negocio

*«El tener voluntad y saber no es suficiente, tenemos que aplicar lo que sabemos».*

**Goethe**

### **Primera idea: optimización.**

**O**ptimización es identificar el mejor método para lograr el resultado que deseas lograr. La optimización es una idea muy poderosa, que si la implementas te va ayudar a incrementar las ventas en tu negocio sin importar que la economía vaya de bajada o subida. La optimización es buscar la manera más eficiente de hacer las tareas o actividades diarias de tu negocio.

Optimización es analizar cada departamento de tu negocio, y ver de qué manera lo puedes hacer funcionar de un modo más eficiente.



Para optimizar tu negocio tienes que hacer tres cosas. Lo primero es ver a cada departamento de una manera individual, como, por ejemplo, el departamento de publicidad, el de ventas, el de servicio al cliente, el de producción, el de cobranzas, etc. Lo segundo es hacer un análisis por separado de cada uno de ellos, y lo tercero que tienes que hacer es determinar de que manera los puedes mejorar, para que funcionen más eficientemente y, así, poder aumentar la productividad.

Yo creo que los tiempos de crisis económica, cuando las ventas han bajado, son los mejores momentos para optimizar tu negocio, para que identifiques todas las maneras de mejorar el funcionamiento del negocio. Esto es muy importante porque al mejorar los sistemas y los procedimientos, también vas a aumentar la productividad.

La optimización es una filosofía de trabajo que la puedes aplicar, no solo en tu negocio, sino también en tu vida personal y en tu vida familiar.

### **Ejercicio.**

*Haz una lista de 10 áreas que puedes mejorar en tu negocio, en tu vida personal y en tu vida familiar.*

¡¡¡Muévete a la velocidad de las instrucciones!!!

Te estoy recomendando que hagas una lista de 10 cosas que puedes mejorar. ¿Por qué? Porque como dice Khalil Gibrán:

*«No progresas mejorando lo que ya está hecho, sino esforzándote por lograr lo que aún queda por hacer».*

## **Segunda idea: el poder de los hábitos.**

**L**as personas triunfadoras tienen la costumbre de hacer lo que a los fracasados no les gusta hacer. Los millonarios, las personas que están triunfando a gran escala, han desarrollado ciertos hábitos, ciertas disciplinas que los han ayudado a triunfar.

Son los hábitos los que separan a las personas triunfadoras de los fracasados. Los hábitos determinan hasta el 90% del éxito o del fracaso de una persona. El secreto del éxito es la constancia de éstos.

En mis sesiones de coaching privado, frecuentemente pregunto a mis clientes: «¿Cuánto dinero quieres ganar por mes?» Algunos me dicen que diez mil dólares. Y, después, yo les hago una segunda pregunta: «¿Conocen a una persona en su profesión que esté ganando esa cantidad de dinero?» Y, por último, les pregunto: «¿Tienen los hábitos de una persona que gana diez mil dólares al mes?»

En la mayoría de los casos me dicen que sí conocen a una persona que gane esa cantidad de dinero, pero que no tienen esos hábitos.

Entonces les digo que «para ganar la cantidad de dinero que quieres, lo primero que debes hacer es una lista de todos los hábitos que necesitas desarrollar».

Pero, ¿cómo vas a desarrollar nuevos hábitos?

Muy fácilmente, lo primero es identificando los malos hábitos, y, después, cambiando esas malas costumbres por las buenas.

## Ejercicio.

*Haz un inventario de todos tus hábitos. Escríbelos todos. Recuerda que todas las personas tenemos buenos y malos hábitos.*

Después de que hagas tu inventario, identifica, en primer lugar, los que tienes que cambiar, y después identifica cuales son los nuevos que tienes que desarrollar.

En su libro «Los principios del éxito», Jack Canfield recomienda que cada año agreguemos cuatro nuevos hábitos que nos ayuden a lograr nuestras metas.

Tu tarea es identificar esos cuatro hábitos nuevos que te van ayudar a lograr tus metas, e implementarlos de inmediato.

Muchos estudios han comprobado que toma un promedio de 30 días desarrollar un nuevo hábito. De modo que, por ejemplo, si tienes el mal hábito de ver mucha televisión, en un mes lo puedes reemplazar por el de leer un libro.

Tal y como afirmaba Og Mandino: «Sólo un hábito puede dominar otro hábito». Y como el dicho tibetano dice:

*«Si siembras un pensamiento cosecharás una acción. Si siembras una acción cosecharás un hábito. Si siembras un hábito cosecharás un carácter. Si siembras un carácter cosecharás un destino».*

Acuérdate de que no es solo lo que sabes, sino lo que haces con lo que sabes. Porque los comportamientos repetidos una y otra vez se convierten en hábitos. La clave para triunfar en los tiempos difíciles es tener más hábitos buenos que malos.

## **Tercer idea: planeación efectiva de tu tiempo.**

**E**sta es una idea muy poderosa, una idea que si la pones en práctica tendrás el potencial de ayudarte a incrementar tu productividad, hasta en más de dos horas. Imagínate todo lo que podrías lograr si tuvieras dos horas extras cada día.

Ya que, como la mayoría de las personas, tienes muchas cosas que hacer, y poco tiempo para hacerlas, esta idea no solo te va a generar dos horas extras, si no que te va a ayudar a enfocarte en hacer primero las cosas más importantes.

Se trata de que planifiques cada día, por escrito —con lápiz y papel—, antes de empezar a trabajar. Yo tengo más de diez años estudiando a los mejores expertos en el manejo efectivo del tiempo, y todos están de acuerdo en que el planearlo de esta forma es la estrategia más práctica y efectiva para aumentar tu productividad.

Entonces, lo que vas a hacer es dedicar quince minutos cada día para planear tu día por adelantado, antes de empezar a trabajar. Según los expertos, por cada minuto que inviertes planeando tu día de trabajo te ahorras 10 minutos en ejecución. La mejor hora para planear es al final de tu día de trabajo, o en la noche, antes de irte a dormir. De esta manera dejas a tu mente subconsciente trabajando a tu favor. Recuerda el dicho que dice: «Planeación adecuada por adelantado previene malos resultados».

## **Cuarta idea: la regla 20 / 80.**

**L**a regla 20/80 dice que el 20% de todas tus actividades produce el 80% de tus resultados. Entonces, para aumentar tu productividad, tienes que aplicar esta regla. Porque el 20% de todo lo que haces produce el 80% de tus resultados. En

una empresa el 20% de los vendedores produce el 80% de las ventas, en un negocio el 20% de los clientes produce el 80% de las quejas, etc.

