

MENTALIDAD DE ORO

El Atajo Para El Éxito En Los Negocios



JULIÁN
CASTAÑEDA

JESSICA
VARGAS

¿Qué Puedes Esperar De Este Libro?

Este libro es la recopilación de años de experiencia, errores, y conocimientos de Julián Castañeda y Jessica Vargas en el mundo de los negocios.

Con este libro, aprenderás no sólo el “qué hacer”, sino que también aprenderás el “cómo hacerlo.” Esto es algo mucho más valioso, algo que quizás durante estos últimos tiempos has estado buscando sin tener la certeza de donde poder encontrarlo.

Este libro es ideal para cualquier empresario, negociante o emprendedor. Seguramente te has dado cuenta que el motor de tu negocio eres tú mismo, así que gran parte del éxito en los negocios va a ser el asegurarse de que tu mentalidad te permita crecer y lograr lo que siempre has querido.

Después de leer este libro, vas a darte cuenta que lo que la mayoría de Gurús de los negocios y profesores de la universidad te han enseñado se está entrometiendo entre tú y tu camino hacia el éxito.

Nada de patrañas, ni teorías que solo funcionan en el papel y en las matemáticas. Vas aprender lo que funciona y lo que no funciona en el mundo real.

Este libro es una visión clara, limpia y acertada de los principios básicos del mundo de los negocios de hoy en día.

Además, junto con este libro vas a recibir un regalo GRATIS con recursos, herramientas, y conocimiento que valen oro puro con las cuales podrás lograr mejores resultados en tu negocio.

Así que abre tu mente, asegura tu cinturón y prepárate para reprogramar tu mente con la mentalidad de Oro y poder tomar el atajo hacia el éxito en los negocios.

Julián Castañeda

Director de la Organización Mundial del Éxito.



**SERÁS UNA PERSONA DIFERENTE
CUANDO LEAS ESTE LIBRO.**



TABLA DE CONTENIDO

Sobre Los Autores.

Sobre La Organización Mundial Del Éxito.

CAPITULO 1: Cómo Monetizar Tu Mente y Tus Pensamientos

El Chip 2.0

El Pacto Que Me Llevó A...

¿Cuánto vale una Idea?

CAPITULO 2: La Kryptonita De Tu Principal Enemigo...

La Buena Noticia es que Tú Eres Tu Propio Jefe, la Mala es...

¿Piedra, Papel o Tijera?

El Veneno Mortal que ha Aniquilado a Muchos Empresarios

>>> Parálisis Por Análisis <<<

CAPITULO 3: Deteniendo La "Mente Limitatus" De Una Vez Por Todas

Las Creencias Más Estúpidas

¡Calla a tu mente

¿Qué Prefieres... Estar En Lo Correcto O Tener Éxito?

CAPITULO 4: El Mayor Y Más Poderoso Hábito En Todo El Mundo...

NO Envíes Tu Mente a McDonald's
La Inversión Vale la Pena
Oh Dios Mío, ¡Qué Suerte Tengo!
Los Secretos del Equipo Perfecto

CAPITULO 5: El Poder Mágico Que Te Hace Invencible.

“El Éxito deja Huellas”
Teoría Vs Práctica
Los Que Realmente Saben.

CAPITULO 6: Las 10 Técnicas De Éxito Que Realmente Vale La Pena Usar.

- 1 - Relajación
 - 2 - Organiza tu tiempo...
 - 3 - Humor
 - 4 - Visualización
 - 5 - Hora de creatividad
 - 6 - Ten metas claras:
 - 7 - Descansa - Toma Breaks
 - 8 - Se Recursivo...
 - 9 - Anota tus éxitos
 - 10 - Maneja la crítica
- Técnica Bono: Deja De Preocuparte.

CAPITULO 7: La Mina De Oro De Tu Mente

Extrayendo El Carbón

Encontrando Oro Y Piedras Preciosas...

Cómo Tener Ideas Brillantes

CAPITULO 8: Cómo Superar El Perfeccionismo

Entre Menos Hago, Más Gano

Es Más Fácil Ser Crítico De Cine Que Hacer Películas

Créele A Un Número Y No A Tu Esposa

CAPITULO 9: Despídete A Ti Mismo, Haz Más Dinero Y Diviértete Más.

Más Allá De Delegar

Maestría En Asuntos De Poca Importancia

CAPITULO 10: El Vínculo Entre El Éxito Y La Asociación

Dime Con Quién Andas...

Aprovechando Un "Mastermind"

CAPITULO 11: Cómo Comprar Tu Libertad.

Paga La Fianza...

La Prueba Del Millón De Dólares

***CAPITULO 12: El Código Secreto De Las Personas
Extraordinariamente Exitosas***

El ADN Del Éxito

El Olimpo

¿Es La Genética O Las Circunstancias?

***CAPITULO 13: ¿Cómo Sabes Si Realmente Estás Teniendo Éxito En
Los Negocios?***

Sobre Los Autores.



Julián Castañeda es un empresario, consultor, coach, autor “Best Seller” y conferencista.

Muchos lo llaman “**El Genio del marketing**” por los grandes resultados en ventas y negocios que han tenido los empresarios y emprendedores que han tenido la oportunidad de recibir su asesoría y trabajar con él.

Empezó su carrera como empresario a los 17 años de edad, donde fundó su primer negocio en el mundo de la publicidad optoelectrónica. Luego de año y medio de grandes esfuerzos quedo en la quiebra total.

Seguidamente, creó una empresa llamada “La cocina de monstruos” con la cual logró grandes éxitos, entre ellos el de representar a Colombia en el sector textil en la feria Internacional de Jóvenes Empresarios del año 2010.

Julián no es para todo el mundo. Es **extremadamente selectivo con los clientes** con los cuales va a trabajar y **cobra grandes sumas de dinero** por sus servicios, pero los que han trabajado con él aseguran que el haber trabajado con él ha sido una de las mejores inversiones que han hecho en sus negocios.

Julián es fundador y director de la Organización Mundial del Éxito, en

donde se dedica a ayudar a miles de empresarios y emprendedores del mundo hispano a conseguir más clientes, ganar más dinero con sus negocios, y vivir una mejor calidad de vida dedicando menos tiempo en el negocio.

Jessica Vargas es una exitosa empresaria, consultora, coach, autora y conferencista.

Sus inicios se remontan a la época en que tomó la decisión de dedicarse al mundo de los negocios considerando que las habilidades requeridas no las encontraría en una aula universitaria. Tenía la certeza que el camino del éxito no estaba en la educación formal, sino en la autoeducación.

Durante dos años viajó por el mundo en cruceros de lujo desempeñándose como vendedora en las boutiques. Aunque ganaba importantes sumas de dinero, esto no era suficiente para llenar sus expectativas y decidió investigar por su propia cuenta acerca del marketing online. Los últimos años se ha capacitado directamente con los más importantes expertos en el mundo de los negocios y el marketing en Estados Unidos.

Jessica Vargas es actualmente la Directora de Marketing de la Organización Mundial del Éxito, la cual fundó junto con Julián Castañeda. Se dedica a crear estrategias y sistemas de marketing que permitan a empresarios y a emprendedores tener más clientes, más ventas y mejores resultados.



Sobre La Organización Mundial Del Éxito.



La Organización Mundial del Éxito es una solución total para negocios ya que ha transformado miles de mercados comerciales (y vidas) durante los últimos años. La O.M.E. crea resultados financieros y de negocios en tiempo record con menos esfuerzo y con un marketing efectivo.

Utilizando sistemas de marketing directo online y offline, la O.M.E enseña a emprendedores, empresarios, negociantes y managers cómo incrementar sus ingresos, encontrar oportunidades ocultas, añadir nuevas fuentes de ingreso, y crear un marketing más automatizado y efectivo. Éstas son técnicas probadas, no vagas teorías.

La O.M.E fue fundada por Julián Castañeda y Jessica Vargas, dos expertos en negocios y marketing que luego de volverse pareja, entenderse tanto y compartir la misma pasión por ayudar a hacer crecer y expandir negocios, dieron luz a esta gran compañía.

La O.M.E enseña cómo tener un mejor marketing concentrándose en un sistema probado que resulta en la base de todo lo que hacemos.

El Triángulo del Marketing.

- El Mensaje Correcto
- El Público Correcto
- El Medio Correcto

CAPITULO 1

Cómo Monetizar Tu Mente y Tus
Pensamientos

Por Julián Castañeda

Tu mente es una gran poderosa y eficaz herramienta que resulta en una habilidad bastante importante aprender a monetizarla, aprender a que te genere dinero y resultados en tu negocio.

Este es el propósito de este libro, enseñarte técnicas y herramientas que te permitan tener la mentalidad de oro que te dé el camino más rápido, corto y sencillo para llegar al éxito de tu negocio

El Chip 2.0

El mundo ha avanzado enormemente. La tecnología ha dado un salto gigantesco. Se han creado herramientas, sistemas y diferentes recursos que pueden ser utilizados casi por cualquier persona en el mundo. Todo esto, en “teoría,” debería facilitarnos la vida, hacernos mejores personas, darnos más ventajas. Pero parece que entre más “avanzamos”, más problemas tenemos, menos tiempo tenemos, más estrés, preocupaciones y enfermedades se crean. El problema está fuera de la vista de los ojos casuales; está en un sitio tan cercano que de hecho pasa desapercibido, pero te describiré este fatal problema más adelante.

Si tú eres un empresario o emprendedor, seguramente estás en el mundo de los negocios. Independientemente de cuánto tiempo lleves en este maravilloso mundo, grandes cambios han pasado durante los últimos años. Nosotros somos extremadamente jóvenes, tenemos 26 y 24 años y aun así nos hemos dado cuenta de los cambios, y también hemos sentido las consecuencias.

Uno de los más importantes cambios es la aparición de un mundo global conectado a internet. Han aparecido miles de servicios en la nube que nos dan grandes ventajas para mejorar distintos aspectos de nuestro negocio como lo son productividad, compartir archivos, email, mensajería instantánea, estadísticas de sitios web, chat online, etc. Yo personalmente viví muchas de ellas, y luego de un periodo de tiempo estaba totalmente consumido por todas estas. Tanto así que incluso me iba a la cama con el celular en mi mano, revisando mi correo electrónico, Facebook, etc.

Luego de un tiempo, me di cuenta que a pesar de que las herramientas

son muy buenas, sobre todo si se les da el uso adecuado, era una estupidez la mayoría de cosas que yo estaba haciendo con ellas. Así que tome varias rotundas decisiones que para la mayoría de personas cercanas a mí en ese momento eran una completa “locura.” Me consideraban la persona más rara del mundo. Y ¿qué fue lo que hice?

- Cerrar mi cuenta personal de Facebook. Sí, tenía muchos “amigos”, podía estar aprovechando “miles de oportunidades de negocio” en esta red social. ¡Patrañas! Ninguno de los dos es cierto. Facebook es un lugar para socializar, esa es una de las cosas que poco me gusta. Si bien facebook es una buena herramienta para las empresas, decidí quedarme con solo esta parte de esta red social. El resto la boté a la basura. Adicionalmente a ello, cerré Twitter, mis otros correos electrónicos y algunas otras cuentas de servicios que me consumían mucho tiempo.

- Vender mi “Iphone” y comprarme un celular “flecha.” Deje de tener mi celular todo el tiempo conectado a internet para pasar a tener un celular que solo me permite hacer y recibir llamadas y poner audio-cursos para escuchar cuando no estoy en casa.

- “Sim Card” a la Basura. Tenía un número de contacto que todos tenían, mis clientes, mis tarjetas de presentación, mis amigos etc. Decidí botarla a la basura, y ha sido una de las mejores cosas que he hecho en mi vida, en unos capítulos adelante te contaré la historia de porqué solo 3 personas en el mundo tienen mi número de celular.

Todos desde pequeños hemos sido codificados con un “chip” que son esas ideas, razones y conceptos del mundo en general que nuestros padres y seres cercanos nos venían enseñando desde esos momentos.

Sin pensarlo, ni analizarlo tomamos como cierto y como verdad todo ello, y se volvió nuestro modelo de la realidad.

Ya teníamos una clara idea de cómo era el mundo, y cada vez que crecíamos más, esa idea se iba consolidando más y más. Todas estas ideas del mundo se dividen en dos grandes partes:

1. Valores
2. Reglas.

Los valores son las ideas del mundo en general. Encontrar un valor tuyo viene siendo muy fácil. Si decimos por ejemplo “La vida es_____” lo que sigue después del “es” es el valor que se asocia con la vida. Hay valores para todo.

Erróneamente hemos creído que los valores son esas virtudes que nos caracterizan. Esos son nuestros valores de vida principalmente, pero no significa que no hay otros valores que son también importantes en nuestra vida.

En los negocios también tenemos valores o creencias bastante poderosas acerca de lo que podemos y no podemos hacer. Lo cual tiene relación, más que con la realidad y los límites de la vida con los límites que nos auto imponemos a nosotros mismos.

Recuerdo que después de 5 años de estar en los negocios, un día mi gran mentor Sebastián Saldarriaga (uno de los top 10 más reconocidos en el mundo de los negocios digitales en todo el mundo) me llamó para hablarme de un concepto nuevo. Esto fue cuando aceptaba llamadas, pues ahora no acepto llamadas que no estén cuidadosamente programadas. Este concepto del que me habló mi mentor se llama “High Ticket Offers,” o como nosotros lo llamamos en español “Ofertas

V.I.P.” Me empezó a contar de este modelo de negocio, me hizo caer en cuenta de cómo yo podía vender mis servicios por un precio hasta 25 veces más alto.

Al principio se pasó por mi mente: “Es imposible que alguien me pague 25 veces más por mis servicios”, pero luego caí en cuenta de otro de mis valores “seguir a los grandes, hacer lo que ellos hacen aunque no esté yo de acuerdo.” Este es uno de los valores que más lejos me ha permitido llegar. Luego de esa conversación, tenía una perspectiva totalmente diferente del mundo de los negocios, un valor diferente respecto a los precios de mi producto y de mis servicios.

Me di cuenta cómo por todos estos años yo mismo había limitado mis ganancias. La mejor prueba de ello fue cuando semanas después, conseguí mi primer cliente en México, el cual me pagaba \$1.000 dólares por un servicio que antes estaba cobrando en \$47. Fue una gran conclusión. Lo que yo creía que mis clientes estaban dispuestos a pagar no dependía de ellos, dependía de mis valores generales.

Antes pensaba, “la gente no va a pagar tanto dinero por lo que yo hago.” Ahora pienso, “las personas me pagaran por lo que sea que yo les venda y al precio que yo les diga.”

¿A quién crees que beneficia esta nueva creencia?

La segunda son las reglas. Tienen un formato de menor impacto que los valores generales; estas tienen el formato de “Si X entonces Y”. Por ejemplo: “Si está persona me miente, entonces me enojo” “Si un prospecto me dijo que no, entonces estoy haciendo las cosas mal.”

El asunto importante con las reglas es que, al igual que los valores, han sido adoptados sin pensarlo, sin meditarlos ni analizarlos. Si yo te

preguntará, “¿Te has puesto a pensar qué valores y reglas te conviene tener en tu vida? Te aseguro que la respuesta es “NO”.

Has actuado bajo un dicho muy popular en América Latina es cual es, “A caballo regalado no se le miran los dientes.” Este dicho hace referencia a que si te regalan algo, deberías estar agradecido y ni siquiera cuestionar lo que te están regalando. Que pésimo consejo, pues muchas personas sin pensarlo y sin quererlo te están regalando basura y tú ni siquiera te das cuenta de ello porque no le miras los dientes a tu regalo.

Ahora sustituyamos el caballo y llamémosle “valores” o “reglas.” Desde pequeño las has tenido de tus padres y seres cercanos, ya hablamos de ello. Ahora de adulto las sigues teniendo todos los días de otras personas. Un ejemplo clásico es que probablemente todos los días ves las noticias en la televisión, en el diario, o en el internet. Lo interesante del asunto es que tú crees lo que sea que allí dicen, y a pesar de que es verdad, es una verdad muy mínima. Déjame explicarte porqué y entenderás la razón por la cual desde hace más de dos años deje de ver, escuchar y leer noticias y a razón de ello mi vida ha mejorado enormemente.

Esta historia es muy interesante porque la escuché de Eben Pagan en un curso que tomé con él. Es un gran multimillonario de Estados Unidos, uno de los grandes líderes del marketing por internet. El realmente me abrió los ojos a una visión nueva respecto a la forma en que estaba obteniendo información, viendo el mundo e incluso comportándome.

La historia es la siguiente: imagina que hay una isla, una isla muy pequeña con 2.000 habitantes. La mayoría de personas se ganan la vida por medio de la pesca, y gran parte de la alimentación de toda esta

comunidad viene de esta actividad. En general es una isla muy tranquila. Todo está bien la mayoría de las veces. Hasta que un día, cerca de donde están pescando se ve por encima de la superficie del mar, una aleta como de color grisáceo. El sol le hace reflejar y ver destellos de color azul y blanco.

“Tiburón, Tiburón, Tiburón,” grita uno de los pescadores alertando a todos sus compañeros acerca de esta visita inesperada. Ante esta alarmante noticia, todos asustados rápidamente mueven sus canoas hacia la orilla del mar. Todos están a salvo, el tiburón les había dado un gran susto. Luego los pescadores reunidos en la orilla de la playa recordaron la última vez que había aparecido un tiburón por esta isla, 10 años atrás. Según la cultura y la tradición tenían esa especie de estadística, en promedio cada 10 años en esta isla venía la visita inesperada de un tiburón.

Naturalmente las personas se asustaron. Se corrió la voz y todo el pueblo se enteró de la visita de este tiburón. El miedo se apoderó de muchas personas, y las esposas no dejaban salir a sus maridos al mar a pescar. “El tiburón puede regresar,” les decían asustadas. A los pescadores les da miedo volver, así que por un par de días nadie regresa a la pesca por el miedo absoluto.

Pocos días después algunos valientes por necesidad y con la seguridad que el tiburón debería estar muy lejos regresan al mar. Después de pasar todo el día le corroboraron a toda la isla que están de nuevo a salvo, que como ellos saben un tiburón se ve cada 10 años, así que probablemente no vuelvan a ver uno por allí en un largo tiempo. Todo vuelve a la normalidad.

Luego unos meses después, llega una visita aún más inesperada y

mucho más devastadora que el mismo tiburón, camuflada lo suficiente para ser aceptada y bienvenida por todo el mundo. Ya más adelante entenderás por qué. Llega un señor de una civilización “avanzada.” Dice que trae un nuevo invento que les permitirá estar informados y vivir mejor— un televisor equipado con las noticias de la noche todos los días.

Así que instalaron este televisor en el sitio donde se reunía la comunidad para celebrar sus fiestas y conmemoraciones todos los días a las 7 de la noche. Luego de que las personas terminaran de trabajar, se reunían a ver este maravilloso invento. Allí en esta caja cuadrada y negra, veían imágenes de personas hablando; era como magia y algo supremamente novedoso.

Este aparato causó la maravilla de todo el mundo en pocos días; después de la primera semana, ya era tradición ir a este sitio a ver las noticias. ¿Qué era lo que mostraban las noticias todas las noches? Veían cuatro o cinco islas en diferentes lugares en todo el mundo donde habían aparecido tiburones ese mismo día, las muertes que habían causado y los terribles daños que habían dejado con su visita.

No pasó mucho tiempo para que las personas creyeran que “En Todo El Mundo,” he aquí la frase importante “En Todo El Mundo,” estuvieran apareciendo tiburones todos los días. Esta es una de las cosas que nuestra mente hace de forma casi automática. Es un proceso muy sencillo llamado generalización (pasar de lo particular a lo general). De hecho, las mujeres son muy buenas en esto; tienen una famosa frase, “Es que los todos hombres son iguales.”

El caso interesante de la historia de la isla es que estas personas ahora veían el mundo como un lugar en donde todos los días hay tiburones

porque, obviamente, todos los días atacaba uno en algún lugar recóndito del mundo. Si bien en su isla, un tiburón se aparecía cada 10 años; ahora para las personas había por lo menos un tiburón en sus mentes en algún lugar todos los días. Pronto el miedo se iba incrementando; las personas dejaron de frecuentar la isla.

Ahora viene una pregunta interesante, ¿Es esto una limitación puesta por el entorno o autoimpuesta? En principio se podría decir que las mentes de estas pobres personas han sido infectadas con estas ideas por parte de un medio externo, y puede que sea así. Sin embargo, la verdad del asunto es que estas personas se auto-limitaban debido a su nueva creencia.

Para este punto tú debes estar pensando, acerca de qué tantas cosas, asuntos importantes tú te estás auto-limitando y auto-impidiendo simplemente por tus propias creencias. Las noticias son un gran factor de ellos; tenemos a estas personas que se enfocan en una parte muy específica de la realidad en general, la negativa, esa parte del mundo en donde todos los días hay robos, muertes, corrupción etc.

Siempre he tenido esta discusión con muchas personas respecto a las noticias. Temprano en mi vida aprendí del gran peligro y riesgo que corría yo, mi mente y mis creencias. Decidí auto recetarme. No vería más noticias de por vida. Por mi salud y por mi bien, he sido bastante consistente en ello. Hay muchas personas que me miran “raro” cuando hablan acerca de algún desastre que ocurrió recientemente y yo no tengo idea de qué es lo que están hablando. Yo me siento afortunado de no saber esas cosas.

Hay muchas personas que afirman que hay que estar informados. Claman que es una parte importante de la vida empresarial el estar

informados, y a menos que tú negocio dependa de los medios de comunicación, de noticieros, o que de hecho tu negocio sea un noticiero, realmente te puedo asegurar que no es así. NO TIENES QUE ESTAR INFORMADO, o bueno, si tienes que estar informado pero de cosas que te sirvan, no de aquellas que te han vendido allí. Y como te venía diciendo al principio del capítulo, hay muchas cosas que has dejado de hacer, las cuales te han limitado, no porque sea un límite real, sino porque está en tu mente.

La invitación es a que no veas noticias, pruébalo y te aseguro que verás grandes resultados. Te ayuda bastante el eliminar la fuente principal de negativismo de la mayoría de personas del mundo. Y ahora que decidas no ver más noticias probablemente vas a tener tiempo extra. ¿Qué vas a hacer? Leer un libro, tomar un curso, hacer alguna actividad que te guste. El mundo de los negocios está para que tú tengas una gran calidad de vida, así que asegúrate de tenerla.

El Pacto Que Me Llevó A...

Hace ya un tiempo que yo venía estudiando diferentes conceptos y teorías acerca de negocios y marketing. Éste es uno de los temas que más me apasiona del mundo de los negocios. Incluso estando en la universidad estudiando mi carrera de administración de empresas, la cual inicié a mis cortos 15 años de edad, estaba estudiando de autores, mentores y personas aparte del mundo académico, tan aparte que ellos están en profundo desacuerdo con la educación tradicional.

Desde todo este tiempo vengo estudiando todos estos temas, pero más fuertemente cuando decidí rechazar la beca en maestría que mi universidad me dio por tan buenos resultados académicos. Sí, así como lo lees. La rechacé debido a muy buenos motivos que te contaré más adelante.

Mi cabeza estaba llena de información, datos, ideas y conceptos supremamente valiosos acerca del mundo de los negocios, al punto de la sobresaturación, pero desde pequeño siempre he tenido esa pasión por el aprendizaje y el crecimiento intelectual que me lleva a buscar más y más.

Llegó un momento en el que estando en una conferencia, me di cuenta que me faltaba la otra mitad de la clave para tener el éxito. Ese día lo vi. Entendí que el no haber hecho esto por tantos años me había impedido lograr las metas que siempre me había propuesto, pero que por alguna razón parecían muy lejanas. No era que estuvieran muy lejos, era que no avanzaba hacia allá.

Esta otra pieza que descubrí este día le daba el sentido completo a la ecuación del éxito, le daba eso que *siempre* había buscado pero que había parecido tan difícil de encontrar, esa píldora mágica que siempre

había añorado.

El espejismo que tenía me hacía creer que iba avanzando en los negocios, y si bien lo hacía, era como a centímetros por hora. Sin embargo, después de este maravilloso descubrimiento, mi vida se aceleró de forma impresionante, ahora desde entonces voy a cientos de kilómetros por hora en cuanto a avance y a resultados.

El descubrimiento que tuve es algo que a la vista puede parecer muy trivial, pero que es intrínsecamente muy profundo e importante. Se esconde en muchas frases de cajón de motivadores y oradores de éxito. Se encuentra a la vista de todo el mundo, pero por alguna razón yo no le había dado la importancia que tenía. Este descubrimiento es: la acción masiva e imperfecta.

Quizás tenga dos atributos más de los que tú has escuchado normalmente. Has escuchado que hay que tomar acción, que haces parte del mundo en donde haces que las cosas pasen o las cosas te pasan a ti. Pero ese día este tesoro vino acompañado de algo que hacía al tesoro mucho más valioso, dos características muy importantes. Analicémoslas.

“Nada pasa
hasta que algo
se mueve,”

ALBERT EINSTEIN.

La acción debe ser masiva; esto significa que debe ser grande, apalancada, que se debe buscar la forma de que la acción que se lleve y genere el mayor impacto posible. Todas las personas hacen algo, incluso el no hacer nada es hacer algo, nada.

La acción masiva está en tomar las acciones necesarias para llegar al resultado que se quiere. Esto incluye la segunda característica que viene con el descubrimiento: imperfecta. Uno de los principales problemas de los emprendedores es el perfeccionismo, ese deseo de que todo este perfecto antes de que sea hecho, lanzado, producido etc. Ese perfeccionismo te va a llevar a la quiebra. No significa tampoco que lo que sea que hagas no sea bueno, no te digo eso, pero tampoco que sufras de “parálisis por análisis.” Eso conlleva a que no hagas cosas porque estás buscando el momento indicado. ¡Patrañas! El momento indicado es cualquiera si se decide tomar la acción.

Tomemos un ejemplo comparativo para entender a profundidad el concepto. Un empresario que toma acción es aquel que buscando más clientes hace un par de llamadas a algunas personas que podrían llegar a ser clientes (Mercado potencial), y les hace la presentación de sus servicios esperando a lo que estas personas pudieran responder. Por otro lado tenemos a otro empresario con una empresa muy similar a la del anterior, pero este hace diez llamadas al día, y no solo eso, sino que ofrece una asesoría gratuita esa semana para darles una muestra de su servicio. La pregunta es, ¿quién tendrá mejores resultados? ¿Cuál está tomando acción masiva e imperfecta?

La gran ventaja con esta era post-internet que vivimos es que gran parte de las acciones importantes de la empresa se pueden apalancar

masivamente de herramientas en la web, hacen el proceso mucho más fácil. Pero hay que tomar acción que por medio de la tecnología se vuelva aún más masiva. Ya no hay que “matarse” tanto como antes para conseguir los mismos resultados, aunque la mayoría de empresarios parecen querer tener que pasar por bastante “trabajo pesado” para sentirse satisfechos con sus logros.

Todo ese entendimiento de este gran concepto me llevó a la decisión de hacer un pacto conmigo mismo, el pacto es “haz todo lo que aprendas” “aplica todo lo que aprendas.” Te cuento que para mí esto es muy difícil porque todos los días, literalmente, estoy aprendiendo algo nuevo, siempre estudio, escucho cd, veo entrevistas, leo mucho, etc., entonces el aplicar todo lo que aprendo es bastante complejo.

Ahora, lo interesante del asunto es que vengo aplicando desde hace prácticamente un año todo lo que veo que sirve. Y junto con esto vengo aplicando un concepto muy interesante y es el de “Hacer lo que dicen mis mentores, así sea que yo esté de acuerdo o no.” Esto implica hacer cosas que a mis maestros y grandes mentores les ha funcionado, pero que por alguna razón en ese momento en particular a mí no me parece que sea correcto, no desde el punto de vista moral por su puesto, sino desde algún otro punto de vista.

Una vez estaba siguiendo a un gran empresario de los negocios por internet de Estados Unidos. En una de sus charlas virtuales, dijo que una de las formas más poderosas para vender, para darse a conocer es mediante la ejecución de seminarios virtuales, más conocidos como Webinars. Para mí en este momento en particular, hacer un seminario estaba a años luz de mis intenciones. Nunca había hablado en público en serio, solo algunas pequeñas presentaciones en la universidad, pero nada significativo.

Me decía a mí mismo, “esto no lo puedes hacer ahora. Tienes que esperar a que seas muy bueno hablando en público para hacer tu primer seminario virtual.” Pero luego callé a ese crítico interior mío. Le dije “sí, es verdad que no tengo mucha experiencia y que sería la primera vez que lo hago de esta forma, así que creo que es un buen inicio para verme en acción y ver de qué forma puedo seguir mejorando.”

Con este pensamiento, dos días después organicé mi primer seminario virtual. Aquí hay otro principio importante: hacer las cosas sin saber cómo seguirlas haciendo. Así que hice mi presentación y quería invitar a muchas personas, pero en ese momento no tenía un gran público, lo que hice fue hacer una imagen virtual de Facebook para invitar a emprendedores de todo el mundo a este seminario virtual, mi primer webinar.

Fue algo supremamente increíble. Horas después de esto, esta publicación (sin ser pagada) tuvo más de 1540 “likes,” más de 900 personas la compartieron y más de 800 se registraron a este seminario. En el momento en que lo hice en vivo hubo en línea casi 290 personas en simultánea. Mi primer seminario tuvo una gran audiencia, mucho mayor de lo que me imaginaba.

No había organizado ni preparado nada para vender, aunque si lo hubiera hecho seguro lo que fuera que hubiera vendido se habría vendido muy bien. Recuerdo que estaba nervioso. Me compré algo de miel para refrescar la garganta, pero tanto dulce al tiempo que hizo que pasara lo contrario, una tos increíble. Luego empecé el seminario y fue un buen seminario, siendo el primero fue espectacular.

Y si bien no vendí nada, me di a conocer de una forma increíble, tanto

así que al final de este revisé mi bandeja de entrada de mi Facebook, cuando tenía Facebook, y veo un mensaje de uno de mis ídolos, una persona que es considerada como uno de los top 10 grandes expertos en negocios y marketing de todo el planeta. Al principio creí que había sido una broma, pero luego me di cuenta que era en serio.

Mi campaña había tenido tanto alcance por medio de Facebook que este gran personaje no solo se había enterado, no solo había asistido al seminario sino que también ahora estaba interesado en trabajar conmigo. Fue un día de ensueño, luego te revelaré el nombre de este gran personaje.

Desde entonces tengo la buena “maña” de hacer cosas que en un principio y por algunas razones que mi mente fabrica, no considera posibles, adecuadas o correctas para mis circunstancias actuales, pero de todas formas las hago, incluso sin saber cómo seguir dándole continuidad a la acción que tomo. Y puedo decir que en todas las ocasiones que así lo he hecho grandes resultados y grandes aprendizajes han aparecido.

La mayoría de personas esperan a tener toda la información, todo el conocimiento para tomar acción, y resulta que ese día nunca llega. Por más que quieras, nunca vas a tener toda la información, nunca vas a tener todo el conocimiento necesario. Para los perfeccionistas nunca es suficiente. Todo se queda allá donde no generará resultados. En sus mentes y en sus deseos queda la codicia de “algún día hacerlo.”

¿Cuánto vale una Idea?

Ideas, dinero y buenos negocios son de las cosas que abundan en el mundo, especialmente en el mundo empresarial.

La mayoría de las ideas de la mayoría de empresarios y emprendedores funcionan de maravilla en su mundo imaginario, donde ninguna idea se enfrenta a ningún reto significativo, en donde todas las personas responden positivamente a él. Esta idea seguro que la has tenido, esa idea que tiene el potencial de hacerte millonario, o es más, puede que sean incluso varias ideas. Tienes muchos detalles organizados, tienes un plan en tu cabeza.

Estamos hablando de ideas de varios calibres, desde ideas de pequeñas hasta ideas que revolucionarían el mundo.

“El conocimiento es poder,” dicen los grandes expertos. Sin embargo, analicemos la palabra “poder.” Esa palabra tiene intrínsecamente en su significado la posibilidad de ser algo. Cuando yo digo, “Yo puedo conducir un helicóptero,” estoy diciendo que tengo la posibilidad de hacerlo, más no que actualmente lo hago.

“El conocimiento es poder,” es una frase que ha sido como el pilar, el slogan de esta era de la “información.” Esta era post-internet, donde muchos afirman que el que tenga el conocimiento, así como en la era industrial el que tuviera las fábricas, tiene el poder. Hay algo que no te dicen, y es que ese conocimiento no te dará ninguna resultado significativo si no lo aplicas en tu vida, en tu negocio, empresa o si no haces nada con él. He aquí el “Quid” del asunto.

Siendo un poco más directo te digo: no porque tengas la idea de ser rico, vas a ser rico. No serás rico por la idea grandiosa que tienes en tu

vida, sino por la implementación de aquella misma en el mundo real.

Pero seguro te preguntarás, “¿por qué es tan difícil poner una idea en acción?” Hay varios motivos, uno de ellos los hemos hablado hasta este punto en este libro, otros los vamos a hablar más adelante. Para este punto, uno de los más importantes a destacar es el del perfeccionismo, muchos empresarios y emprendedores hemos tenido este gran problema.

Afortunadamente hay formas de curarlo, pero esa es otra conversación de otro capítulo. Esas ideas se quedan puliéndose de por vida, siempre en estado de “mejoramiento” pero nunca en estado de aplicación o ser llevadas a la realidad física.