Entonces, lo primero que vas a hacer es tu lista de las acciones o de las actividades más importantes, y después le vas a aplicar la regla 20/80. Es decir, si tienes una lista de 10 cosas por trabajar, vas a escoger las dos actividades más importantes que te van a producir el 80% de tus resultados, y te vas a poner a trabajar en ellas hasta que las acabes, y después continuas con tu lista. Pero, primero vas a atacar las dos más importantes, porque esas dos van a producir el 80% de los resultados.

Si tú eres vendedor, tus actividades más productivas serán prospectar, hacer citas y cerrar ventas. Todo lo demás no es tan importante, porque pertenece al 80% que va a producir solo el 20%. Tú tienes que enfocar todo tu tiempo y energía en las actividades que van a producir el 80% de tus resultados.

Desafortunadamente, la mayoría de las personas tiene el mal hábito de hacer las cosas más fáciles primero. En su libro «Comete el sapo», Brian Tracy dice que lo primero que tienes que hacer en un día de trabajo es «comerte el sapo», es decir, esas dos o tres actividades más feas y más difíciles, que como son las más difíciles siempre las dejamos para el último lugar. Estas actividades son las que te van a dar más y mejores resultados. Usualmente esas actividades son las que producen el 80% de tus resultados.

Según asegura Peter Drucker:

*«La mejor estructura no garantizará los resultados ni el rendimiento. Pero la estructura equivocada es una garantía de fracaso».*

En tiempos buenos y en tiempos malos hay tres maneras de aumentar las ventas:

1. Hablar con más personas.
2. Crear más oportunidades.
3. Cerrar más ventas.

## **Quinta idea: deja la zona de confort.**

**H**oy en día el problema del hombre no es que sea cobarde o miedoso. El problema es que ha caído en su zona de comodidad, y por eso no está logrando sus metas, ni ganando la cantidad de dinero que deberían de estar obteniendo.

La mejor definición de mediocridad la encontré en un libro de John Maxwell que dice: «Mediocre es una persona que es el peor de los mejores, y el mejor de los peores». Es decir, un mediocre.

Y, cuando estamos pasando por tiempos difíciles, cuando estamos enfrentando problemas económicos, personales o familiares, cuando estamos enfrentando retos o desafíos, creo que no es el mejor momento para estar así.

Este es uno de los beneficios de cuando estamos pasando por «una crisis»: que nos obliga a salir de la zona de confort, de la zona de comodidad. Los dos grandes motivadores del ser humano son el dolor y la felicidad, estos son los que mueven a las personas a tomar acción.

El principio del dolor y la felicidad dice que: «Los seres humanos siempre están buscando alejarse del dolor y/o acercarse a la felicidad». Las personas se mueven cuando están sufriendo mucho dolor, o cuando están en búsqueda de la felicidad. De modo que si en este momento estás pasando

por una crisis, personal, familiar o de negocios, esta es una oportunidad de salir de ahí, de tu zona de confort.

Cuando se sale de la zona de confort, el instinto natural del ser humano es regresar a dicha zona. Por ello, al principio, cuando haces algo fuera de ella, te sientes incomodo, te da miedo.

Te voy a poner un ejemplo. Cuando yo empecé a hablar en público, al principio me daba mucho temor, me ponía muy nervioso, y mi instinto natural era regresar a mi zona de confort, es decir, regresar a mi casa o a mi oficina. Pero, hace muchos años aprendí la frase de Eleanor Roosevelt que dice: «Haz lo que más temas y vencerás el miedo». Además, como otro dicho dice: «Ahí donde está el miedo está el dinero». Por eso me he mantenido fuera de mi zona de confort, en mi actividad de hablar en público, durante los últimos diez años, a pesar del miedo, del nerviosismo. Hoy en día he desarrollado la habilidad de hablar en público, y puedo hablar frente a diez, cien o diez mil personas, sin ningún problema. Me sigo poniendo nervioso, pero he aprendido a dominar el miedo y a superar eso. Quizás para ti el pedir un aumento, empezar tu propio negocio, salir a prospectar, hacer llamadas, visitar clientes, sea estar fuera de tu zona de confort, y para otros lo será hablar en público. Sin embargo, muchos empresarios y vendedores necesitan hacerlo para poder vender sus productos y servicios a grupos, o para hacer un reclutamiento masivo. Por eso te invito a que busques oportunidades de salir de ahí.

Como dice Miguel Ángel Cornejo:

*«El fracaso no es lo peor que te puede suceder, sin embargo, el no volver a intentarlo te derrotará para siempre».*

## **Sexta idea: siempre da tu máximo esfuerzo.**

**P**ara lograr tus metas, salir de una crisis económica, o para llevar tu negocio al siguiente nivel, todos los días tienes que dar tu máximo esfuerzo.

Porque la vida siempre te va a regresar, lo mismo que tu des a la vida, y si tú das el 100% la vida te va a regresar el 100%. Es la ley de la siembra y la cosecha, por la que cosecharás sólo lo que siembres.

En su libro «Los cuatro acuerdos», Don Miguel Ruiz habla de esto y dice:

*«Para vivir en abundancia y prosperidad siempre tenemos que dar nuestro máximo esfuerzo».*

También, Gandhi afirmaba:

*«Nuestra recompensa se encuentra en el esfuerzo y no en el resultado. Un esfuerzo total es una victoria completa».*

En su libro «Piense y hágase rico», Napoleon Hill dice que hay dos tipos de personas a las que no les va bien en la vida o en los negocios. Al primer tipo pertenecen todas las personas que siempre dan menos, como, por ejemplo, un empleado que siempre hace menos de lo que le corresponde. El segundo tipo lo componen las personas que solamente hacen lo que les corresponde, y nunca hacen nada extra, adicional.

Estos tiempos requieren que cada día des tú máximo esfuerzo, y la verdad es que eso es todo lo que se le puede pedir a cualquier persona —un atleta, un estudiante, etc.—, que cada día de todo de sí, ni más ni menos. Es importante que cada noche, antes de irte a la cama, te veas en el espejo



y te vayas tranquilo a dormir porque ese día que acabas de terminar diste tú 100% o más.

Entonces, de hoy en adelante comprométete a dar tu máximo esfuerzo todos los días, porque «el éxito no es para los que creen que lo pueden hacer, sino para los que lo hacen».

Séptima idea: la fórmula del éxito.

Esta idea es una de mis favoritas, y estoy seguro que te va a encantar porque si la pones en práctica te va a ayudar a lograr todas tus metas. Quiero decirte que esta estrategia la utilizan todas las personas exitosas para lograr sus objetivos.