Otra razón importante es porque es más fácil imaginarla que ponerla en acción, tú más que nadie sabes lo complejo que es montar y sacar un negocio adelante, con tantas partes que deben funcionar al mismo tiempo para que tenga éxito. En cambio en la imaginación nos podemos saltar el proceso, ya puedes estar gozando de riqueza extrema, incluso antes de crearla.

Así que las ideas en sí mismas pueden tener un valor, pero una de las medidas bajo las cuales hace un tiempo nosotros con Jessica hemos decidido ver y medir las cosas es por resultados. Con esto en mente, una idea en tu cabeza, no tiene valor bajo esta óptica, simplemente por el hecho de que no genera ningún resultado.

Incluso una idea que se pone en marcha y no tiene “buenos resultados” tiene mucho más valor que la que nunca sale a la luz, porque esta idea deja algo supremamente valioso que es necesario que todos nosotros pasemos por este proceso de forma constante durante toda nuestra vida y es el proceso de aprendizaje y mejoramiento.

Por eso es clave que las grandes ideas que se te vengan a la cabeza, busques la forma de aplicarlas, o por lo menos iniciarlas y darles continuidad

CAPITULO 2
La Kryptonita De Tu Principal
Enemigo...

Por Jessica Vargas

En 1932 nació un superhéroe con súper poderes que durante décadas, generaciones tras generaciones nos ha cautivado. Superman, el hombre de acero, es tan bien en la vida real Clark Kent, un hombre criado dentro del seno de una familia muy conservadora, con valores y principios acerca de lo bueno y lo malo, posee una afición por ayudar a las personas más necesitadas así como un alto grado de valor, responsabilidad y obediencia.

Su transformación de un ciudadano común y corriente a Superman le ha implicado una gran responsabilidad motivo por el cual es introvertido y poco sociable.

Pero, ¿Qué diferencia existe entre Superman y nosotros como emprendedores?

Casi poca o ninguna, al igual que Superman nosotros también tenemos grandes responsabilidades, no solo con nosotros mismos también con las personas que nos rodean, nuestros familiares, empleados, socios, aprendices, etc.

De hecho ser emprendedores no es nada fácil, tenemos que estar a la vanguardia del conocimiento, hacer cosas que la mayoría de personas no hacen como: pensar, si el común denominador de las personas prefieren seguir órdenes, mientras que nosotros los visionarios, creamos nuevas ideas, estrategias, desarrollamos nuevas habilidades, estamos constantemente fuera de nuestra zona de confort y aun así resistimos las críticas y el rechazo de los que creen que estamos locos por hacer las cosas diferentes.

Sin embargo, ese no es nuestro peor enemigo, de una u otra manera hemos creado una inmunidad a la crítica y hemos aprendido a rodearnos de personas igual o más exitosas que nosotros pero al igual

que Superman tenemos una Kryptonita que debilita nuestros poderes y nos aleja de obtener el éxito que queremos...

Esa Kryptonita es tan poderosa que ha destruido los sueños de muchos emprendedores que no han aprendido a controlarla. Vencerla no tiene ciencia alguna pero sí requiere disciplina y voluntad. ¿Qué es lo que hace que muchos emprendedores no logren alcanzar sus metas? ¿Cuál es esa kryptonita que limita algunos de vivir la vida que tanto anhelan?

El auto sabotaje es lo que causa que muchos comiencen un nuevo proyecto con nuevas ilusiones, nuevos sueños y al cabo de unos meses renuncien en busca de uno nuevo. Es lo que auto limita a muchos emprendedores de tomar acción masiva e imperfecta de manera enfocada y constante. Es la causa de que muchos proyectos se vayan directo a la bancarrota incluso antes de que hayan comenzado a rodar.

Te ha pasado por tu mente preguntas tales: ¿Y si esto no funciona como yo quiero? ¿Qué pasa si no logro la cantidad de ingresos que quiero? ¿Y si existe algo mejor? ¿Será que voy por buen camino? ¿Y si mi esposa, hijos, hermanos, primos tienen razón?

Esto es lo que diríamos nosotros la mente haciéndote una mala jugada ¡y que jugada! Bien, si quieres ganar el partido, si quieres seguir el camino hacia el éxito existen ciertas estrategias que puedes utilizar a tu favor:

1. Hazte preguntas que te empoderen. En lugar de preguntarte las anteriormente mencionadas pregúntate: ¿Cómo puedo generar más ventas? ¿Cómo puedo mejorar la relación con mis clientes para mantenerlos de por vida? ¿Qué es la única cosa que puedo hacer hoy de tal manera que me permita hacer las cosas más fácil y no enfocarme en lo que no es necesario? ¿cómo puedo ganar

más dinero con menos tiempo de dedicación?¿Qué recursos tengo actualmente y cómo puedo usarlos para alcanzar lo que quiero?

2. No procrastines, es decir; no pospongas lo que es realmente importante en tu negocio.
3. No pienses, ni organices tu día en torno a las actividades que tienes que hacer, en vez de eso enfócate en los resultados que quieres alcanzar y busca maneras de acelerar el proceso.
4. ¡Prémiate! después de lograr pequeños resultados haz algo que te empodere y te llene de energía para conseguir nuevos retos.

Una vez destruida esa kriptonita interior hay una buena noticia que debes saber...

La Buena Noticia es que Tú Eres Tu Propio Jefe, la Mala es...

Que tú eres tu propio jefe. Puede sonar contradictorio porque una de las razones que más nos gusta de ser emprendedores o empresarios es ser dueños de nuestro propio tiempo, tener nuestras propias reglas y no rendirle cuentas a nadie, todo eso está bien y así debe ser, pero ¿qué pasa en realidad con tu negocio, tiempo y recursos? ¿Realmente estás siendo productivo? ¿Te estás enfocando en lo que es realmente importante?

La única responsabilidad que realmente existe para nosotros como emprendedores, es alcanzar nuestras metas. Y más exactamente me refiero al dinero y al tiempo. La mayoría se enfoca solo en las metas financieras y si tú eres de esas personas que se enfocan solo en el dinero entonces estás perdiendo gran parte de tu vida.

Ser tu propio jefe, cuando no eres consciente del gasto diario de tu tiempo y tu energía te resta productividad y te convierte en una persona reactiva. Por ejemplo: te encuentras en tu oficina a cargo de todas las actividades importantes como concretar un nuevo socio, cerrar un negocio, decidir sobre una fuente de publicidad que te traiga clientes o prospectos más cualificados, cuando de repente entra tu secretaria para decirte que alguien te necesita de manera urgente en el teléfono. No es una emergencia familiar, no es un socio molesto, no es el director de un canal de televisión, probablemente es un cliente indispuerto, la señora encargada de la fotocopiadora, el ingeniero que no puede estar en una obra, etc. Sea lo que sea ¿qué haces? ¿Interrumpes todo lo que estás haciendo para ir a contestar el teléfono y hacerte cargo del inconveniente? O, de lo contrario, ¿le dices a tu secretaria que tome nota y que más tarde, una vez solucionado el detalle en cuestión, será ella quién devolverá la llamada?

El común denominador interrumpe las actividades que son realmente importantes para su negocio por querer atender los imprevistos que se presentan durante el día.

Esto me recuerda una reunión de negocios que tuvimos Julián y yo hace un tiempo con un empresario para crear una alianza de beneficio mutuo. Durante la reunión sonó el celular mínimo unas cinco veces sin contar el teléfono de la oficina, eso es muy probable que suceda, lo que sí era inaudito es que a todas las llamadas que entraban el señor contestaba interrumpiendo de manera “respetuosa” nuestra reunión. Esto es algo que a nosotros no nos sucede porque hemos aprendido a bloquear nuestro tiempo para las cosas que son realmente importantes. También hemos determinado una serie de reglas inquebrantables que nos han permitido tener el éxito que tenemos hoy en día, como por ejemplo: no hacer negocios, ni ningún tipo de alianzas con personas que no respeten nuestro tiempo. Más adelante te estaré compartiendo otras, por ahora lo que sigue son los pilares en los cuales basamos nuestras decisiones.

Lo primero que tenemos en cuenta, para evitar esas fugas de energía es ser conscientes que somos los únicos responsables de decidir qué o quién puede demandar parte de nuestro tiempo, no tiene ciencia alguna. Tú también lo puedes hacer.

Recuerda que tú eres quien decide que es o no importante, y es mejor que decidas a conciencia porque de no ser así te enfrentas con el siguiente reto: ¿Qué pasa cuando tienes asuntos importantes pendientes por resolver pero los dejas de lado? ¿Qué pasa cuando tienes programado un horario con ciertas actividades pero resultas haciendo otras? a eso le llamamos procrastinar.

Procrastinar es posponer o reemplazar actividades importantes, programadas dentro de un periodo de tiempo determinado, por aquellas que perfectamente podrías delegar. Aquí hay dos cosas que te permitirán de una vez por todas enfocarte y ser más productivo cuando estés desarrollando ciertas actividades:

Primero, existe una ley llamada la ley de Pareto. Esta ley dice que el 80% de tus resultados provienen del 20% de tus actividades, es decir que el 80% de tus clientes. El 80% de las ganancias que genera tu negocio proviene del 20% de las actividades totales. Entonces ¿Cuál es ese 20% de las actividades que tú puedes hacer tan bien que no se pueden delegar? Si la respuesta es el sistema de ventas o el sistema de marketing, enfócate en solo esas dos cosas y delega el resto, de lo contrario si ese 20% se encuentra en actividades como: Atención al cliente, interacción en las redes sociales, imprevistos diarios, aprender programación, llamar a posibles prospectos, etc. entonces es hora de re direccionar la causal hacia las cosas que realmente traen dinero a tu negocio: Las ventas y el marketing.

Cuando estés comenzando a aplicar la ley de Pareto en tu negocio, es muy probable que te desvíes un poco. Por eso lo segundo que debes hacer una vez te encuentres en acción es preguntarte, “¿Es este el más eficaz (RENTABLE) uso de mi tiempo en este momento?, ¿Cuál es la ganancia oculta tras esta actividad? ¿Por qué me estoy escondiendo de hacer el trabajo productivo?”

De esta manera podrás interrumpir y delegar todo eso que desvía el propósito real de tu negocio, hacer dinero, y encaminarte a esas actividades que generan el 80% de los resultados del mismo.

Paralelamente vayas realizando todos estos cambios recuerda

desarrollar tu sentido del humor ¡diviértete! la gente entusiasta y emocionada atrae éxito...

A continuación voy a revelarte un juego que no sólo te ayudará a ser más productivo además te ayudará a enfrentar los retos que la vida pone en el camino.

¿Piedra, Papel o Tijera?

Te dije que nos íbamos a divertir. Y eso es justo lo que hacemos normalmente cuando trabajamos en O.M.E, grabamos un video, tenemos sesiones de coaching, cerramos un negocio, hacemos una entrevista, lanzamos un producto, escribimos un libro, dictamos una conferencia e incluso cuando nos capacitamos y aprendemos algo nuevo.

Tanto tu como yo tenemos responsabilidades que no son canjeables, tenemos que estar a la vanguardia de las nuevas tecnologías, las nuevas estrategias de marketing, además tomar decisiones que repercutan positivamente en las ganancias de nuestro negocio y enfrentar con inteligencia los imprevistos y los retos IMPORTANTES que se presentan en nuestra vida profesional como personal.

Parece mucho trabajo pero la cuestión aquí no radica en la cantidad de cosas que tenemos que hacer para tener resultados sustanciosos, la cuestión radica en lo que nuestras familias, nuestros empleados no entienden y es la responsabilidad tan grande que manejamos a diario.

Por eso quiero compartirte uno de mis mayores secretos a la hora de enfrentar tantos retos, unos más grandes que otros, pero todos igual de importantes.

Antes de entrar en materia hay algo que no puede faltar: estamos tan acostumbrados a tomarnos la vida tan en serio que nos olvidamos de disfrutarla a cada instante. Muy seguramente cuando eras niño tuviste tiempo de jugar a las escondidas, policías y ladrones, ¿piedra, papel o tijera?, parques, dominó, ajedrez, etc.

Muchos de estos juegos además de divertirnos y hacernos pasar un

rato agradable nos desarrollaba habilidades tanto físicas como psicológicas que hoy en día pasamos por alto y como diría uno de mis mentores, “hemos olvidado divertirnos con la ropa puesta.”

Lo interesante de lo que te voy a revelar es que te ayuda analizar con cabeza fría las diferentes alternativas que pueden surgir como posibles soluciones a los retos que enfrentas y además te crea la habilidad de ir más allá para anteponerte a todos los posibles resultados de sea cual sea la decisión que realices/ejecutes.

Para que me entiendas con más precisión, manejar el departamento de marketing dentro de la organización mundial del éxito es un reto extremo que llevó a cabo día tras día con demasiada soltura. Uno de los secretos que me ha permitido hacerle frente a los cambios tecnológicos, la investigación de mercado, las estrategias y técnicas avanzadas, la consecución de proyectos extraordinarios no sólo se debe a mi constante capacitación de grandes líderes estadounidenses, sino también se debe a la práctica de un juego que me ayuda a ser más analítica, más estratega, más arriesgada y decidida a la hora de tomar decisiones importantes que involucren el éxito de la empresa.

Esto que me ha permitido programar mi subconsciente para la resolución de retos sumamente complejos, mientras me divierto, se llama: Ajedrez

Exactamente, estoy hablando de ese tablero cuadrado 8x8 con 64 casillas que alternan sus colores de claro a oscuro. Este es uno de mis hobbies favoritos que practico mínimo 4 veces en la semana y al cual atribuyo todo lo que anteriormente te mencioné.

Si bien no es lo único, ¡claro esta!, es parte importante de mi desarrollo personal y mi integridad profesional, es lo que me permite mantener

la calma, ser competente es todas las áreas y resolver exitosamente situaciones de suprema importancia manteniendo a la vista una de mis creencias: “entre más grande es la adversidad más me reto y más crezco”

El Veneno Mortal que ha Aniquilado a Muchos Empresarios

Andrés a los 35 años, ocupaba uno de los cargos más importantes de un banco, la gerencia, si bien tenía un excelente sueldo la responsabilidad y el caos diario fue lo que le causó un infarto cardiaco, aniquilándolo por completo, a la edad de 35 años.

Este fue un llamado de atención para Manuel, otro gerente bancario quién decidió dejar su puesto a lo que pudo haber causado un accidente automovilístico. Un día como de costumbre, manejando de regreso a casa se enfrentó con una parálisis total del lado izquierdo de su cuerpo, el susto fue grande, dice él, pero como pudo logró maniobrar el timón para orillarse en la autopista norte y poder llamar a una ambulancia que en cuestión de segundos lo trasladó al hospital más cercano.

Casos como estos son normales hoy en día, las estadísticas dice que más del 75% de las enfermedades se deben a este veneno mortal que viven a diario muchos empresarios. Según *Business News Daily*, “50% de los dueños de pequeñas empresas sufren de algún tipo...” y *Statics Brain* sostiene que, “77% experimentan síntomas fisiológicos mientras que un 73% son psicológicos.”

Bien pues eso fue lo que llevó a mi padre hace unos años a posponer los chequeos médicos para controlar su tensión arterial. Estaba tan enfocado en trabajar y sacar adelante su propia empresa de importación de micro controles, micros motores, rieles estáticos, sensores, que a los 3 años de casado perdió los riñones. Si bien contó con la donación de uno de sus hermanos, su calidad de vida cambió drásticamente. Pasó a tomar más de 10 pastillas diarias y en sus últimos 4 años de vida, después de 13 años a raíz de su segunda

pérdida, mantuvo su ritmo de trabajo con diálisis peritoneal.

Este veneno letal cuyas estadísticas tienden a aumentar es lo que comúnmente se conoce como estrés.



Entiendo que exista mucha presión cuando tenemos tanta responsabilidad sobre nuestros hombros, pero si en realidad queremos tener éxito en nuestras empresas y negocios, lo mejor es un balance entre amor, salud, tiempo y dinero.

Es por eso que hoy en día, Manuel, se encuentra asesorando bancos de manera independiente, este cambio además de proporcionarle paz, tranquilidad mental y salud también le ha permitido tener más tiempo para compartir con su familia.

Como él, tú también puedes empezar hacer pequeños cambios en tu rutina diaria y si aún no sabes cómo lograrlo en el capítulo 6 compartimos algunas técnicas que usamos para mantener la calma, la productividad y la mente enfocada.

>>> *Parálisis Por Análisis* <<<

Un zorro y un conejo estaban disfrutando de una cerveza en el pub. De repente la charla giró hacia su enemigo común, los sabuesos de los cazadores. El zorro declaraba que no poseía ninguna preocupación, porque era muy inteligente y tenía muchas opciones para escapar en mente. Le dijo al conejo que si los sabuesos venían, él podría correr al ático y esconderse. O correr hacia la neblina más cercana para confundir a los perros tras de él. O podía correr alrededor del pub en círculos, trepar a un árbol y ver a los perros chocar entre sí confundidos. Estaba seguro de que podría ser más listo que los sabuesos. El conejo humildemente admitió que sólo tenía una idea de lo que podría hacer, ¡correr como un conejo asustado! y mientras él decía estas palabras, se oyó el ladrido de los sabuesos justo al otro lado de la puerta. Fiel a su palabra, el conejo saltó por la puerta trasera y corrió hacia el bosque. El zorro vaciló al considerar cuál de sus muchas opciones podría ser la mejor - el ático, el arroyo, el árbol. Mientras se debatía que hacer, los perros irrumpieron por la puerta. Y se lo comieron.

Moraleja: Es mejor tener una opción en mente y llevarla a cabo que un montón de alternativas que nos causan parálisis por análisis.

El hecho de tener varias opciones, diferentes ideas o proyectos de negocios es contraproducente a la hora de tomar acción masiva e imperfecta, sobre todo cuando la mayoría confunden el “hacer algo” con “tener un resultado”. Cuando no existe un límite entre conocer una nueva técnica, aprender un nuevo sistema o simplemente aprender algo novedoso y obtener resultados con base a su implementación entonces se está sufriendo de parálisis por análisis.

Para contrarrestarla/combatirla es importante contar con sistemas y propósitos bien definidos. Una vez los tengas actúa más y analiza menos. Recuerda que el conocimiento sin acción es en vano. Y cualquier acción es mejor que no acción.

CAPITULO 3
Deteniendo La “Mente Limitatus” De
Una Vez Por Todas

Por Julián Castañeda

La mente es un instrumento poderoso, pero si la dejas actuar en “piloto automático” probablemente se convierta en tu mayor enemigo.

Cuando eres niño te llevas un montón de ideas de tus padres y de las personas cercanas con las que compartes la mayor parte del tiempo, tú no juzgas estas ideas, simplemente las tomas como ciertas y validas porque vienen de la fuente de autoridad que para ti en ese momento es la que mejor influye sobre ti. Gran parte de las creencias que aún tienes, a menos que hayas trabajado sobre ello luego, vienen desde tu infancia.

Es normal para muchos de nosotros haber crecido en un ambiente donde se reciben muchas afirmaciones con connotaciones intrínsecas y literales que podríamos catalogar como limitantes.

“No puedes hacer eso, eso es solo para los adultos”

“No toques eso”

“no te subas allí, te vas a caer”

“¡Cuidado!”

Lo padres tienen en su mayoría un instinto sobreprotector que en el largo plazo puede llegar a ser bastante perjudicial para este pequeño o pequeña en el futuro. Esto viene por un gran miedo a que su hijo o hija les pase algo malo.

Yo lo he vivido. Cuando era pequeño mis padres me sobre protegieron mucho. Me amaban (y aun lo hacen) tanto que se aseguraban que no tuviera que hacer nada, que no corriera ningún peligro, que no me ensuciara etc. En este mundo creado por mis padres, consciente e inconscientemente creía que era un mundo lleno de peligros, donde

me podía pegar, ensuciar y terminar con alguna herida.

Durante muchos años de mi vida muchas cosas fueron así, pero en la adolescencia fue cuando se presentaron las consecuencias de este tipo de sobreprotección. Era un joven muy muy, demasiado tímido, con miedo a socializar, con miedo a tener que ver o hablar con otras personas. Era tan así que me daba miedo salir a la calle, hablar con otras personas, participar en clases.

Aún en esta edad, sin mis papas creando un mundo seguro para mí, yo creé mi propio mundo, me encerraba en él y no quería salir de allí. Este mundo estaba lleno de literatura oscura, como se le llama a este tipo de literatura, de música “dark metal” pesada en su tono y en sus líricas. Leía obras de terror y escuchaba esta música para no tener que enfrentarme al mundo real, un mundo lleno de gente para hablar, para conocer, no habiendo hecho nunca eso me daba pánico.

Fue años después cuando entré a la universidad que decidí hacer algo para mejorar, algo dentro de mí me decía que el camino por el que iba no era el correcto para mi vida. Guiado por este instinto a los 15 años de edad, deje mi orgullo, fui a la oficina de psicología de la universidad aceptando que tenía un problema grave y necesitaba ayuda.

Cuando entre en esta oficina, no me había dado cuenta que era una de las mejores decisiones que había podido tomar en toda mi vida. Allí conocí a Paola, la practicante de psicología que me ayudo a “rehabilitarme”. Trabajamos durante dos años y medio en habilidades sociales, en vencer miedos, en seguridad personal, en confianza en mí mismo, asertividad, liderazgo y otros aspectos, Luego de este intenso trabajo donde tuve que enfrentarme a mis miedos más profundos en muchas ocasiones, salió un Julián Castañeda renovado, súper

cambiado. La versión súper mejorada de mí mismo. Me sentí seguro de mí mismo, con habilidades para hablar con otras personas, hablar en público, persuadir e incluso vender.

Eso que te describí anteriormente es un grave error que cometen los papas, lo cometieron los míos y aprendí la lección para no cometerlo cuando tenga mis hijos. Sin embargo mis papas hicieron cosas muy buenas, hay una en especial, una cosa brillante que hicieron mis padres, y que realmente ha marcado mi vida y me ha llevado a grandes éxitos, es algo tan simple que parece algo realmente muy básico, pero hecho de la forma indicada como ellos lo hicieron tuvo un gran impacto positivo en mi vida, más adelante te daré ese consejo.

Todo esto te lo digo porque sea lo que sea que hayas aprendido de niño, a menos que hayas hecho algo para cambiarlo, se está reproduciendo en tu mente subconsciente una y otra y otra vez. Estas ideas de que “no puedes hacer algo” de que “te vas a caer” se activan literalmente cada vez que vas a hacer algo. Tomar una decisión, lanzar un nuevo producto, hacer una nueva inversión, o ingresar en un nuevo mercado son parte de estas ideas. Y lo interesante de todo esto es que no se presentan con palabras, con las palabras que te dijeron tus padres, se presenta en forma de miedo, en forma de ansiedad y temor a fallar.

Los empresarios y emprendedores nos enfrentamos más a ello que los empleados, porque como emprendedor siempre debes tomar decisiones, tomar diferentes acciones, ser proactivo, los empleados son reactivos, siguen instrucciones y hacen lo que les digan. En cambio tú no, tú eres diferente.

Las Creencias Más Estúpidas

Hay un concepto muy interesante desarrollado por el Dr. Maltz, creador de la revolucionaria técnica de la "Psycho cibernética". El descubrió que existen varios tipos de límites. Los reales y los auto impuestos.

Imagina un cuadrado grande, de 20 centímetros aproximadamente (Cuadro A), ahora imagina dentro de este y justo en el centro otro cuadrado mucho más pequeño de 5 centímetros. Hay un espacio de 15 centímetros que separa cada línea interior con la línea exterior ¿lo estás viendo? las líneas del cuadrado interior representan los límites internos, aquellos que nosotros mismos creemos que tenemos, las líneas del cuadro A representan los límites reales, físicos.

Un ejemplo: Querer participar en un torneo de basquetbol. Analicemos, los límites reales (los del cuadro A) son la velocidad máxima con la que puedes correr, tu rendimiento físico máximo hasta el punto de agotamiento extremo, la cantidad de centímetros que puedes saltar, entre otros. Esos son los límites reales, los límites físicos.

Ahora vamos a los límites autoimpuestos, que son mayores y que de hecho te darás cuenta, están solamente en tu imaginación. Estos límites incluyen: "Soy muy viejo/Joven para jugar basquetbol," "no soy lo suficientemente alto," "no puedo tomar el balón bien con las manos," "me va a quitar mucho tiempo aprender," "esta gente lleva practicando años, yo apenas tomo un balón hace 5 años," "es peligroso, me podría lastimar los pies y las manos."

Hay limitaciones que nosotros mismos hemos decidido tomar como aquello, que no tienen ninguna base en la realidad si no en nuestra propia imagen de nosotros mismos. Estas limitaciones no tienen

justificación en la realidad.

Acá hay otra cosa que pasa con estas creencias limitantes, son contagiosas.

Hace unos años un gran científico inglés hizo un descubrimiento supremamente interesante.

Puso a un grupo de simios en un cuarto de zoológico rodeado de cercas, el espacio era bastante grande. En el centro había un lindo árbol que daba contra el techo de la cerca, los simios se la pasaban escalando este árbol y andando por las ramas.

Un día decidieron poner un racimo de bananas en la punta del árbol, varios simios fueron y comieron bananas naturalmente, al otro día hicieron lo mismo, y así por unos días.

Aproximadamente 2 semanas después de tener esta misma rutina el científico hizo un cambio, puso corriente eléctrica a las bananas, es decir que cada que un simio tocará una banana iba a recibir una fuerte descarga eléctrica. El primer simio subió al árbol, al tocar una banana y sintió la fuerte descarga eléctrica que lo hizo soltarla inmediatamente y retirarse de la punta del árbol, otro simio intento lo mismo, recibió la fuerte descarga y con dolor bajaba del árbol.

Pasaron tan solo dos días para que ningún simio subiera e intentara tomar una banana, de hecho muchos de ellos ni siquiera habían recibido la descarga, pero al ver que a otros les había pasado simplemente evitaba subir por una banana.

Luego sacaron a todos los simios que habían recibido las descargas y dejaron solo a simios que no las hubieran recibido pero sí las había visto, de igual forma, a pesar de que no habían recibido descargas

eléctricas, ninguno se atrevió a subir por bananas.

Al siguiente día ingresaron simios totalmente nuevos, es decir que no había ni compartido nunca con ellos ni estado en este lugar y pusieron bananas sin corriente eléctrica, bananas ricas, grandes y sin electricidad. Naturalmente lo que estos simios nuevos iban a hacer al ver las bananas era empezar a trepar el árbol para alcanzarlas, pero lo que sucedió a continuación era increíble, los otros simios se abalanzaron sobre estos otros impidiendo que los simios nuevos se acercaran a las bananas, pronto los nuevos simios aprendieron la lección, si tomó una banana de esas va a pasar algo malo.

Luego sacaron del lugar a los simios que habían visto a otros electrocutarse pero que no habían recibido choques eléctricos y los reemplazaron con más simios nuevos. El resultado, el mismo. Los simios nuevos al intentar subir por una banana eran detenidos por los que previamente habían sido detenidos. Ahora ningún simio subía por bananas, contando con que ninguno de ellos recibió choques eléctricos, y ninguno de ellos vio a otro simio recibir choques eléctricos.

Se creó una nueva creencia que no parte de la experiencia de ninguno de ellos, si no de lo que otros han “dicho” acerca de ir por una banana.

Nosotros los humanos funcionamos igual, el principio es el mismo, aceptamos creencias limitantes de otras personas que ni siquiera tienen la experiencia de afirmar lo que nos dicen, que probablemente lo han “aprendido” de personas que tampoco tienen experiencia como en el caso de los simios.

Eso es tan ridículo como aceptar el consejo matrimonial de un “padre” católico, que contradictoriamente no puede tener “hijos” lo llaman

padre y tampoco puede casarse, alguien que por principio no puede compartir con una mujer en el matrimonio va dando consejos a otros hombres acerca de cómo vivir el suyo, es absurdo.

Hay ideas y creencias que actualmente te han limitado quizás por mucho tiempo, quizás toda tu vida, pero son solo creencias. ¿Recuerdas lo cuadrados que hablamos al principio? Estás trazando muchos cuadrados pequeños y simplemente por creer que eso es verdad solo llegas hasta el límite de estos, los verdaderos límites están en el cuadrado externo, donde están todas las posibilidades, donde puedes lograr más, mejores resultados, donde puedes tener y alcanzar tus sueños más profundos.

Hay varias creencias de este tipo que la mayoría de empresarios y emprendedores tienen por este factor que te acabo de explicar previamente, analicemos algunas de ellas.

Mi negocio/industria/producto/servicio/caso es diferente

Seguramente has visto algo genial, una idea brillante aplicada por una empresa o negocio que está en un nicho diferente al tuyo y te has dicho a ti mismo “esto es genial, esto es brillante” pero luego te convences a ti mismo que esa misma idea no puede servirte en tu negocio porque es diferente. Es un grave error que la mayoría de empresarios comete.

En nuestro caso, esto lo superamos hace rato. Creemos firmemente en el “robo creativo de ideas” para aplicarlas en nuestro negocio y modelarlas. Es muy simple, si ves que algo funciona en otra industria, en un negocio que de pronto no tiene nada que ver con el tuyo, entonces hay algo que debes saber, toda idea, sistema, herramienta o ingenio tiene principios. Los principios son los conceptos generales que rodean a esto que tienes enfrente. Si bien la forma en como ellos la

aplican, los detalles y forma de hacerlo no pueden ser modelados por ti en su forma exacta, puedes tomar los principios y aplicarlos en tu negocio.

Por ejemplo, en el sector de los alimentos en los supermercados es común ver a señoritas disfrazadas con algo representativo de la empresa dando muestras gratis de ponqué, cereal, galletas, yogurt etc. Me di cuenta una vez estando de compras hace algunos años que las personas usualmente probaban algo y por diferentes razones llevan uno o dos paquetes de ese producto por el hecho que había alguien dando muestras gratis. Me dije a mi mismo "Interesante". La palabra clave es "Muestras gratis", no lo que viene en la muestra gratis.

La muestra gratis es el principio, es lo que me "robe" o en otros términos "modele" para aplicar en mi negocio, desde ese entonces ofrezco "muestras gratis" de mis servicios y productos, invito a un seminario gratis, a un videos gratis, a un reporte gratis etc. Es el mismo principio aplicado a 2 industrias totalmente diferentes.

Mis clientes no harían algo así

Es como pensar que tus clientes no harían X o Y cosa, especialmente si ya has recopilado muchos de ellos a lo largo del tiempo. Es común pensar que tus clientes tienen un comportamiento específico con base en lo que has recibido de retroalimentación de ellos.

Una de las creencias más limitantes respecto a esto es el tema del precio: "Mis clientes no pagarían X cantidad de dinero por mi producto/servicio". La mayor parte de los empresarios y emprendedores piensan que todo el mundo juzga y toma una decisión con base en el precio del servicio, a precio más bajo mejores probabilidades tengo de lograr más clientes. Pues eso no es tan cierto

como parece.

En nuestro caso, hace poco menos de un año decidimos subir los precios de nuestros productos y servicios. Esa historia ya te la conté. Lo que es importante es el tipo de persona que compra nuestros servicios, es una persona que valora más la calidad de información, la calidad de entrenamiento, de nuevas ideas, de expertos que tenemos en lo que enseñamos vs el precio. Sabe que el precio que paga le representará mejores resultados económicos que lo que está invirtiendo, la palabra clave es “inversión”.

Una de las principales discusiones que tenemos con nuestros clientes se presenta cuando tocamos el tema de que ellos suban sus precios, si bien es algo que todos quisieran poder hacer, parece que es una de las cosas que más se limitan los empresarios en el mundo.

El tema del precio es algo que tiene más que ver con tu programación y creencias internas, que lo que tiene que ver con lo que en realidad tus clientes están dispuestos a pagar. Cuando finalmente aceptan de la idea probar, a ver qué pasa si aumentamos el precio de su producto o servicio, van y lo ofrecen de esta forma y se dan cuenta que efectivamente hay muchos clientes comprando, quedan maravillados, vuelven a mí y me dicen, “Julián, no puedo creer que la gente me pueda pagar tanto para hacer esto.” En muchos casos el precio lo subimos en múltiplos de 100%, es decir, el doble, el triple, el cuádruple hasta, como por ejemplo, nosotros que cobramos ahora 25 veces más respecto a lo que cobrábamos antes.

No tengo el dinero suficiente para hacer X

Gran creencia para muchos. ¿Cuántas veces te sientes limitado por no tener el dinero para hacer X acción? sí, eso nos suele pasar mucho. Recuerdo una vez viendo una conferencia que hizo uno de mis grandes mentores Tony Robbins, frente a una audiencia cargada de personajes reconocidos de todo el mundo: Al Gore, los fundadores de Google, de Yahoo! y muchas otras personalidades del mundo de los negocios. Ese día me di cuenta que yo había decidido limitarme por esta idea.

Mucha gente piensa que falta dinero para poder hacer muchas cosas, lo que realmente hace falta y fue lo que aprendí ese día es que hace falta: Recursividad.

A diferencia del dinero la recursividad la encuentras dentro de ti, es algo a lo cual puedes acudir incluso en este mismo momento. Imagina si las personas solo pudieran hacer grandes cosas solo con dinero, si esto fuera así Apple no hubiera surgido porque Steve Jobs no habría puesto acción y recursividad en empezar su empresa desde el garaje de su casa, Google no habría empezado, ni tampoco Facebook que inició en la cabeza de Mark mientras abandonaba la universidad al mismo tiempo. Si ellos lograron tanto éxito sin dinero inicial y con mucha recursividad entonces ¿Qué puedes lograr tú?