En su libro «Cómo hacerte rico», J. Paul Getty tenía una fórmula para lograr todas sus metas, que según él nunca le fallaba. Esta fórmula consiste en tres pasos. En realidad es algo muy sencillo, pero que a la vez también es una estrategia muy poderosa.

Si aplicas esto en tu vida podrás lograr cualquier cosa que te propongas, como, por ejemplo, duplicar tus ingresos, terminar una carrera, iniciar tu propio negocio y lograr la independencia financiera, bajar de peso, tener una mejor relación con tu familia o comprar tu propia casa.

Son tres pasos simples pero poderosos: metas, estrategia y acción.

- **Primero.** Decide exactamente lo que quieres. ¿Cuáles son tus metas? ¿Qué es lo que quieres lograr en el área personal, familiar, espiritual y de negocios? Este paso es muy importante porque la mayoría de las personas no logran sus metas ya que no saben lo que quieren.

- **Segundo.** Tienes que tener un plan o una estrategia de como vas a lograr tus metas. Un plan paso a paso de como lo obtendrás.

Por ejemplo, si tu meta es aprender inglés, entonces tu plan puede ser así: Inscribirte en la escuela para aprender ese idioma, aprender cinco palabras cada día, escuchar la radio y la televisión en inglés, hacerte amigo de una persona que solo hable ese lenguaje, y dedicar una hora todos los días para estudiar.

- El **tercer paso**, y más importante de todos, es tomar acción. Es decir, desde hoy mismo debes empezar a hacer que las cosas sucedan. Porque con acción todo es posible y sin acción nada es posible. Y como dice Anthony Robbins: «tienes que tomar acción masiva». Pues, como el gran filósofo Séneca dijo, «la naturaleza del hombre está en la acción porque el reposo presagia la muerte».

La historia de fracaso y éxito de los japoneses.

Como lograron convertirse en una potencia mundial en tecnología usando la fórmula del éxito.

Durante la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos fue atacado por el Japón, y después los americanos contraatacaron a los nipones. Fue entonces cuando USA dejó caer dos bombas atómicas sobre Japón —una en la ciudad de Hiroshima y otra en la de Nagasaki—. Estas bombas causaron una devastación total en el país, y miles de personas murieron a causa de esto. Por ello Japón cayó en una terrible recesión económica, alcanzando el índice de desempleo más alto en la historia del país. El país cayó en una crisis total. Crisis que duró muchos años, hasta que los japoneses cansados de ella hicieron algo muy importante

para erradicarla. Estos se unieron y tomaron tres decisiones importantes para terminar con la crisis:

1. Sacar al país de la crisis.
2. Convertirse en una potencia mundial en tecnología.
3. Ser los mejores, ser los número uno.

Ellos sabían que para lograr sus metas no sería suficiente con conocer lo que querían realizar. Además, necesitaban un plan. Por eso escribieron el plan nacional de desarrollo, en el que plasmaron todo lo que tenían que hacer para sacar al país de la crisis. Redactaron el plan para convertirse en una potencia mundial en tecnología, para ser los mejores. Y, después de escribir el plan, sabían que tenían que tomar acción, por lo que inmediatamente se pusieron a trabajar. Después de muchos años de trabajo, con todos los japoneses trabajando en equipo para sacar adelante al país, lograron sus metas de sacar al país de la crisis, y convertirse en una potencia mundial en tecnología y ser los mejores.

Hoy en día todos podemos disfrutar de la tecnología japonesa, porque ellos hace más de 70 años tomaron la decisión ser los mejores.

Si tú estás actualmente pasando por una crisis personal, familiar, económica o de negocios, si lo decides también puedes salir adelante y triunfar, pero tienes que escribir tus metas, trazar un plan y tomar acción.

## **La historia del pescador y los cangrejos.**

Ahora quiero contarte la historia del pescador que estaba pescando, y tenía dos cubetas llenas de cangrejos. Una cubeta estaba tapada y la otra cubeta no, de modo que una

persona que iba paseando lo vio y le preguntó que por qué las tenía así.

El pescador se volvió, le vio a la cara y le dijo que porque en una cubeta tenía cangrejos mexicanos y en la otra cangrejos japoneses. La cubeta con los cangrejos mexicanos no la tengo que tapar, porque estos son muy envidiosos y si alguno se le ocurre querer escaparse, los demás lo jalen de las patas y no lo dejan salir. Pero la cubeta, en donde están los cangrejos japoneses, sí la tengo que tapar porque estos trabajan en equipo, se ayudan entre sí, hacen una escalera, y si no la tengo tapada se me escapan todos.

La moraleja de esta historia es la importancia del trabajo de equipo. Trabajando en equipo es como los japoneses han logrado sacar a su país de la crisis y se han consolidado como una potencia mundial. Como decía Henry Ford: «Llegar juntos es el principio. Mantenerse juntos es el progreso. Trabajar juntos es el éxito».

Y tú, amigo lector, ¿cómo te encuentras en esta etapa de tu vida? ¿Estás satisfecho con lo que has logrado en tu vida? ¿Eres feliz? ¿Estás contento con el trabajo que tienes? O, ¿estás pasando por una crisis al igual que los japoneses?

Si no estás contento con la vida que tienes en este momento, esto es una clara señal de que te mereces algo mejor. Por tanto, ¿crees que es el momento de hacer un cambio y tomar una decisión en tu vida?

Porque debes saber que para mejorar cualquier área de tu vida física, mental, espiritual o profesional, el primer paso que tienes que dar es tomar la decisión de cambiar, de triunfar, de ser el número uno. ¡Toma hoy la decisión, toma la decisión de triunfar!

Reflexión sobre la importancia del trabajo de equipo.

*«Hay unas cosas que yo puedo hacer que tú no puedes hacer, y hay otras cosas que tú puedes hacer que yo no puedo hacer. Pero, juntos podemos hacer cosas maravillosas».*

*Madre Teresa de Calcuta*

*«Sólo por hoy trataré de vivir exclusivamente el día, sin querer resolver el problema de mi vida todo de una vez».*

*Juan XXIII (1881-1963) Papa de la Iglesia Católica*

## Capítulo 15

# Herramientas para triunfar

*«Quien nunca haya cometido un error es porque nunca habrá intentado hacer algo nuevo».*

**Albert Einstein**

**P**ara triunfar tienes que saber pedir. Saber pedir, en mi opinión, es el secreto más poderoso y más olvidado para alcanzar el éxito y la felicidad. En la Biblia, Jesucristo nos enseñó la clave para tener éxito en la vida y en los negocios: «Pide y se te dará, toca y se te abrirá, pregunta y encontrarás».