Una de las mejores formas de ser recursivo es hacerte preguntas a ti mismo. Recuerdo cuando por primera vez contraté a mi primera asistente personal, a los 21 años, no tenía dinero, pero sí una mentalidad decidida a lograr como fuera conseguir una asistente.

Me hacía varias veces la pregunta, “¿Cómo puedo conseguir una asistente personal sin tener que pagarle al principio?” Con esta pregunta en mente, distracciones apagas, una hoja y bolígrafo al frente mío empecé a escribir las diferentes ideas que se me venían a la cabeza

para poder lograrlo, luego descarté las que no eran viables y las ideas estúpidas. Me quedé con un par que podía utilizar, así que escribí un par de correctos electrónicos y en menos de dos días había contratado a mi asistente personal, sin tener que pagarle nada.

Logré conseguir a mi asistente personal por medio de un intercambio, yo le hacía coaching a ella y ella me hacía el trabajo de asistente personal. Otro escenario habría sido diferentes si yo me hubiera rendido y diciéndome a mí mismo “solo tendré una asistente el día en que le pueda pagar”.

Hay muchas creencias más que parecen ser enfermedades contagiosas que tienen la mayoría de empresarios y emprendedores, las cuales no tenemos el tiempo ahora de analizar. Pero piensa en lo que ha querido lograr, y mira si de alguna u otra forma hay alguna creencia que te haya auto limitado la consecución de aquello. Así que ahora, ya sabes este gran secreto, debes estar alerta, y no dejar que tú mismo te limites.

La “Película” que nos Vendieron

Tú y yo vivimos en una película diferente a la que protagoniza la mayoría de personas, más del 95% de la población mundial. Independientemente que ya tengas un negocio, lo acabes de empezar o estés en el camino de arrancar, eres diferente. La analogía de la película me la invente para uno de mis seminarios pues explica de una forma muy sencilla cómo la mayoría de personas vive una vida que ha sido comprada, no construida.

La sociedad en general nos ha vendido una película muy clara, una película que va desde el nacimiento hasta la muerte. La película tiene varias escenas: vas al colegio, vas a la universidad, luego a un post grado, luego a conseguir un muy buen trabajo que te dure toda la vida,

y luego a jubilarte, el famoso y tan deseado retiro. La película que hasta el momento tú has protagonizado seguramente incluye varias de estas escenas, la que seguramente no incluye del todo, aunque tal vez parcialmente es la de trabajar para una empresa.

Esta película, como yo la llamo es una de las peores cosas que nos pudo pasar en la vida, lo digo porque eso nos quita libertad e individualidad, cosas que valoro demasiado en mi vida. La sociedad tiene una gran ventaja y es que ha puesto esta película como el idea de lo que debería hacer “todo” el mundo, tanto así que cuando te diferencias de ellos, ellos te miran mal, te critican e intentan de todas las formas que vivas la misma película que todo el mundo.

Esta película es incluso importante para nosotros los emprendedores porque es algo con lo que debemos luchar constantemente, si queremos gran éxito en nuestra vida debemos oponernos con todas nuestras fuerzas a no aparecer en ninguna escena de esta película.

¡Calla a tu mente

Si tú eres como nosotros, entonces sabemos que estás en el mundo de los negocios por calidad de vida, por libertad, por poder compartir más con tu familia, por dedicarte a cosas que te gustan. Cosas a las cuales se limitan mucho las personas que deciden vivir “la película”.

Este tema tiene ver más con la crítica que con otra cosa, ya hablamos de la crítica interna ahora vamos a la externa, la que viene de otras personas.

Hay un principio muy importante que debes tener en cuenta: entre más te diferencias, entre más crezcas con respecto a la mayoría más crítica vas a recibir. Debes estar consciente de eso independientemente del lugar donde te encuentres en este momento, siempre están directamente correlacionados. Es como una forma matemática, entre más éxito más crítica por parte de la mayoría.

Esto emocionalmente es bastante complejo y desafiante, no tiene sentido que hayas hecho las cosas bien, que hayas alcanzado grandes éxitos y de repente muchas personas te están criticando de forma directa e indirecta. Puede ser envidia o muchos otros factores que no es el punto a analizar acá. El tema de la crítica es de suprema importancia porque es uno de los principales impedimentos del éxito. Pues muchos empresarios y emprendedores tienen algún tipo de éxito y al ver que las demás personas los critican por el éxito que tienen entonces luego simplemente se limitan a sí mismos por evitar estas críticas.

Con el tiempo y con un poco de dolor emocional aprendí esta gran lección. Entre más me diferencio del resto más crítica recibo.

Recuerdo una vez cuando tenía 19 años vino en concierto una banda de Rock que me gusta mucho: Rammstein, en ese entonces era mi banda favorita. Solo que no tenía el suficiente dinero para comprar la boleta de entrada. Así que mi espíritu emprendedor siempre me ha enseñado a luchar y a conseguir las cosas con recursividad.

Me puse a pensar cómo podía conseguir el dinero para comprar el boleto de entrada, el más cercano, el V.I.P. Luego de pensar se me ocurrió una gran idea, en una de las recientes canciones el vocalista de esta banda tenía una luz dentro de su boca, cada vez que la abría se veía iluminada por una luz led que tenía dentro, él se perforó la mejilla para que el cable que alimentaba el led que llevaba dentro de la boca funcionara.

Entonces ahí mismo vi una oportunidad de vender algo, esas “luces para la boca”, así que fui a una tienda de circuitos electrónicos e invertí como 20 dólares en cable, pilas, leds, y demás elementos. Llegue a mi casa y fabriqué 50 luces de estas. Luego grabé un vídeo donde yo cantaba como él y promocionaba las luces.

Las críticas no tardaron en venir, me insultaron, se burlaron, me decían cosas fuertes etc. Para mí esto al principio fue duro, tanto que pensé en borrar este vídeo. Luego llegó el día del concierto, mi oportunidad perfecta para vender estas luces en la fila de entrada. Así que así lo hice, me fui de persona en persona ofreciendo las luces, que venían en varios colores. Tenía una gran ventaja, mucha gente ya había visto mi video, algunos se reían de mí, luego de menos de 30 minutos de empezar a vender las luces ya se me habían agotado, había generado en ingresos por lo menos el doble de lo que costaba mi boleta y mucha gente se había quedado con las ganas de comprar una de estas luces. Así que luego vino la gran conclusión, si me hubiera dejado guiar por

las críticas, 2 cosas “negativas” habrían pasado 1 me hubiera seguido sintiendo mal, ofendido e indignado, tampoco hubiera vendido lo que vendí y no hubiera podido ir al concierto.

La lección acá es que si tú dejas de hacer cosas por las críticas entonces estás auto limitándote, piensa que todos los grandes líderes, personalidades y empresarios tanto antiguos y recientes han tenido grandes críticas en distintos niveles.

En la actualidad muchos líderes de negocios han tenido tanto fans como críticos. Entonces es algo a lo cual viene relacionado, como te venía diciendo hace unos momentos, directamente con el éxito

¿Qué Prefieres... Estar En Lo Correcto O Tener Éxito?

El éxito es contra intuitivo. Piensa en lo siguiente: más del 95% de la población a nivel mundial no tienen el éxito en los términos que la mayoría de la sociedad lo concibe, entonces por consecuencia el 95% de la población está equivocada con respecto a cómo alcanzar el éxito.

No hay mejor prueba que esta, de otra forma el 95% de las personas serían exitosas, pero no es así. Un gran personaje cuyo nombre no recuerdo ahora, dice que una muy buena forma de empezar a tener éxito en cualquier aspecto de la vida era ver qué era lo que el resto del mundo estaba haciendo y no hacer eso mismo, es un gran inicio, si no sabes por donde comenzar empieza por ahí y tendrás grandes resultados.

Muchas veces el éxito requiere salirse del molde, de la película como nosotros lo llamamos, de hacer las cosas diferentes. Y esto muchas veces implica que vas a hacer cosas que están en contra de la visión o idea que tienes acerca de cómo suceden y cómo se logran diferentes cosas.

Por ejemplo, te vas a dar cuenta que más éxito vas a tener en la medida que te alejes más del “negativismo”, una gran forma de hacerlo es dejar de ver, leer o escuchar noticias. Esto no es para nada intuitivo, de hecho es contradictorio a la idea que seguramente ya tienes de estar informado de la película que ya hablamos previamente. Pero tienes 2 opciones, o estás en lo correcto y sigues “manteniéndote informado” o dejas las noticias para que no se interpongan entre tu camino hacia el éxito.

Hay varias cosas por el estilo que vas a hacer y que puedes decidir simplemente incorporar o implementar en tu vida así sea que no estés

de acuerdo.

Acá en este punto muchas personas se confunden, no estoy hablando de ir en contra de tus principios, ese es un asunto muy diferente, estoy hablando que si tú estás aprendiendo de alguien que ha logrado lo que tú quieres lograr, de alguien que ya sabe el camino del éxito y que de pronto esa idea no es la misma tuya respecto a cómo lograr las cosas, entonces simplemente abras un poco tu mente y le des un intento a eso que la vida te está poniendo delante tuyo.

A veces hay que reconocer que no tenemos la razón, es algo supremamente complejo y difícil para muchos de nosotros que queremos a la mayor costa tener la razón en lo que hacemos y en cómo lo hacemos, hasta el punto de vista de justificar con diferentes razones acciones o comportamientos que de alguna u otra forma sabemos que no están funcionando.

Míralo desde esta analogía, si tú tienes una discusión con tu esposa(o), gran parte de ella por ambos lados va a estar motivada y movida por el que cada uno de los dos quiere tener la razón, ese es el mayor motivante. Ponte a pensar y verás que realmente este deseo profundo y ferviente de demostrar que yo tengo la razón es un gran combustible para la energía y emoción que uno a veces le pone a las discusiones de pareja.

Ahora viene lo siguiente, por un lado quieres tener una relación con tu esposa sana, llena de amor, de respeto y armonía, por otro lado quieres tener la razón. Muchas veces incluso teniendo la razón y haciéndole ver a tu pareja cómo tú estás en lo correcto y ella en lo equivocado se interpone entre esa relación armoniosa que estás buscando, porque la otra persona por un lado siente que no tiene la razón desde el punto

“Debes estar en control, no controlado. Haciendo que las cosas pasen, no respondiendo a las cosas que te pasan. Dirigir tus tropas, no ser dirigido por ellas”

de vista lógico entonces normalmente la reacción es ponerse de mal genio. Por eso es que yo digo en mi relación de pareja con Jessica, prefiero tener una relación mucho más tranquila, más llena de armonía, de amor, de respeto y paz que tener la razón, lo primero es mucho más valioso para mí.

En los negocios funciona igual, tienen el mismo principio... así que ¿qué prefieres, tener la razón o tener éxito?

CAPITULO 4
El Mayor Y Más Poderoso Hábito En
Todo El Mundo...

Por Jessica Vargas

Existe un hábito que tienen todos los grandes y exitosos empresarios del mundo en común. Se trata de la disciplina para estar constantemente “nutriendo su mente”.

Tanto Julián Castañeda como Donald Trump tienen el hábito de estar nutriendo su mente de manera constante. Cuando conocí a Julián me sorprendí por lo inteligente, estratega, proactivo y recursivo que es, un empresario muy culto en todo el sentido de la palabra, siempre sobresale con temas de alto valor tanto por su contenido como por su creatividad.

En este capítulo te voy describir el proceso mágico de la nutrición mental para que empieces de una vez por todas a nutrir la tuya. ¡Caray!, no es nada fácil pero si tú, al igual que nosotros eres inteligente, decidido y siempre quieres lo mejor para tu negocio no solo leerás de qué se trata todo esto sino que además implementarás cada una de las cosas que allí comparto.

¡Aquí vamos!

NO Envíes Tu Mente a McDonald's

¿Alguna vez has comido en McDonald's? Yo sí y te puedo decir que me gusta mucho las papas francesas con mayonesa y pimienta negra, sin embargo soy consciente de que comida nutritiva no es exactamente lo que caracteriza a McDonald's, por eso parte de mi nutrición actual se reduce a unos cuantos helados de McDonald's al año, ¡no más a las papas francesas!

A cambio como frutos secos, cereales, muchas ensaladas de todo tipo, eso sí, sin pimentón, también bebo mucha agua y extractos de frutas y verduras al natural.

Pero la nutrición no solo se concentra en la alimentación diaria, de lo contrario, se expande a lo que escuchamos, vemos, leemos y hablamos a diario.

Por ejemplo, para mí, las papas de McDonald's son tan ricas como las novelas son de entretenidas pero ¿realmente las papas están nutriendo mi cuerpo? ¿Me están brindando la energía que necesito a diario? -¡No! ¿Verdad?- exactamente sucede con las novelas son muy entretenidas pero no aportan nada de valor. No te estoy diciendo que vayas al extremo, no te estoy pidiendo que al igual que yo saques el T.V de la habitación, lo único que sí te aconsejo es que prestes mucha atención a las acciones que ejecutas consciente o inconscientemente durante el día.

¿Ves noticias, telenovelas, realities? ¿Prestas atención a las actualidades del mundo escuchando las emisoras de tu país? ¿Lees los periódicos o los boletines de noticias que hablan de los problemas internacionales, económicos, sociales y políticos? o por el contrario ¿instruyes y nutres tu mente con audio libros o cursos avanzados de

técnicas probadas? ¿Lees biografías de empresarios influyentes? ¿Estás actualizado con estrategias de marketing y ventas que pueden de manera exponencial hacer crecer tu negocio? ¿De qué lado estás?

No voy a entrar en detalles ni a discutir lo anterior contigo. Lo ideal es que cada acción que tengas durante el día te acerque más a ese lugar donde quieres estar, posiblemente es paz y tranquilidad para con tu familia, ser reconocido por el éxito de tu negocio o tener una libertad e independencia financiera, sea cuál sea tu motivo, tu inspiración si no estás siendo congruente con tus sueños y metas entonces te estás auto saboteando y alejando abismalmente de lo que quieres ser, hacer y tener.



Lograrlo no es difícil sólo necesitas modelar lo que hacen los grandes,

los exitosos, los ricos y te darás cuenta que todo comienza cambiando pequeñas cosas como, por ejemplo: Los ricos tienen bibliotecas mientras que los pobres grandes televisores.

¿De qué lado quieres estar?

La Inversión Vale la Pena

¿Por qué somos tan exitosos? ¿En qué radica el éxito de Julián Castañeda y la dirección efectiva de la organización mundial del éxito (O.M.E)? ¿Cuál es la razón del éxito rotundo de Tiger Woods, Steve Jobs, Bill Gates, Donald Trump, Anthony Robbins, entre otros?

Como verás, con más detalles en el próximo capítulo, “el éxito deja huellas” y el camino más fácil para conseguirlo radica en modelar y seguir las huellas de personas, en este caso, empresarios que ya han llegado a la cima que tú estás buscando escalar.

¿Qué prefieres invertir tiempo, dedicación y toda una vida tratando de llegar a la cima por tu propia cuenta o el dinero que sea necesario, miles o millones de dólares, para acortar el camino?

Nosotros decidimos hacer lo segundo, hace más de un año que con Julián venimos estudiando a grandes líderes hispanoamericanos como: Sebastián Saldarriaga, Rolando Rodas, Alex Kei, Greco García, Carlos Gallego, Carlos Juez, entre otros.

Sin embargo no nos quedamos allí, ambicionamos más y dimos un salto gracias a los consejos de nuestro principal mentor, Sebastián Saldarriaga, invirtiendo cientos y miles de dólares para tener acceso a los Top en Estados Unidos, personajes de gran calibre como: Dan Kennedy, Frank Kern, Kevin Nations, Lee Milteer, Bill Glazer, Jeff Walker, Eben Pagan, John Reese, Anthony Robbins y más.

Duramos meses capacitándonos y tomando acción masiva e imperfecta, lo que implicaba en muchos casos salirnos de nuestra zona de confort. ¡Lo logramos!. Hoy en día contamos con más de 1175 clientes los cuales han tenido incontables beneficios en su negocio y en

su vida gracias a nuestros múltiples productos y servicios.

¿Valió la pena este tipo de inversiones?- pregunta uno de nuestros colegas.

¿Qué si valió la pena? ¡Claro que sí!- respondo - y seguiremos invirtiendo más si es necesario.

Oh Dios Mío, ¡Qué Suerte Tengo!

Soy la persona más “suertuda” del mundo y no precisamente por mis certificaciones o títulos universitarios, ya que de eso no tengo.

Exactamente, siempre he llevado la contraria a lo habitual en nuestra sociedad; salir del colegio, terminar la universidad, hacer un postgrado y así tener mejores oportunidades en la vida, lo que en otras palabras significa tener un mejor empleo con un “excelente” salario.

En cambio, cuando termine el colegio (más por la presión de mis padres, quienes querían verme graduada del Refous, que por mi desempeño estudiantil donde ya para esa época y para vergüenza de la familia había perdido dos años) decidí trabajar. Pase por almacenes de cadena en mi ciudad natal, Bogotá, a las lujosas boutiques de los cruceros internacionales.

No me puedo quejar gane, gaste y ahorre mucho dinero, sí que me di la gran vida, hasta que llegue a concluir que estaba perdiendo mi tiempo, mi juventud y la oportunidad de crecer como persona en todas las áreas. Se requiere mucha determinación y fuerza de voluntad para cerrar la puerta a lo que creía “la gran vida” por abrir una totalmente desconocida para mí.

No obstante, la vida me tenía preparada una oportunidad única y extraordinaria que más adelante te revelaré, por ahora permíteme compartirte lo esencial...

Parte de la suerte que he tenido se debe a escuchar constantemente mi intuición y no doblegarme cuando tomé acción con base a una decisión previa y debidamente analizada. Y por otro lado, es el resultado de lo que llamaría una constante educación, seguramente a este punto

exclamaras: ¿Educación? mmm... si ni siquiera fue a la universidad.

¡Verdad!

Pero como Jim Rohn dice, “La educación formal te dará una manera de ganarte la vida. La autoeducación te hará ganar una fortuna.”

Y eso es lo que más me ayudado a tener la suerte y el éxito que tengo hoy en día. Como verás creé una fuerte resistencia a lo que decía mi familia, mis amigos e incluso los vecinos al respecto. Construí una autodisciplina única aprendiendo por mi cuenta sobre marketing, info marketing, manejo del tiempo, finanzas, negocios por internet, etc.

Ser autodidacta me llevó a romper complejos y creencias inútiles, también me preparo para relacionarme con personas extremadamente exitosas, a desarrollar habilidades supremamente importantes y a obtener información que nunca hubiera aprendido en una universidad, por más postgrados que hubiera hecho.

En resumen, como dijo Voltaire: “Suerte es lo que Sucede Cuando la Preparación y la Oportunidad se encuentran y Fusionan” o en palabras de Oprah Winfrey, “la Suerte es simplemente Cuando la Preparación se Encuentra con la Oportunidad.”

Los Secretos del Equipo Perfecto

Voy trotando por una ladera, mi cuerpo va veloz como una gacela y pienso,

“lo afortunada que soy con este cuerpo, esta mente y todo lo que me espera por hacer.”

No tengo preocupaciones de ninguna índole, no temo a nada y a nadie. ¡Soy invencible!, porque cuento con un equipo perfecto. Un equipo que no me defrauda, que me soporta incluso cuando en constantes ocasiones lo he descuidado.

Te hablo de un equipo que trabaja en conjunto a cada instante, si alguno de los integrantes falla o recae entonces las probabilidades de ganar el partido disminuyen. Por eso es de vital importancia que exista un balance interno, un balance entre mente, cuerpo y espíritu.

Es un balance que me da la energía, la vitalidad, la fortaleza y la sabiduría necesaria para combatir el estrés y la ansiedad, para resolver con éxito los retos que se me presentan y para disfrutar de una excelente calidad de vida.

Mantener el equilibrio entre cada participante es sencillo, solo requiere de pequeñas rutinas diarias como: hacer ejercicios de respiración, ejercitar el cuerpo, meditar, nutrir el cuerpo, leer, jugar ajedrez, aprender un idioma, adquirir un conocimiento nuevo, etc. La mayoría de estas actividades las llevó a cabo al comenzar el día dentro de lo que yo denomino **la hora de poder**, un espacio que reservo solo y solo para entrenar a mi equipo perfecto.

Hoy en día soy consciente de su importancia pero como te dije anteriormente, no siempre fue así... muchas veces me alimente mal,

fumé y bebí alcohol más de la cuenta. Recuerdo que entre mi inmadurez decía, *“de algo se hay que morir algún día”* o *“hay que disfrutar el presente.”* ¡Patrañas! ¿De qué sirve un presente sin calidad de vida? ¿Vale la pena sufrir los síntomas del cáncer? ¿Se justifica que los seres que amamos nos vean padecer en lugar de disfrutar de la vitalidad de un papá, un abuelo, un esposo? El cuerpo no se mantiene joven y bello para siempre y aunque soy consciente de que la energía no se crea ni se destruye, solo se transforma; existen situaciones que no quiero experimentar en esta vida.

Si tú eres de los que dicen: “hoy no hay tiempo” “no es para tanto” “en un futuro tendremos la oportunidad de hacer muchas de las cosas que hemos sacrificado” “algún día...” creo entonces, que vale la pena empezar HOY.

¿Crees tú que vale la pena?

CAPITULO 5
El Poder Mágico Que Te Hace
Invencible.

Por Julián Castañeda

Hay un poder sobre el resto de todos que te hará la vida mucho más fácil, alcanzarás enormes éxitos de una forma bastante sencilla, no tendrás que arrancar de ceros, que de hecho ya has empezado, pero con este “poder mágico” vas a poder llegar incluso aún más lejos.

Te gustaría poder tomar una “pócima” que te permitirá volverte tu ídolo favorito en los negocios: Donal Trump, Steve Jobs, Bill Gates o Warren Buffet, tú lo eliges. Pensarías, actuarías y serías tal cual como este personaje. Esta magia te permitiría seguramente avanzar más lejos en tu negocio, tener mejores resultados y sobre todo ir más a la fija, es decir cometer menos errores.

La “pócima” lamentablemente no la conozco, ni te la puedo ofrecer, lo que sí puedo darte es una nueva visión, una herramienta lo suficientemente poderosa que te da muchos de los mismos beneficios de esta “pócima” pero sin tener que beber algo.

Esta gran herramienta es la de: Modelar.

“El Éxito deja Huellas”



Los detectives del FBI buscan huellas dactilares para resolver casos complejos de tipo criminal, de la misma forma tú debes buscar las huellas que deja el éxito, y en concreto las personas exitosas.

Cada gran líder de negocios ha hecho cosas espectaculares y ha dejado grandes enseñanzas en diferentes formas. Muchos de ellos están dispuestos revelar lo que los ha llevado a tener tanto éxito en la vida y los negocios.

Un principio básico en todo esto es el de “no inventar la rueda”, muchos empresarios y emprendedores cometen el gran error de querer inventar algo nuevo que por la misma novedad funcione de forma maravillosa y genere grandes resultados, si bien esto es cierto, en la mayoría de los casos lo que sucede es que es mucho más fácil, rápido y eficiente simplemente tomar algo que alguien ya hizo, ya le funcionó y aplicarlo en tu propio negocio.

Esta es la importancia de este principio, modelar te permite aprender acerca de lo que si funciona y lo que no.

Teoría Vs Práctica

Debemos tener en cuenta algo supremamente importante, hay temas que funcionan en la teoría y hay temas que funcionan en la práctica.

El que uno funcione en uno de estos escenarios no significa que funcione en el otro automáticamente. Por ejemplo en la teoría el concepto de “participación de mercado” te dice que hay un “tamaño” específico, concreto y limitado de un mercado y eso se basa en el historial de personas o empresas que han comprado una determinada categoría de producto o servicio.

Es decir que si tú competidor tiene el 50% del mercado, tú tan solo puedes aspirar a un 50% de ese mercado, en teoría así funciona, pero en la práctica es una idea realmente estúpida, el dejar limitarse el número de clientes que puedo tener por este concepto realmente es una limitación que no vale la pena asumir.

No hay un número limitado de “clientes” en un determinado nicho de mercado. Piensa en lo siguiente, ¿crees tú que hay un número limitado de compradores de teléfonos móviles inteligentes?, que son solo doscientos millones, por dar un número, y que una vez se vendan doscientos millones de teléfonos inteligentes ya no vas a poder vender más? una idea bastante estúpida por sí misma, los mercados siempre están evolucionando, nunca se mantienen igual o están creciendo o están decreciendo en cantidad, así que esta es una de esas ideas que los “genios de negocios” te dicen que es importante, pero en realidad es una auto limitación.

Ahora veamos la otra cara de la moneda, La teoría dice que hay técnicas para fijar los precios. Nosotros en O.M.E tenemos una visión muy diferente respecto a ello, no nos dejamos guiar por la teoría,

simplemente cobramos lo que nos parece, y esto incluye muchas veces ganancias de varias decenas de veces sobre el costo del servicio o producto, la teoría nos dice: La gente no va a comprar algo tan “costoso”, la realidad nos dice que sí, estamos encantados y por eso lo seguimos haciendo.

Los Que Realmente Saben.

Hace unos capítulos atrás te conté que rechacé una beca en estudios de maestría y acá te voy a contar exactamente porqué. Para mi familia, “amigos” y otras personas soy un estúpido por haber realizado algo así, probablemente para ti también. Pero no solo no me arrepiento sino considero que es una de las mejores decisiones que he tomado en mi vida, me siento supremamente orgulloso de haberla tomado.

Recuerdo que ese día hubo una gran discusión con mi familia... me había enloquecido, la universidad de la cual me gradué me dio la oportunidad de hacer una maestría becado (Es decir que no tenía que pagar absolutamente nada). Una maestría que para ese tiempo representaba mucho dinero para nuestra familia, dinero que no teníamos.

Al principio por complacer a mis padres fui a las clases, fueron días horribles y oscuros de mi vida, los profesores eran tan incompetentes, tan mediocres que me daba pereza ir a clases, leer lo que nos ponían etc. Después de aprender las mejores técnicas, conceptos y los mejores sistemas de primera mano de los más reconocidos expertos en marketing y ventas a nivel mundial de EEUU, lo que decían estas personas me parecía muy fuera de casillas, muy básico y no quería entrar en discusiones con ellos, no me interesaba. Por esta razón decidí decirle a mi universidad que rechazaba sus estudios de maestría, a ellos también les sorprendió muchísimo.

Sinceramente prefiero pasar una hora con alguno de mis mentores porque no solo aprendo más sino que lo que implemente con base en eso que aprendí me llevará a tener mejores resultados. Prefiero eso a tener un cartón que diga que soy “master” y que no me genere un

“La educación formal
te dará una manera de
ganarte la vida. La
autoeducación te hará
ganar una fortuna”

JIM ROHN

conocimiento tan poderoso como el que tuve la oportunidad de tener de mis mentores.

Incluso cuando estaba en la universidad estudiando mi carrera de administración de empresas, me di cuenta de lo siguiente. Mi sueño era ser un gran empresario, lograr la independencia financiera, y ser libre en la vida.

Todos los profesores que supuestamente me estaban enseñando eso: son empleados, no empresarios, no son libres, cumplen un horario, no tienen libertad financiera y de hecho muchos de ellos están muy endeudados. Realmente es una idea estúpida aprender de alguien que seguramente aprendió de otra persona por el estilo que lo aprendió de otra así. No son personas que enseñen lo que han logrado en la vida real, sino lo que han aprendido en la teoría, y como vimos no muchas de esas cosas funcionan en la realidad.

Es tan estúpido como querer ser un excelente jugador de fútbol e ir a aprender del panadero que ve los partidos en televisión pero que nunca ha tenido un balón e sus pies. Así mismo estas personas nunca han tenido una empresa a su cargo, no han iniciado ni un negocio y vienen a “enseñarnos” esto.

Es importante que aprendas de personas que ya tengan lo que tú quieres tener, eso es muchas ocasiones implica dejar de lado las “certificaciones” que esta persona tenga. Porque no es para ti, pero para mí valen más los resultados que está persona haya logrado en la vida que los certificados o diplomas que tienen. De hecho la mayoría de genios de negocio y líderes en diferentes industrias no tiene una formación académica “profesional” porque también se dieron cuenta

que era un impedimento para su éxito: Steve Jobs, Bill Gates, Mark Zuckerberg, Robert Kiyosaki entre otros muchos.

Esa es la clave, tener un mentor al que modelar, seguir y aprender de. Aún mucho mejor si puedes interactuar y pedir consejo personalmente de tu caso en particular. En nuestro caso con Jessica hacemos coaching, consultoría y somos mentores de muchos empresarios y emprendedores en todo el mundo, ya no es tan fácil como antes tener acceso a nosotros dado el gran incremento en la demanda de nuestra ayuda, servicios y consejos. Por eso es bastante difícil ponerte en contacto directo con nosotros.

Principalmente busca un mentor que tenga no sólo teoría, que es también importante, sino experiencia en lo que sea que predica. Busca alguien que esté en el “ruedo” vendiendo, sacando negocios adelante, ayudando a otros. Es parte de nuestra misión en la Organización Mundial del Éxito, ser mentores de muchas personas en el mercado hispano, tenemos la fortuna de aprender directamente de los más grandes líderes de negocios de Estados Unidos secretos valiosos, únicos y que “por acá” no se conocen, eso nos ha dado una gran ventaja a la hora de ayudar a nuestros clientes a tener más clientes, más ingresos y más tiempo libre.

En conclusión: necesitas uno o varios mentores.

CAPITULO 6

Las 10 Técnicas De Éxito Que Realmente Vale La Pena Usar.

Por Julián Castañeda & Jessica Vargas

Si me preguntarás cuáles de las siguientes técnicas que te vamos a explicar en detalles con Jessica te recomendamos más que otras en realidad esa no es una buena pregunta. Es como si preguntarás, “¿Con cuál órgano de tu cuerpo te quedarías?” evidentemente hay algunos más vitales de otros, pero el tenerlos todos te da un funcionamiento óptimo de tu cuerpo.

Una cosa es tenerlos otra cosa es fortalecerlos, cuidarlos y desarrollarlos para estar sano y fuerte. Es lo mismo con los hábitos que te vamos a compartir, empieza de a pequeño, seguramente algunos ya los tengas pero con lo que te vamos a enseñar vas a poder realmente mejorar enormemente los resultados de tu negocio.

1 - Relajación

Es normal acumular estrés, se dice que los empresarios y emprendedores tienen más estrés que el común de las personas. Esto realmente se debe a la responsabilidad que llevamos en nuestras espaldas, muchas personas dependen de nuestro negocio y esa responsabilidad muchas veces nos saca “canas”. Este estrés se va acumulando pasivamente hasta que llega un punto en el que no es sostenible y se te presente algo, un ataque, una enfermedad o un bloqueo total de ideas y motivación.

Es fácil evitar que esto suceda. Una de las principales formas de evitar el estrés es relacionada con el tema de la Urgencia. Ya te hemos hablado un poco de ella. Lo importante que debes saber es que entre más asuntos urgentes andes tú resolviendo, y más de afán los andes resolviendo, más estrés acumularás en el tiempo.

Hay que distinguir entre verdaderas y falsas urgencias. Primero veamos las falsas urgencias. Una vez estaba con un gran hombre de negocios hablando en su oficina, mientras estábamos envueltos en la conversación su asistente ingresó ofreciendo disculpas y diciéndole a mi amigo que tenía una llamada que el interlocutor decía que era urgente, antes que ella terminara de hablar mi amigo la interrumpió y le dijo “Sandra, hazme el favor y dile a esa persona que el que sea urgente para él no significa que sea urgente para mí. Y no me vuelvas a pasar ese tipo de llamadas”.

Yo estaba con la boca abierta, quizás para ese momento me parecía algo bastante “duro”, pero con el tiempo aprendí que es lo mejor que podemos hacer con nosotros mismos. Imagina si mi amigo hubiera contestado el teléfono, probablemente se hubiera estresado. Y apuesto

a que el asunto no era urgente en su naturaleza sino dada la urgencia que la persona llamando le había puesto. En ese sentido lo importante prima sobre lo urgente.

Todas las urgencias, sobre todo las falsas, tienen tiempo de ser atendidas y resueltas. Hay un principio básico del desarrollo personal que aplica en este caso perfectamente y se trata del concepto del ahora, es decir “este instante”, si entendemos y aceptamos que este instante es otro diferente y nuevo que el instante que justo acaba de pasar entonces nos daremos cuenta que lo que sea que haya sucedido, ya pasó y lo que puedo hacer ahora es tomar una de múltiples decisiones, dependiendo del caso la persona acelerada probablemente cancelará algo importante por algo urgente.

Recuerdo en una ocasión teníamos un empresario muy interesado en hacer una alianza conmigo y con Jessica. Nos habíamos puesto cita en su oficina a las 9 de la mañana, cuando llegamos nos encontramos con la sorpresa que no estaba, el vigilante del edificio nos dijo que había salido corriendo con afán. Luego lo llamamos y nos dijo que desafortunadamente había tenido que salir a atender un asunto urgente. Pensé para mí, “desafortunadamente para él porque ya no vamos a hacer la alianza que teníamos en mente que le generaría grandes sumas de dinero.” Este empresario había dejado algo importante por atender algo urgente.