La historia de la humanidad se encuentra llena de ejemplos de personas que han recibido fortunas ,y que se han hecho millonarios por el simple hecho de pedir. Pedir es uno de los secretos de éxito más poderosos, pero continúa siendo un reto para muchas personas.

A la mayoría de las personas les da miedo pedir. Pero, ¿por qué? Por miedo al rechazo, a que te digan que no, o quizás a hacer el ridículo.

Lo más triste es que muchas personas se rechazan ellos mismos, antes de ser rechazado por otras personas.

¿Y tú, sabes pedir? ¿Sabes cuál es la manera correcta de hacerlo?

A continuación te explicaré cual es la forma más adecuada para pedir.

*Pide con la seguridad y fe de que sí lo vas a recibir. Pídele a una persona que tenga la capacidad de decidir.*

Tienes que ser claro y específico en lo que quieres. Pide de una forma constante. No te des por vencido. Recuerda que uno de los principios más importantes del éxito es la persistencia. Todo esto es muy importante, pues según dijo Arthur Schopenhauer:

*«Muchas veces las cosas no se le dan al que más las merece, sino al que sabe pedir las con insistencia».*

Ten presente que en las ventas el 80% de las mismas se cierra después del quinto intento. Sin embargo, el 44% de los vendedores se da por vencido después de la primera visita. Entonces, el secreto del éxito en las ventas y los negocios es:

*¡Pedir! ¡Pedir! Y, nunca rendirte.*

Por muchos años he vivido y practicado esta filosofía en mi negocio, y créeme que he obtenido muy buenos resultados. Utilizando este principio, he logrado conseguir miles de clientes, cerrar cientos de ventas, y ganar miles de dólares.

Yo creo que si aprendes y utilizas este principio, podrás conseguir más clientes, reclutar más personas y hacer crecer tu negocio.

Personalmente he enseñado este principio a mis cuatro hijos. Les he enseñado a «que pidan, que pregunten, que toquen puertas» para que consigan lo que quieren, a que hagan algo de valor para ganarse las cosas que ellos quieren —juegos, celular, etc.—.

Como regla, «casi» nunca les doy nada —excepto todo mi amor y mi apoyo incondicional—, a menos que hagan algo para merecerlo. Ellos saben que tienen que hacer algo —sacar buenas calificaciones, ayudar en casa o en mi oficina— para ganarse lo que quieren.

Te contaré una pequeña historia sobre hija Griselda, de 18 años. Hace unos meses fue aceptada en el equipo de «colorguard» (porristas) de la escuela Pacific Crest. Como no hay nada gratis en la vida, ser parte de este equipo tiene un gasto económico bastante fuerte, por lo que, cuando mi hija me dijo que quería audicionar para ser parte de este equipo, además de apoyarle —como siempre—, le pregunté que cuanto costaría ser parte de ese equipo. Ella sonrió y me dijo: «\$2,300.00 dólares».

Entonces le pregunté que cómo iba a hacer para conseguir ese dinero. Ella me comentó que podría ayudar en la casa, que quería ayudarme a trabajar en la oficina y que también iba a hacer «fundraising» (recaudar dinero) buscando patrocinadores, vendiendo chocolates, lavando carros, etc.

Después mi hija se acordó de lo que yo siempre le he enseñado, a saber pedir, y me dijo: «Papá, ¿Te acuerdas del principio de pedir?» Le dije que sí, y se le prendió el foco. Tuvo la grandiosa idea de usar el internet para recaudar fondos, y me dijo que si yo podía mandar un correo electrónico a todos mis contactos para solicitarles ayuda. Le dije que sí, pero que yo no sabía cual iba a ser la respuesta, porque muchos de mis



contactos no la conocían personalmente, excepto aquellos que la han visto en alguno de mis seminarios. Y, así lo hice, mandé el correo y varios de mis contactos respondieron a la petición de mi hija, y la apoyaron económicamente.

Quiero concluir con una frase de María Marín:

*«En la vida y en los negocios pide más, espera más, y obtendrás más».*

Frases acerca del pedir.

*«Lo pedí todo a fin de poder disfrutar de la vida, y se me dio la vida de manera que pudiese gozar de todo».*

*Anónimo*

*«Donde una puerta se cierra otra se abre».*

*Miguel de Cervantes Saavedra.*

Como crear un año espectacular

*«La mejor manera de predecir el futuro es crearlo tú mismo».*

*Peter Drucker*

Yo ya lo declararé. Este es el año de tomar acción y hacer nuestras metas realidad. Pero antes quiero hacerte dos preguntas.

¿Estás listo para crear un año espectacular? ¿Estás listo para que este año sea el mejor de tu vida, en el que hagas tus metas una realidad?

Si tu respuesta es sí, entonces sigue leyendo.

¿Qué día crees que la mayoría de las personas hacen sus metas y resoluciones de año nuevo?

Exactamente, en la noche del 31 de diciembre, unos minutos antes de año nuevo, y algunos lo hacen al calor de unas copas. Como tú sabes, eso no funciona. Si de verdad queremos realizar nuestras metas tenemos que planear para lograrlas, porque lo que separa a los triunfadores de los fracasados es que los triunfadores planean para triunfar.

En este capítulo, te voy a dar toda la información que necesitas para planear y que puedas tener un año espectacular. Mi meta es que tú logres tus metas, que estés adelante en la jugada y que aprendas a planear correctamente.

La mayoría de las personas nunca dedican tiempo para analizar sus resultados, y evaluar todo lo que se hizo bien, pero sobretodo no dedican tiempo para analizar lo que se hizo mal. Esto es muy importante, porque mucha gente nunca evalúa sus resultados, y van por la vida como robots, haciendo diariamente lo mismo, aunque esperando resultados diferentes.

¿Sabes cuál es la diferencia entre las personas exitosas y las personas mediocres? La diferencia es que las personas exitosas están dispuestas a hacer las cosas que las personas mediocres no quieren hacer. Y una de estas cosas es planear.

Entonces, lo primero que vas a hacer es una lista de todas las cosas que sí te están funcionando, y otra lista con lo que no. Quiero que continúes haciendo todo lo que salió bien, y que dejes de hacer todo lo que no te dio frutos. ¡Está claro!

El segundo paso es decidir exactamente lo que quieres, tus metas. Por ello te pregunto: «¿Sabes exactamente lo

que quieres? ¿Qué quieres lograr? ¿Cuánto dinero quieres ganar?»

*«El futuro pertenece a todos aquellos que saben exactamente lo que quieren».*

*Héctor González*

La mente del ser humano está diseñada para contestar cualquier pregunta que tú le hagas, y con el solo hecho de que le preguntes, tu mente te va a dar la respuesta a todo eso.

*«La calidad de tu vida es la calidad de tus preguntas».*

*Anthony Robbins*

Y la calidad de tus preguntas es la calidad de tus resultados.

A continuación te doy algunos ejemplos del tipo de preguntas que te puedes hacer para mejorar la calidad de tu vida, para establecer tus metas y que decidas lo que es más importante para ti,

Por ejemplo te puedes preguntar:

- ¿Qué es lo que quiero lograr en este año?
- ¿Qué tendría que suceder para que este año sea el mejor de mi vida?
- ¿Cuáles son mis metas más importantes?
- ¿Cuál es el propósito de mi vida?
- ¿Cuál es la meta más importante para mí?
- ¿Qué puedo hacer para que mi negocio crezca?
- ¿De qué manera me voy a reinventar?
- ¿Qué voy a hacer diferente para mejorar mis resultados?
- ¿Qué fue lo que sí me funcionó en este año?

- ¿Qué fue lo que no me funcionó en este año?

Así pues, escribe tus metas, ya sean estas metas personales, familiares, espirituales, profesionales, y/o de dinero. Todo esto es muy importante, porque yo creo que para lograr el éxito nuestra vida tiene que estar balanceada en todos los aspectos.

Entonces escribe todas tus metas, con lápiz y papel. Te explico por qué.

En Febrero del año 2003, el periódico americano USA Today presentó un artículo acerca de las resoluciones de año nuevo. En el año anterior, este medio impreso había entrevistado a cientos de personas acerca de sus metas y de sus resoluciones de año nuevo. Ellos dividieron a las personas entrevistadas en dos grupos: el grupo de los que escribieron sus metas por escrito, y el grupo de los que no lo hizo así y que solo pensaron en ellas. Un año después estos fueron los resultados. Del grupo de las personas que hicieron resoluciones pero que no las escribieron, solo el 4% de estas personas hicieron algunos cambios. Pero, sorprendentemente, un 46% del grupo de las personas que escribieron sus metas, sí las lograron. ¡Una diferencia de un 42%, solo por el simple hecho de poner las metas por escrito!

Por eso te pido que escribas tus metas, porque algo mágico sucede cuando te tomas el tiempo de hacerlo así. Y, si las acompañas con un plan y tomas acción todos los días, vas a ganar «momentum», y cuando obtengas esto, nadie te va a poder detener, prácticamente serás imparable, y pasarás a formar parte de un selecto grupo de personas, ese 3% de la población mundial que tienen sus metas claras y por escrito, que tienen un plan y que toman acción todos los días para hacerlas realidad.

En tercer lugar, necesitas escribir tu plan, poner paso por paso todo lo que tienes que hacer para lograr tus metas, y saber exactamente lo que quieres. Tienes que tener un plan, tomar acción todos los días, y estar dispuesto a trabajarlo. ¡Así de fácil y sencillo!

Esto es lo que separa a las personas exitosas de los mediocres. Las personas exitosas están dispuestas a hacer lo que tienen que hacer para lograr sus metas, tengan ganas o no. Entonces, tu compromiso debe ser terminar tu plan, y no importa que no sea perfecto, lo más importante es que esté terminado en menos de treinta días. ¡Está claro!

¿Tengo tu compromiso?

Recuerda la importancia de tener un plan para triunfar.

*«La planeación adecuada por adelantado, previene malos resultados».*

*Anónimo*

Recuerda también que para ganar en el juego de la vida, se requieren tres cosas:

*«Tener un propósito definitivo, saber exactamente lo que quieres y tener un deseo ardiente de triunfo».*

*Napoleon Hill*

Cada verano acostumbro a tomar unas vacaciones con mi familia. La última vez fuimos al Gran Cañón en Arizona. En este viaje pude confirmar la importancia de planear para triunfar. Cuando estás en este lugar, uno de los paseos más atractivos es bajar al río Colorado, que está como a cinco mil pies hacia abajo. Para llegar allí lo puedes hacer caminando, en jeep, motocicleta, caballo, bicicleta, o en helicóptero. Pero

sea la que sea la manera que escojas, tienes que saber cómo lo vas a hacer y tener un plan para bajar y subir exitosamente.

El no tener un plan puede significar la muerte. Te explico el porqué. Las autoridades del parque tienen aviso de que si vas a bajar caminando lles un plan, porque bajar al río Colorado es muy peligroso y puedes perder tu vida. Te recomiendan que lles un mapa, suficiente agua y comida, porque el viaje toma muchas horas y es peligroso.

En este viaje por el Gran Cañón conocí la historia de una exitosa mujer maratonista, que corrió varias veces el maratón de Boston. Ella, por ser una gran atleta, creyó que iba a ser muy fácil para ella bajar al río, y regresar exitosamente, por lo que decidió que no necesitaba un plan. Cuentan las autoridades del parque que esta mujer murió en su intento de bajar caminando a la parte baja del cañón. Pero, ¿por qué fracasó? Porque no tenía un plan, no llevó un mapa, ni suficiente agua, ni comida y, lamentablemente, esta mujer atleta, que recientemente había corrido el maratón de Boston en menos de 3 horas, murió solo porque no dedicó tiempo para planear.

Muchas personas fracasan en la vida, y en los negocios, simple y sencillamente porque no tienen un plan para triunfar.

Y a tí, ¿qué te hace pensar que vas a triunfar en la vida, en los negocios o en tu carrera en las ventas sino tienes un plan para ganar? Así que, si quieres triunfar y tener éxito en la vida y en los negocios necesitas un plan.

A continuación te enseño los siete pasos que necesitas hacer para planear.

El libro «Piense y hágase rico», de Napoleon Hill, dice que para lograr tus metas necesitas tres cosas:

- Tener un propósito definitivo.
- Saber exactamente lo que quieres.
- Y tener un deseo ardiente de triunfo.

A estas tres cosas yo le agregaría: «Tener un plan y pasión por lo que haces». Porque «si amas lo que haces y si haces lo que amas, entonces sucede magia». Si deseas el éxito, no lo busques, límitate a hacer lo que amas y en lo que crees. El éxito vendrá por añadidura.

Para lograr todas tus metas y tener un año espectacular, primero debes de saber exactamente lo que quieres, tener una imagen perfecta de lo que quieres, saber cuanto dinero quieres ganar al mes, y sobre todo tener una imagen de los beneficios de ganar esa cantidad de dinero. Ese es el primer paso en tú camino al éxito, para que puedas enfocar todo tu tiempo y energía en lograr tus metas.