Por otro lado tenemos las urgencias reales: un hijo o esposa en el hospital, una catástrofe ambiental como terremoto, tormenta, nieve etc. Hay algo que debemos ser conscientes de y es que en muchas de estas ocasiones no podemos hacer nada para cambiar muchas circunstancias, no podemos cambiar el clima, aunque en diferentes casos si podemos hacer algo, ir al hospital y hacer lo necesario para

ayudar a nuestro ser querido. El asunto importante aquí es darnos cuenta que realmente esto no pasa todos los días, ni siquiera una vez a la semana, ni una vez al mes, probablemente muy muy de vez en cuando.

De las que debes tener más cuidado son de las urgencias falsas, porque estás si se presentan a diario y múltiples veces en el día, sobre todo si has entrenado a todo el mundo que eres un tipo de persona que responde rápido a las urgencias, entonces te llamaran para cualquier cosa por más trivial que sea. Recuerda tú eres el motor de tu negocio, y en lo que te enfoques determinará gran parte del rumbo de tu negocio.

2 - Organiza tu tiempo...

La organización del tiempo ha sido uno de los temas en los que más me he especializado, de hecho años atrás era supremamente reconocido por ser un gran experto en este tema en el mundo hispano.

Recuerdo que una vez me llamaron de una de las cadenas radiales más importantes de América Latina: La W Radio. Me dijeron que me necesitaban entrevistar para hablar acerca de la importancia de organizar efectivamente el tiempo. Recuerdo que el día en que me llamaron fue un 24 de diciembre, donde se celebra la Navidad en muchos países, donde se entregan los regalos.

Era la tarde y me entrevistaron como por 25 minutos y una de las razones por las cuales me llamaron era porque querían saber las razones por las cuales las personas dejan “todo” para última hora. Este día (24 de diciembre) es uno de los días de mayores ventas en muchos países, las personas dejan hasta el último día, el día en que se entregan los regalos para comprar el regalo. Me hace recordar a la película de Arnold Schwarzenegger “El regalo prometido” en donde él por despistado olvidó comprar el regalo de su hijo y el día de Navidad el juguete que su hijo quería estaba agotado.

Me entrevistaron para que hablara acerca de este tema, que es incluso más importante de lo que parece, no solo las personas dejan para lo “último” la compra de regalos de Navidad, también el hacer cierto tipo de trabajos, también el hacerse un chequeo médico etc. El tema de la urgencia vuelve a surgir a la superficie.

Cuando algo se nos vuelve urgente ahí sí cobra la importancia que nos hace actuar para terminarlo o resolverlo. La clave del asunto es tener la suficiente organización personal para atender los asuntos

importantes antes que se vuelvan urgentes.

Algunos consejos para organizar de forma efectiva el tiempo:

Fechas límite: ten horas y fechas límite para cada actividad. Normalmente el estilo de organización de la mayoría de empresarios y emprendedores es tomar su agenda física o virtual y poner una hora de inicio para sus citas y actividades, saben cuándo van a empezar pero no cuando van a terminar, esto causa que las actividades tomen más tiempo del agendado y te atrasen en consecución de resultados.

También son importantes las fechas límites, fechas en las cuales un trabajo o tarea determinada deben estar completados en su totalidad. Es algo que es fácil hacer cuando eres empleado, tu jefe te dice para qué día y qué hora deben estar las actividades hechas y realizadas, probablemente lo haces con tus empleados. Pero ¿Te lo exigés a ti mismo?

La memoria no funciona: la gran cantidad de información que manejamos a diario es exorbitante, de vez en cuando se te viene a la mente alguna idea fabulosa. Y luego tiempo después al tratar de recordarla lo único que recuerdas es que tenían una idea genial. Anota las ideas y asuntos importante en tu teléfono inteligente o si eres más del estilo mío en un papel, en una libreta o iPad.

Entrena y educa a tu gente: la gente te tratará y accederá a ti de la forma en como tú les hayas enseñado y permitido. Si tú tienes la puerta abierta de tu oficina todo el tiempo, eres de la política de “puertas abiertas” y permites que cuando entre cualquier persona con cualquier asunto se siente y converse contigo durante el tiempo que sea necesario para ayudar o resolver el problema de esa persona entonces te digo que estás siendo altamente improductivo. Si cada vez que suena

el teléfono contestas o si no luego devuelves la llamada tan pronto como puedas entonces la gente va a esperar eso de ti, para cualquier asunto que requieran de ti te van a llamar de inmediato, sin importarles si tienes algo importante que estás haciendo en el momento. Porque es como has educado a la gente que tiene acceso a ti.

Por mi lado aprendí la lección, tenía un teléfono inteligente, tan inteligente que el estúpido que perdía el tiempo con él era yo, era una máquina de quemar tiempo. Ese número de celular lo tenía todo el mundo, mis amigos, colegas, clientes, estaba en mis tarjetas de presentación etc.

Constantemente estaba recibiendo llamadas durante todo el día para diferentes asuntos, en realidad ninguno ni era urgente y la mayoría no eran importantes. Además tenía acceso a internet donde fuera que estuviera, y tenía facebook personal, el escenario no podía ser peor, me la pasaba no solo recibiendo llamadas sino mirando Facebook y mi correo electrónico todo el tiempo.

Luego me di cuenta de lo que me dejaba consumir yo y mi productividad por tener este tipo de “inteligencia” en mis manos, así que despedí a mi teléfono inteligente que era una iPhone, le dije, “Estás despedido.” Le indiqué con un gesto de autoridad que apuntaba mi dedo índice hacia la puerta de salida, él con la cabeza baja salió a buscar un nuevo dueño. Este despido incluía no solo al teléfono móvil sino a mi número también, ese número que todo el mundo tenía se fue el mismo día para jamás regresar.

Este despido fue de lo mejor que he hecho en mi vida, de hecho esa misma semana me puse a buscar y contrate a un teléfono “tonto” (no uno inteligente), uno que me sirve para hacer y recibir llamadas y

poner archivos de audio de mis cursos y conferencias para poderlas escuchar cuando me transporto. Venía con un número privado, uno que solo tienen 3 personas en el mundo, y solo lo seguirán teniendo estas 3 personas: Jessica, mamá y papá. Me siento supremamente feliz de no recibir llamadas durante el día, de hecho hay días en los que no suena para nada, es realmente una tranquilidad inmensa. Créeme ellos tienen instrucciones muy claras de no compartir este número con absolutamente nadie más en el mundo, así que no intentes conseguirlo porque no lo lograrás.

3 - Humor

Una de las cosas que más me gusta de Jessica, aparte que es una mujer maravillosa, hermosa y brillante es su gran sentido del humor. Incluso desde antes de volvernos pareja ese sentido del humor me cautivaba. En nuestro trabajo Jessica y yo nos divertimos muchísimo, nos reímos bastante y eso no solo hace más ameno el trabajo sino que nos llena de una energía superior para trabajar y darlo todo al máximo.

El humor ha sido estudiado por muchos científicos y todos han llegado a la conclusión que es una gran terapia, que mejora la calidad de vida, que relaja el cuerpo etc.

De empresario a empresario

- ¿Cómo consigues que tus empleados lleguen puntuales al trabajo?-

Sencillo, tengo 30 empleados, pero sólo 5 estacionamientos....

Busca oportunidades para incorporar el humor en tu rutina diaria, es una gran forma de relajarse y de estar tranquilos a pesar de todo el estrés y responsabilidad que llevas en tus hombros.

4 - Visualización

Muchos han hablado acerca del poder de la visualización, si hace algunos años escuchaste acerca del famoso libro que luego se volvió un famoso documental “el secreto” encontrarás que gran parte de su principio estaba basado en la visualización, en ver en tu imaginación lo que quieres tener como si ya lo tuvieras, de sentirte viviendo lo que quieres tu lograr.

No vamos a entrar en detalles de porqué funciona o los detalles específicos de la técnica de la visualización. Pero si queremos inspirarte a que lo incorpores en tu vida.

Simplemente dedica un tiempo en el día verte en tu imaginación cerrando esa venta que tanto quieres cerrar, haciendo ese negocio, teniendo la cantidad de clientes que quieres tener, el estilo de vida que quieres vivir.

Estas visualizaciones son la vista previa de lo que lograrás en la realidad, y es un mecanismo supremamente útil que la mayoría de personas subestiman en la mayoría de las ocasiones.

5 - Hora de creatividad

Esta es uno de los hábitos que personalmente mejores resultados me ha traído en los negocios y que disfruto de sobre manera.

El concepto es muy sencillo, se trata de enfocarse por un periodo de tiempo fijo con una hoja de papel y lápiz a responder preguntas poderosas. Preguntas poderosas son aquellas que al ser resueltas dan grandes ideas y soluciones a problemas que representan grandes retos en tu negocio. Aquí algunos ejemplos de mis preguntas poderosas:

¿Cómo puedo ganar más dinero dedicando menos tiempo?

¿Qué es la única cosa que puedo hacer hoy que me lleve más cerca de donde quiero llegar y no me haga enfocar en lo que no es necesario?

¿Cómo puedo generar más clientes para mi consultoría?

¿Cómo me libero más de tiempo?

Otro de los trucos de este hábito es que el tiempo se ininterrumpido por nadie, es decir que no tengas ni teléfono, ni celular ni computador cerca, es solo pensando en respuestas a estas preguntas. De allí van a surgir grandes ideas, conceptos y nuevas acciones a tomar en tu negocio que seguro te van a generar grandes resultados.

Uno de los grandes conceptos que aprendí temprano en mi carrera como empresario fue acerca del poder de las preguntas, aprendí que gran parte del éxito en mi vida está basada en la calidad de preguntas que me haga a diario, pues siempre nos comunicamos con nosotros mismos por medio de preguntas. el tipo de pregunta, el sentido que tiene y la connotación nos permite saber mucho acerca de la persona. Veamos un ejemplo.

Ante la situación de comprar una nueva herramienta que permitiría a un empresario liberarse de tiempo en el teléfono estás son las preguntas que se hacen los empresarios A y B

A: ¿Por qué estos equipos son tan costosos? ¿Me vieron cara de banco? ¿Y será muy difícil de manejar?

B: ¿Cuánto tiempo me ahorraré? ¿Cómo hago para que la maquina se pague sola? ¿Qué otros beneficios me brindará esta nueva herramienta?

Son preguntas totalmente diferentes, no basta ser un genio para reconocer cuál de estos dos empresarios tiene una mejor visión de la vida empresarial y en consecuencia va a tener mayores y mejores éxitos.

Por eso una tarea que te dejo, escribe 10 preguntas poderosas, las cuales al responderlas te den grandes ideas de cómo lograr mejores resultados en tu negocio e incluso en tu vida personal. Luego bloquea en tu calendario por lo menos una hora cada semana para sentarte solo a responder estas preguntas.

6 - Ten metas claras:

La claridad es velocidad y la velocidad es poder. Entre más claras sean tus metas más oportunidades tienes de alcanzarlas y seguir avanzando.

Lo primero que necesitas es un propósito fuerte y claro del porque quieres conseguir determinadas metas, ¿Qué es lo que te mueve, lo que te motiva, lo que te impulsa a levantarte de la cama y emprender un nuevo día? ¿cuál es la razón por la que te madrugas, vas a la oficina e incluso si lo amerita trabajas hasta largas horas en la noche? ¡Eureka! ¡voila! este propósito será la gasolina que te mantendrá constante hacia tus metas hasta lograrlas (a pesar de los posibles obstáculos que se puedan presentar en el camino).

Una vez llegues a tu meta, no quiere decir que ahí termina todo. La vida está llena de retos y de nuevas metas, eso es lo que la hace a la vida tan maravillosa.

Bien para alcanzarlas:

1. Plantéate lo más claro posible la meta que quieres conseguir, Luego desarrolla lo que necesitas para lograrla de atrás hacia adelante. Por ejemplo: si tienes como meta ganar 1 millón de dólares al año, entonces es necesario que distribuyas esa cantidad en el transcurso de los 12 meses, es decir a los 9 meses necesito estar ganando \$600.000 a los 6 meses \$300.000 a los 3 meses \$100.000 y el primer \$10.000. Listo, lo siguiente que debes saber son cuantos productos y servicios necesitas en todo el año con sus respectivos precios, luego tienes que tener cifras claras de la cantidad de ventas que necesitas, la cantidad de prospectos, etc. etc. Cuando tengas claro el panorama debes empezar con un plan enfocado a resultados y no a las actividades que

tienes que ejecutar (la cantidad de actividades que hacemos a diario no es sinónimo de estar consiguiendo resultados o acercándonos a nuestras metas), cada resultado debe tener una fecha de inicio y de cierre (que se debe cumplir a cabalidad).

Seguramente en el camino se presentarán imprevistos y obstáculos, lo cual no es razón para que tires la toalla, ¡adelante - tu puedes!, **donde hay un problema siempre hay una solución.**

La razón por la cual la mayoría de personas no alcanzan sus metas es porque renuncian a ellas muy temprano o se auto sabotean, muchos dicen que se debe a que las metas que se imponen son extremadamente grandes o ambiciosas, en lo personal creo que se debe a algo más interno: **La Autoimagen.**

Autoimagen es lo que tú crees acerca de ti, acerca de tus habilidades. NO importa si es cierto o falso, se convierte en tu propia imagen. ¿Qué crees acerca de ti mismo? ¿Qué crees que la gente piensa acerca de ti? palabras como: *“yo soy así” “yo soy desordenado” “yo no puedo organizar mi tiempo” “yo no sirvo para hacer ejercicio” “yo no soy un buen vendedor” o “la gente no me respeta porque soy calvo” “en la oficina no me toman en serio porque tengo las orejas muy grandes”* es lo que hace que muchas personas arranquen el año con metas y finalicen sin ellas.

Lo que crees de ti mismo y las suposiciones erróneas de cómo las demás personas te ven son contraproducentes para lograr tus metas. La buena noticia es que puedes modificar tu auto imagen para alcanzar tus propósitos y ganar más poder y confianza en ti mismo.

7 - Descansa - Toma Breaks

Para que lleves a gusto tu trabajo es importante que trabajes por bloques de tiempo divididos con descansos de 5 a 30 minutos por ejemplo trabajas una hora, luego descansas 5 minutos, luego trabajas otra hora y descansas 15 minutos, luego de 3 horas de trabajo puedes descansar 30 minutos. Esta disciplina incrementará sustancialmente tu productividad y creatividad.

En la mayoría de veces que almuerzo fuera de mi casa (que son pocas), me doy cuenta de la cantidad de empresarios que responden llamadas de trabajo mientras almuerzan, incluso algunos de ellos ordenan el menú cuando todos los demás ya han ordenado, por estar atendiendo detalles de oficina, justo en el momento en que el mesero anotaba los pedidos. Si esto te suena familiar te recomiendo que tomes cartas en el asunto, apaga el celular mientras almuerzas, avisa en la oficina que esta rotundamente prohibido que te molesten en tus horas de descanso, haz respetar tu tiempo, es sagrado.

Por otro lado, aprovecha unas horas a la semana para reinventar tu oficina, es importante que trabajes en un ambiente exitoso que te inspire, te llene de energía y te ahorre mucho tiempo.

No obstante, como no todo es trabajo saca tiempo para salir de paseo con tu familia un fin de semana o planea dos semanas para tomarte unas merecidas vacaciones, seguro que no serás la misma persona cuando llegues de nuevo a la oficina.

8 - Se Recursivo...

“La Falta de Recursos No es una Debilidad, Sino una Exigencia que Debe Obligar a Ser Innovador, Creativo y Recursivo”- Jorge González Moore

Definitivamente uno de los retos con los cuales nos enfrentamos muchos empresarios a la hora de ejecutar metas, ideas, proyectos es la falta de recursos, sin embargo eso no puede ser una razón que nos impida lograr nuestros objetivos, sueños e ideales. Es necesario ser ingeniosos para buscar esos recursos de diferentes maneras y de ser posible inventarlos.

Si necesitas ayuda, ¡pídela! La única manera de contar con alguien es averiguándolo. Nadie es adivino para saber lo que tú necesitas si no lo dices, además te puede abrir el camino, si eres lo bastante creativo/inteligente para establecer alianzas (estratégicas) con personas que tienen de una u otra manera lo que tú necesitas, por ejemplo, nosotros hemos llegado a comprar productos de algunos de nuestros mentores para empezar a construir una relación de beneficio mutuo que a largo plazo nos ha traído muchas ventajas.

Hay muchas ideas que pueden surgir si reservas tiempo para formularte las preguntas adecuadas, (de esto ya hemos hablado), es muy poderoso.

9 - Anota tus éxitos

“Primero se triunfa en la mente luego tomando acción” - Jessica Vargas

Lleva un record de todos los éxitos que vas alcanzando por pequeños que sean, si lograste cerrar una alianza, si pusiste en acción algo que aprendiste de un mentor, si lograste obtener clientes experimentando un nuevo túnel de mercado, si reinventaste tu oficina, dejaste de ver las noticias, cualquier resultado que te beneficie anótalo en un lugar visible como en una cartelera única y exclusivamente para eso.