Una de las características más importantes de todos los grandes líderes y de las personas exitosas en el mundo es que saben exactamente lo que quieren, tienen un plan para lograrlo, y todo su tiempo lo dedican al logro de sus metas.

Desafortunadamente, solo el 3% de la población mundial tiene sus metas claras y por escrito, no importa que tengan más habilidades o preparación académica.

El famoso motivador americano Zig Ziglar dice que «las metas por escrito te transforman de una persona con metas variables en una persona con un propósito específico».

Por eso es muy importante que decidas exactamente lo que quieres.

A continuación te voy a revelar una fórmula poderosísima que te va ayudar a lograr todas tus metas y tus sueños, y a

tener un año espectacular. Pero tienes que saber que solo te puede ayudar si la pones en práctica y tomas acción.

Muy bien, esta fórmula tan sencilla y poderosa consiste de siete pasos:

- **Primer paso.** Tienes que decidir exactamente lo que quieres y escribir todas tus metas. Ponerlas en un cuaderno en el área personal, familiar, espiritual y de negocios. Esto es muy importante porque: «Metas claras y por escrito producen resultados claros, y metas borrosas producen resultados borrosos».
- **Segundo paso.** Escribe por qué quieres lograr esas metas, cuál es el beneficio para ti o para tu familia si las logras, cuál es la razón de ellas, y de qué manera tu vida va a ser diferente si las obtienes. Si el PORQUÉ es lo suficiente grande, el CÓMO se va a presentar.
- **Tercer paso.** Pon una fecha definitiva para el logro de tu meta y escríbelo. Esto es muy importante, porque «una meta sin fecha es tan solo un sueño».
- **Cuarto paso.** Escribe tu plan. Tienes que tener un plan, paso por paso, de como vas a lograrlo. Esto es muy importante, porque «si fallas en planear, estás planeando fallar».

Necesitas tener un vehículo que te lleve a donde quieres ir. Este vehículo es tu negocio, tu profesión u oficio. Es el producto o servicio que vendes. Si tu meta es hacerte millonario, el negocio en el que estás tiene que tener el potencial de hacerte millonario. Y con este conducto vas a lograr tus metas ayudando a otras personas a obtener lo que ellos quieren. Como dice el gran maestro de la motivación Zig Ziglar:



*«Ayuda a las personas a conseguir lo que ellos quieren y tu podrás conseguir lo que tú quieres».*

En tu plan también necesitas tener un grupo de mentores o asesores que te ayuden a lograrlo. En el libro «Piense y hágase rico», Napoleon Hill habla de la importancia de tener un grupo maestro, un grupo de apoyo, un grupo de asesores que te ayuden a lograr tus metas.

- **Quinto paso.** Escribe lo que estás dispuesto a hacer para lograr tus metas. Porque como tú sabes, no hay nada gratis en la vida, y si de verdad quieres lograr tus sueños, tienes que pagar el precio de ellos. En el audio-libro «El precio del éxito», Carlos Cuauhtémoc Sánchez dice que «el precio de este es trabajo, estudio, dedicación y disciplina».
- **Sexto paso.** Tomar acción inmediatamente sobre tu plan. Porque con acción todo es posible y sin ella nada es posible. Tomar acción es el principal ingrediente para lograr tus metas. Lo que separa a los triunfadores de los fracasados es que los triunfadores son personas de acción. Como dice Anthony Robbins, tienes que tomar «acción masiva». Pues, como el gran filósofo Séneca dijo, «la naturaleza del hombre está en la acción, porque el reposo presagia la muerte».
- **Séptimo paso.** Ten de aliado a la ley de la atracción para lograr tus objetivos. Lee tus metas dos veces al día, una vez en la mañana al levantarte y otra vez en la noche antes de dormirte. Y, visualiza tus metas hechas realidad, siente las emociones y los sentimientos de verlas hechas realidad.

Y, por último, recuerda:

*«El universo recompensa de una manera diferente a las personas que toman acción que a las personas que no lo hacen».*

No olvides que «tanto las personas superexitosas como las mediocres tienen veinticuatro horas al día», la única diferencia es que las primeras saben exactamente lo que quieren, tienen un plan para lograrlo, y todo su tiempo lo utilizan para que sus metas y sus sueños se hagan realidad. Lo que separa a los sabios de las personas comunes es que los sabios aplican lo que saben.

W. Clement Stone decía que «cualquier persona puede determinar lo que quiere y decidir cuáles son sus metas, sus objetivos y el destino final». Porque

*«El éxito no se logra sólo con cualidades especiales. Es sobre todo un trabajo de constancia, de método y de organización».*

*J.P. Sergent*

## **El método de las 20 ideas**

Esta es una de mis estrategias favoritas para lograr mis objetivos, yo creo que es una idea que vale un millón de dólares porque con ella podrás conseguir todo lo que quieras.

Se trata de dedicar tiempo para pensar. Dedicar tiempo para reflexionar. Dedicar tiempo para hacer una lluvia de ideas.

¿Sabes qué es una lluvia de ideas?

Es dedicar un tiempo específico para pensar y escribir ideas. Lo puedes hacer en un bloque de treinta minutos, de una hora, de dos horas..., sin interrupciones —sin celular ni nada

que te pueda interrumpir—, para escribir un mínimo de veinte ideas con respecto a lo que tú quieres lograr.

Por ejemplo, podrías escribir:

- 20 ideas para ganar 10 mil dólares al mes.
- 20 ideas para duplicar tus ventas.
- 20 ideas para mejorar la relación con tu familia.
- 20 ideas para salir de la crisis económica.
- 20 ideas para mejorar tu salud.
- 20 ideas para tener tu peso ideal.

Este método es muy poderoso, porque la mente del ser humano se encuentra diseñada para contestar cualquier pregunta que tú le indiques.

Desafortunadamente, hoy en día a la gente no le gusta pensar, estamos tan ocupados con nuestras obligaciones de todos los días —la casa, el trabajo, los hijos, etc.—, que no dedicamos tiempo para pensar y utilizar nuestro poderoso cerebro.

Entonces, lo que quiero que hagas es que dediques una hora todos los días para pensar, y que le preguntes a tu poderoso cerebro que ideas, acciones o estrategias puedes implementar para lograr tus metas. Y te vas a seguir haciendo la misma pregunta hasta que tengas veinte respuestas distintas.

Y, después de que escribas las veinte ideas, le vas a aplicar la regla 20/80, es decir, vas a escoger las mejores cuatro, y vas a poner toda tu energía y enfoque en trabajar esas cuatro ideas.

¡Muévete a la velocidad de las instrucciones!

Recuerda que cualquier cosa que la mente del hombre pueda concebir y crear, el ser humano la podrá crear.

Lograr el éxito o triunfar en la vida tiene que ver más con tus decisiones que con tus habilidades. Tal y como dijo Joanne Kathleen Rowling: «Son nuestras decisiones las que muestran lo que podemos llegar a ser. Mucho más que nuestras propias habilidades». Y como dice Paulo Coelho: «Jamás dejes que las dudas paralicen tus acciones. Toma siempre todas las decisiones que necesites tomar, incluso sin tener la seguridad o certeza de que estás decidiendo correctamente».

## **No culpes a Nadie**

No culpes a nadie de lo que te sucede. Nunca te quejes de nadie, ni de nada, porque fundamentalmente tú has hecho lo que querías en tu vida.

Acepta la dificultad de edificarte a ti mismo y el valor de empezar corrigiéndote. El triunfo del verdadero hombre surge de las cenizas de su error.

Nunca te quejes de tu soledad o de tu suerte, enfréntala con valor y acéptala. De una u otra manera esta es el resultado de tus actos, y la prueba de que tú siempre has de ganar. Y, no te amargues por tu propio fracaso, ni se lo cargues a otro, acéptate ahora o seguirás justificándote como un niño.

Recuerda que cualquier momento es bueno para comenzar, y que ninguno es tan terrible para claudicar. Entonces, no olvides que así como la causa de tu presente es tu pasado, la causa de tu futuro será tu presente.

Aprende de los audaces, de los fuertes, de quien no acepta situaciones, de quien vivirá a pesar de todo, y piensa menos en

tus problemas y más en tu trabajo, porque así tus problemas sin eliminarlos morirán.

Aprende a nacer desde el dolor, y a ser más grande que el más grande de los obstáculos. Mírate en el espejo de ti mismo, te harás libre y fuerte, y dejarás de ser un títere de las circunstancias, porque tú mismo eres tu destino.

Levántate y mira el sol por las mañanas y respira la luz del amanecer.

Tú eres parte de la fuerza de tu vida. Ahora despiértate, lucha, camina, decídete y triunfarás en la vida.

*Nunca pienses en la suerte, porque la suerte es el pretexto de los fracasados...*

*Pablo Neruda.*

## Conclusión

*«El lema «sigue adelante» ha resuelto, y siempre resolverá los problemas de la carrera humana».*

**Calvin Coolidge**

Lo mejor que puedes hacer es empezar ¡hoy!

Por ello, la pregunta que te debes estar haciendo ahora es:

*«¿Por dónde empiezo?»*

En este libro has aprendido muchas estrategias, reflexiones, e historias de éxito. Conociste cientos de ideas que puedes hacer o implementar inmediatamente, para realizar los cambios en tu vida.

Y, ahora, tengo una pregunta para ti:

*«¿Qué vas a hacer ahora?»*

Si no sabes qué hacer o por dónde empezar, no te preocupes. Theodore Roosevelt te da la respuesta:

*«Haz lo que puedas, con lo que tienes, ahí donde estás».*

Lo que importa, más que nada, es que tomes acción. Es indispensable que tomes acción, porque las mejores ideas sin acción no producen ningún resultado. Entonces, toma acción en al menos una idea que puedas implementar inmediatamente. No te retrases ni un minuto más, no lo dejes para mañana. Si crees que puedes mejorar tu vida, negocio o ser más productivo con un paso que tomes, entonces simplemente ¡dalo!

Aproximadamente el 95 por ciento de todo lo que haces está determinado por tus hábitos, ya sean buenos o malos. Un hábito es una respuesta automática, una respuesta condicionada o una rutina que haces todos los días en tu casa o en tu trabajo. Tu meta debe ser desarrollar nuevos hábitos que te ayuden a lograr tus metas y mejorar la calidad de tu vida, y de esa manera obtener mejores resultados.

Empieza por decidir qué es exactamente lo que quieres lograr. Haz una lista de tus metas a corto, medio y largo plazo. No te de miedo escribir metas grandes. Si tus metas no te asustan, es porque no son lo suficientemente grandes y necesitas ponerte objetivos más grandes.

Ten metas grandes, que te inspiren y te motiven a dar lo mejor de ti, y escribe tú plan para lograrlas. Crea horarios o rutinas para hacer cada tarea, y ponle una fecha a cada meta.

Haz que todas tus actividades y logros se puedan medir, y toma acción inmediatamente, pues lo que separa a los triunfadores de las personas comunes es que los triunfadores toman acción.

El mundo está lleno de personas que viven en el mañana, que viven diciendo: «Mañana lo voy a hacer». Desafortunadamente ese mañana nunca llega. El mundo

se encuentra lleno de personas que todo el tiempo están planeando, preparándose y pensando en lo que van a hacer «algún día», y que por eso nunca hacen nada. Por favor, no seas tú uno de estos.

Posiblemente, como dice Tom Peter, la habilidad más importante que puedes desarrollar en tu vida es «tener sentido de la urgencia». ¿Sabías que sólo el dos por ciento de las personas a nivel mundial «tienen sentido de la urgencia»? Y que han desarrollado el hábito de moverse rápido cuando se les presenta una oportunidad o están ante el peligro. Son estas personas las que toman ventaja de las oportunidades, son las que triunfan y ganan más dinero en los negocios.

Thomas Alva Edison escribió:

*«Cosas buenas le van a llegar a todas las personas que esperan, pero usualmente serán las sobras de las personas que tienen sentido de urgencia».*

Cuando decidas tomar acción en una sola idea, serás mil veces mejor que una persona que aprendió cientos de ideas, pero que no hace nada.

Lo mejor de todo es que entre más rápido te muevas, más experiencias tendrás y más lecciones habrás aprendido. Entre más rápido te muevas más territorio recorrerás, más personas conocerás, más oportunidades descubrirás y más puertas se te abrirán. Entre más rápido te muevas, más energía tendrás y más entusiasmado y seguro serás. Entre más rápido te muevas, más creativo y más competente te convertirás en cualquier área de tu vida. Entre más rápido te muevas, más cosas terminarás y serás capaz de hacer más cosas.



Nada es mejor que lograr el éxito, que superar un reto. Cuando aprendas y apliques las enseñanzas de este libro, desarrollarás el hábito de tomar acción. Y entre más intentos hagas más triunfarás.

Cambiarás de pensar a tomar acción, y hacer tus metas realidad. Cambiarás de desear y tener esperanza, a una convicción absoluta de que puedes lograr todo lo que pongas en tu mente.

Date cuenta de que tú eres una persona extraordinaria, de que tú tienes talentos y habilidades muy por encima de lo que has logrado hasta este momento. Estamos viviendo la edad de oro de la humanidad, en donde, como nunca antes había sido posible, muchas más cosas son posibles para muchas más personas.

No hay límites en lo que puedes llegar a ser, hacer o tener, excepto los límites que pongas tú mismo en tu mente.

Adelante no hay nada imposible. Recuerda:

*¡El cielo es el límite!*

*Héctor González*

## BIBLIOGRAFÍA

- Reilly T, «*How to sell and manage in tough times and tough markets*». Motivation Press, 2001.
- Lofholm Eric, «*How to sale in the new economy*». Rock Warrior Publishing, 2010.
- Harvey Mackay, «*We got fred!*», Random House Publishing Group, 2004.
- Canfield Jack, «*The success principles*». Harper Collins Publishers, 2005.
- Shuller Robert, «*Tough problems won't last, but tough people do*». Bantan Books, 1983.
- Kennedy Dan, «*Negocio exitoso en la nueva economía*». Entrepreneur Press, 2010.
- Tracy Brian, «*The 100 absolutely unbreakable laws of business success*». Berret-Koehler Publishers, 2000.
- Ruiz Miguel, «*Los cuatro acuerdos*». Amber Allen Publishing, 1993.
- Maxwell John, «*Las 17 cualidades esenciales de un jugador de equipo*». Grupo Nelson, 2008.
- Maxwell John, «*Hoy es importante*». Editorial UNILIT, 2005.
- Widener Chris, «*Leadership in Tough and Challenging Times*». Newsletter, 2010.
- Gettle Rick, «*The Master Mind Alliance*». Newsletter, 2010.
- Harv Eker, «*The wealthy warrior*», T. 2010 Newsletter.

- Success Magazine.
- Selling Power Magazine.
- [www.cnnexpansion.com](http://www.cnnexpansion.com)

## Recursos GRATUITOS

¡ATENCIÓN: DUEÑOS DE NEGOCIOS, EMPRESARIOS, LÍDERES Y PROFESIONALES DE LAS VENTAS!

Aprende las estrategias que utilizan los empresarios exitosos para lograr todas sus metas, para así poder vivir una vida más balanceada, y ganar miles y miles de dólares.

Sólo inscríbete GRATIS a mi boletín «Triunfahoy», y aprende:

- Cómo atraer a los clientes ideales para tu negocio.
- Cómo cerrar más ventas y ganar más dinero.
- Cómo lograr tus metas personales y de negocios.
- Cómo vivir una vida más balanceada.
- Cómo automotivarte para lograr tus metas.

Todo esto y más en el boletín «Triunfahoy».

También de obsequio recibirás GRATIS mi libro: «101 ideas para hacer tus metas una realidad».

Se vende con éxito por sólo \$19.95, pero es tuyo GRATIS por email tan pronto vayas a mi sitio web —[www.triunfahoy.com](http://www.triunfahoy.com)— y rellenes el formulario. El boletín valorado en \$197.00 anuales, es tuyo GRATIS y te puedes dar de baja cuando desees.

Privacidad garantizada, detestamos el spam.

Héctor González, es «el coach de los empresarios exitosos». Se especializa en ayudar a los dueños de negocios, empresarios,

líderes y profesionales en las ventas para lograr sus metas personales y de negocios.

Si quieres aprender las estrategias que necesitas para triunfar en la vida y en los negocios, visita [www.triunfahoy.com](http://www.triunfahoy.com) y recibirás las estrategias GRATIS.

## **Héctor González Internacional**

Somos una organización global de ventas, liderazgo y desarrollo personal.

Nuestra Misión: Ayudar a las personas a desarrollar su máximo potencial para que puedan hacer realidad sus metas personales y de negocios.

Ofrecemos:

- Entrenamiento de ventas, liderazgo y servicio al cliente.
- Conferencias de motivación y superación personal.
- Coaching de éxito personal y empresarial.
- Libros y audiolibros.

Empresas que ya han recibido nuestro entrenamiento son:

- Century 21
- Remax
- Amway
- 4life
- Monavie
- Nissan
- Ford
- Mary Kay
- Princess

- House
- Herbalife,
- Melaleuca
- Mortgage Capital
- Royal Prestige
- Ardyss
- Heritage
- Famsa
- Renaware.

## **Dirección**

Héctor González Internacional

4111 South St. Suite F Lakewood, CA. 90712

Para llevar a Héctor González a tu organización llama al  
(562)275-8076.

# El Desafío de Triunfar

*¿Por qué algunas personas son más exitosas que otras? ¿Por qué algunos negocios están floreciendo mientras que otros se están declarando en quiebra? ¿Por qué algunas personas están fracasando y culpando a la economía, mientras que otras triunfan y ganan miles de dólares? En este libro el reconocido conferencista y autor Héctor González, ha descubierto las respuestas a estas intrigantes preguntas. Héctor te presenta los principios del éxito y las leyes universales que existen detrás del triunfo de las personas y los negocios más victoriosos.*

*Principios que han pasado la prueba del tiempo. Principios que la mayoría de las personas han olvidado o han rechazado, pero que deben de ser restaurados y que deberían de gobernar nuestras prioridades si queremos triunfar en épocas difíciles. Este libro está lleno de consejos, ideas e historias de éxito, leyes universales, reflexiones y estrategias que tú puedes implementar inmediatamente para hacer cambios en tu vida y hacer realidad tus metas.*

*"El Desafío de Triunfar" no es otro libro más de autoayuda, es un manual EFICAZ para ser Próspero y Exitoso, aún en tiempos de crisis. Es un libro basado en su mayoría en la historia personal del autor. Sus retos, sus sueños, sus crisis que nos enseñarán a nunca darnos por vencidos, estemos en cualquier tipo de situación por más difícil que ésta sea. Héctor González, nos enseña que sí se puede triunfar en época de crisis si se aplican los secretos de este maravilloso libro."*

*David G. González,  
Conferencista Inspiracional y  
de Liderazgo.  
[www.davidgland.com](http://www.davidgland.com)*

*Héctor es el presidente de "Hector Gonzalez Internacional", una organización global de ventas, liderazgo y desarrollo personal que se especializa en ayudar a hombres y mujeres a desarrollar su máximo potencial y lograr sus metas personales y de negocios. El es el Autor de los libros: 7 Pasos al Éxito, 101 Maneras de lograr tus metas, "Nacidos Para Triunfar" y "Maximiza Tú Tiempo, Maximiza Tu Vida".*

*Para conocer más acerca de Héctor visita su sitio Web:  
[www.triunfahoy.com](http://www.triunfahoy.com)*

**Publicado por:  
Hector Gonzalez  
Internacional**