Lo extraordinario de esta actividad es que refuerza tus creencias positivas, alimenta e incrementa favorablemente tu auto imagen, eleva tu potencial y te contagia de energía para que sigas aumentando el número de objetivos conseguidos.

Te da seguridad, certeza, refuerza tus creencias lo que incrementa tu potencial y hace que tengas mejores resultados cuando tomes acción.

El top de los top en marketing (The Millionaire Maker), Dan Kennedy, tiene en su oficina, enmarcados en cuadros, todos los premios que ha ganado en sus carreras de caballo (su gran hobby), lo curioso es que al final de la exposición existe un cuadro totalmente en blanco, cuya única finalidad es recordarle que hay espacio para un próximo premio.

10 - Maneja la crítica

¿Miedo al rechazo? ¿Miedo al “fracaso”?

Todos pasamos por eso en algún momento de nuestras vidas pero nos seguimos limitando y cohibiendo de hacer las cosas que queremos a causa del miedo, una decisión que puedes cambiar cuando te des cuenta que el miedo solo se encuentra en tu imaginación, en los pensamientos que has alimentado respecto a algo que no es real.

Analízalo de esta manera. Tienes miedo a quedar en la quiebra, digamos que no es un sentimiento constante pero está presente cada vez que tienes un problema de orden financiero, lo curioso es que por enfocarte en un miedo que no existe en el presente estas dejando de construir nuevas oportunidades, de arriesgarse a invertir en nuevas estrategias de marketing que te ayuden a expandir tu negocio.

Seguro que si estuvieras quebrado/en bancarrota no habría tiempo para sentir miedo porque tendrías todos tus recursos disponibles enfocados en buscar la solución más rentable.

Una vez te liberes de los miedos, guardados en tu caja de pandora, es hora pensar solo en ti, sé egoísta, egoísta con tus sueños y metas. Entre más egoísta seas más fuerte serás a las críticas inescrupulosas de los demás.

No puedo prometerte que nadie te va a criticar, por el contrario entre más éxito obtengas más te criticaran los que carecen de este. Aun así no permitas que te impidan triunfar.

Por otro lado también existen críticas constructivas, esas que te ayudan a mejorar tus productos, tus servicios, tu marketing, tu sistema de ventas, etc. sé cauteloso y observa de dónde provienen, ¿de un

“Los pocos que hacen
son la envidia de los
muchos que miran”

Jim Rohn

experto, de las estadísticas o del vecino? Haz caso omiso a todas aquellas que no tengan una razón válida de ser, básate en las estadísticas o en el conocimiento probado de un experto en marketing.

Técnica Bono: Deja De Preocuparte.

“La Razón por la que la Preocupación Mata a Mucha Gente que Trabaja es que Ellos se Preocupan Más de lo que Trabajan” - Robert Frost

La preocupación es contraproducente para la productividad y la salud tanto física como mental. Por eso yo suelo pensar con calma y analizar cada decisión importante que tomo en el crecimiento exponencial de nuestra empresa.

Como te conté en capítulos anteriores, disfruto jugar ajedrez, realmente lo hago, (me recuerda a mi madre cuando dice: *“en la vida haces o te hacen jaque mate, ¿qué prefieres?”*), prefiero examinar los pro y los contra de cualquier decisión antes de ser llevada a la acción, incluso voy más allá, me antepongo a los “contras” que puedan surgir y una vez en marcha suelto cualquiera que sea el resultado, hasta nueva orden.

Es exactamente como jugar ajedrez, analizas minuciosamente la jugada y esperas a que tu oponente reaccione escogiendo una de las múltiples opciones y así sucesivamente. Es estúpido preocuparme cada vez que muevo una ficha, para evitarlo examino las circunstancias con anticipación y aunque algunas veces me equivoco, aprendo y contraataco.

CAPITULO 7

La Mina De Oro De Tu Mente

Por Julián Castañeda

Tu mente es como una mina de oro y diamantes en sentido figurado. Normalmente en la superficie encuentras mucha tierra, polvo y cosas “sucias”, pero si excavas y llegas profundo encontrarás en algunas partes lindas y hermosas piedras preciosas.

La parte superficial de tu mente, como ya hemos hablado, esta supremamente condicionada por tu entorno familia y diferentes factores que te han llevado a tener diferentes pensamientos, formas de ver la vida, ideas etc. Como ya vimos muchas de estas no te funcionan en pro de los objetivos que estás buscando en tu vida empresarial. Ahora la pregunta clave es ¿Cómo puedo tener condicionamientos que sí me acerquen a mis objetivos empresariales y de negocios?

Extrayendo El Carbón

En una tierra desierta, de un pueblo donde hay pocos habitantes llega un equipo cargado con maquinaria pesada: retroexcavadoras, tracto mulas, camiones etc. Dependiendo la dificultad del terreno este se dinamita o se empieza a cavar para hacer un enorme hueco, tan profundo que avanza varios metros hacia la profundidad de la tierra. Esta es una descripción bastante simple de cómo se construye una mina de excavación de piedras preciosas.

La mente humana es como la mina, en la superficie se ve toda esta tierra, pero dentro muy dentro están las piedras preciosas, todas esas capacidades desconocidas, todas esas habilidades en potencia, y todas esas ideas brillantes están en el fondo esperando ser encontradas para llevarte más lejos en tu vida y en tu negocio.

A diferencia de una mina, tú no puedes tomar una retroexcavadora o dinamita y eliminar tus condicionamientos limitantes. No es la forma de hacerlo, porque estos llevan mucho tiempo tomando fuerza y echando raíces hacia abajo, están supremamente arraigados en ti. La técnica requiere de sutileza, de un poco de paciencia y mucha determinación.

Necesitas llenar esta tierra desierta de vida, de condicionamientos positivos. Así que la mejor forma de “destruir” un condicionamiento negativo es creando y fortaleciendo un condicionamiento positivo que sea aún más grande que el negativo.

He aquí un ejemplo simple para que puedas entender el concepto:

Andrés es un empresario que tiene una mentalidad de escasez, es decir, piensa que el dinero es escaso y por eso tiene que cuidarlo

mucho, le da miedo invertir en su negocio por temor a perder su dinero. Este es su condicionamiento.

Él perfectamente podría luchar contra este condicionamiento y tratar de disminuirlo, pero eso no solo sería un gran gasto de energía sino tiempo perdido. Ahora Andrés, conoce y aprende este concepto que tú estás aprendiendo y decide aplicarlo, lo que hace es instalar un condicionamiento nuevo ¿Cómo? empieza a rodearse de un ambiente de abundancia, empieza a ver todo el dinero que hay a su alrededor, cuando sale a la calle ve autos, edificios, personas con teléfonos, ropa, comida, todo sumado es una gran cantidad enorme de dinero, su condicionamiento de abundancia está empezando a crecer, tanto así que varios días después ya el condicionamiento de escasez se empieza a deteriorar, a perder poder y a no interferir en el éxito de Andrés y su negocio.

Te doy el ejemplo de la escasez porque es uno de los más limitantes que han tenido nuestros clientes, que ven como el dinero es “limitado”, los clientes son “limitados”, los recursos son “limitados”, un condicionamiento bastante perjudicial que seguro querrás cambiar por uno de abundancia.

Independientemente del condicionamiento que tú quieras mejorar o cambiar esta es la fórmula, siembra el condicionamiento nuevo, enfócate y vuelca tu energía y tiempo hacia este, el cual al crecer opacará por completo el que quieres eliminar. No hace falta luchar con tu enemigo, al no prestarle atención quedará desarmado y perderá toda su fuerza por sí solo.

Encontrando Oro Y Piedras Preciosas...

Al excavar y encontrar oro, diamantes, rubíes, zafiros o cualquier otra piedra preciosa, esta tiene valor por sí misma, si vas a donde alguien que sepa de piedras te dará una enorme cantidad de dinero. Así mismo las nuevas creencias tienen valor por sí mismas, pero solo lo verás traducido a resultados en el momento en que empiezas a creerlas de verdad y aplicarlas en tu vida cotidiana.

Aquí te comparto algunas nuevas creencias, que al tenerlas te generarán grandes ventajas sobre tu competencia. Quiero advertirte que probablemente al leerlas vas a darte cuenta e incluso a sentir que están “incorrectas” por la sencilla razón que muy seguramente van en contra de creencias que ya tienes como “ciertas”. Solo míralas, no las juzgues, léelas y escucha nuestros argumentos. Será muy inteligente de tu parte empezar a adoptarlas en tu vida de negocios.

A tus clientes no les importan tus certificaciones, solo a ti.

La mayoría de empresarios se ven muy atraídos a la idea de tener mejores y mayores certificaciones académicas para llevar su negocio más lejos. MBAs, especializaciones, maestrías están a la orden del día en el curriculum de la mayoría de los clientes que nos contratan para generar grandes cambios y crecimientos en sus negocios.

Por más curioso que parezca ninguno de ellos hasta la fecha, tal vez solo en una ocasión, nos ha preguntado acerca de nuestra “formación académica”, no ha sido factor de influencia en la decisión de contratarnos y pagarnos importantes sumas de dinero. Para nuestra fortuna no tenemos mucha formación académica tradicional, lo único que me limita en ese sentido es mi título en administración de empresas.

A menos que tú industria lo requiera en términos legales, como los abogados o los contadores, no es tan importante, como muchos nos lo han vendido, las certificaciones y diplomas académicos. A menos que tu objetivo sea ser contratado para trabajar con alguien, que sabemos que no es así, entonces una decisión bastante sabia es invertir ese tiempo y ese dinero en algo que realmente te permita traer grandes y valiosos resultados en tu negocio.

Acá hay una aclaración, no decimos que la educación no sea importante, es vital. Sin embargo, la académica tradicional parece ser la más impedida para generar grandes resultados, ya lo hablamos en un capítulo anterior, pero educarse es sumamente importante. Nosotros optamos por educarnos de los mejores en el mundo de los negocios, con experiencia real y no solo con teorías desarrolladas matemática y científicamente que funcionan solo en el papel. Por eso es que rechacé mi beca en maestría, porque se entrometía entre mi desarrollo y mi camino de alcanzar el éxito, me lo iba a hacer más lento y eso no lo puedo permitir.

No trabajar con cualquier cliente.

Dependiendo de tu negocio, no siempre es buena idea aceptar a cualquier cliente. Sobre todo si te encuentras en el sector de los servicios de cualquier tipo, los empresarios que comercializan productos no tienen quizás este inconveniente, pues la transacción es dinero por producto.

Recuerdo una vez cuando hacíamos asesorías gratuitas a prospectos para conseguir clientes de consultoría para poder ayudarlos en sus negocios. Una vez Jessica tuvo una asesoría con un empresario del sector de la contaduría de España, él es una muy buena persona, un

muy buen empresario pero un pésimo cliente para nosotros.

Jessica tuvo que decirle que no podíamos trabajar con él a pesar de su insistencia en contratarnos. Si bien la idea de ganar 2500 dólares mensuales por aquella consultoría era tentadora, el aceptarlo a él como cliente representa para nosotros grandes dolores de cabeza.

Primero que todo es una persona bastante educada en el sistema tradicional de educación, y hacer muchas de las cosas que nosotros le pedimos para él representaba ser “no profesional”. Por esa y otras múltiples razones no era buena idea aceptarlo como cliente.

Y no solo era pésimo cliente para nosotros, sino también nosotros seríamos pésimos consultores para él, pues trabajar bajo la forma en que él le gusta trabajar no va de acuerdo a nuestros principios. Esto no significa que no pueda ser un excelente cliente para otro consultor.

Tú también debes tener la misma autoridad, el hecho de estar dispuesto a no permitir que alguien se convierta en tu cliente, o incluso a despedirlo si la relación no es de mutuo beneficio será una gran creencia que deberías tener.

Muchos empresarios aceptan a cualquier cliente, parece que el único requisito para ser aceptado es que respire y pague el servicio. Esto es extremadamente perjudicial, sobre todo en una industria de servicios.

Es por eso que con Jessica somos muy cuidadosos con los clientes con los que vamos a aceptar, de hecho si antes de hablar con ellos sentimos que no van a ser buenos clientes simplemente no aceptamos una conversación con ellos, nos ahorramos y les ahorramos tiempo a ellos.

Debes desarrollar tus habilidades de marketing.

Luego de las celebridades, las personas que más ganan dinero son las que son capaces de atraer gente que compre algo, en otras palabras gente a través de la puerta de tu negocio para te compre lo que tú vendes.

Recuerdo que hace unos meses atrás, un cliente se puso en contacto conmigo, él es gerente de una empresa de medios y comunicación de Bogotá.

Me dijo que necesitaba hablar de forma urgente conmigo. Días después en su oficina y cuando estábamos solos, en privado y con un tono bastante misterioso me dijo: “Julián, debemos aclarar algo muy importante de algo que me di cuenta, un problema que debemos solucionar”

Me dijo: - Estaba viendo los pagos que te hacemos mensualmente y me di cuenta de dos cosas, que tú eres la mitad de joven que yo, y que además te estamos pagando más a ti de lo que yo gano como gerente.

- Lo mire a los ojos y le dije: hay una muy buena razón por la cual esto es así. Tú como gerente y líder de esta empresa haces mil cosas de una forma en que yo ni soñaría en años, tienes muchas competencias de las cuales yo no puedo tener ni el 20%. Sin embargo hay una, solo una, en la cual soy mucho más experto que tú, y la cuál puedo hacer 20 veces mejor que tú, el traerte clientes a tu negocio, sin lo cual el negocio se iría la quiebra.

Luego le dije, respecto al asunto que estoy ganando más dinero que tú, no te preocupes, lo podemos mantener en secreto”

La habilidad más importante, incluso más importante que lo que sea

que hagas para tu negocio. Por ejemplo, para un dentista, incluso más importante que la habilidad para sacar muelas, y hacer operaciones a nivel dental (la cual naturalmente debe estar presente en él), una habilidad mayor que debes desarrollar es la habilidad de hacer un marketing efectivo, puedes contratarlo, pero te aconsejo que tú la desarrolles.

Tú negocio no va a generar mejores resultado, más clientes ni más dinero como resultado directo de que tú mejores tu habilidad en lo que sea que tu negocio haga, pero si va a darte mejores resultados directamente de mejorar tus habilidades de marketing, de atraer más clientes, de volver a un cliente mucho más valioso para tu negocio.

Es por eso nuestra pasión y compromiso con Jessica en la Organización Mundial del éxito de ayudarte a ti y a miles de empresario y emprendedores en el mercado hispano a desarrollar al máximo esta habilidad, que es la que te llevará a lograr todos los sueños que siempre has querido. Esa es la misión de O.M.E, y aquí la mejor prueba, tú estás aprendiendo de nosotros para tener un mejor negocio, vas por buen camino.

Cómo Tener Ideas Brillantes

Las ideas brillantes están a la orden del día, sobre todo en personas como tú y como yo, que vemos el mundo desde una nueva perspectiva, una muy diferente a la de las personas “promedio”. Algo que ya te he dicho es que una idea no se vuelve en algo valioso a menos que se aplique.

Pero vienen momentos en los que tenemos la voluntad de aplicar nuevas ideas, de hacer algo diferente pero simplemente no se nos ocurre algo. Por eso acá te enseñaré cómo lograrlo.

La técnica que te voy a revelar es muy sencilla, tanto que muchas personas no creen que sea tan poderosa. Úsala la primera vez, te vas a dar cuenta que la vas a querer seguir usando todo el tiempo.

Lo primero que tienes que saber respecto a este punto es un poco acerca de tu mente, de los niveles que tiene tu mente. Hoy vamos a hablar de dos, de tu mente consciente y de tu mente subconsciente.



Ha sido un número exorbitante la cantidad de estudios que se refieren a la mente consciente y subconsciente, en lo que todos ellos concuerdan es en un principio fundamental: la mente subconsciente tiene capacidades muy superiores a la de la mente consciente.

En algún lugar recóndito de tu mente se encuentra un campo de posibilidades inmensas de procesamiento de información, solución de problemas, generación de ideas y muchas habilidades más. Muchos hablan acerca de la analogía que la mente consciente es como la punta del iceberg, el 5% de toda nuestra capacidad, y donde el 95% restante se queda en el subconsciente.

Antes de revelarte la técnica quiero que no la subestimes por la simpleza que tiene, pues si la subestimas estarás arrojando a la basura algo tan increíblemente valioso que te representará grandes beneficios en tu vida.

La técnica es delegar los problemas, ideas y cuestiones de esta índole a tu subconsciente.

Seguramente te ha pasado que de vez en cuando se te viene a la mente una idea brillante, una solución a un problema que te venía rondando la cabeza por algún tiempo. ¿Recuerda en qué momento y en qué lugar sucedió esto?, te aseguro que probablemente no fue en tu oficina, de pronto fue en la ducha, cuando hacías deporte, cuando estabas de camino a una reunión etc.

Esto no es coincidencia, estos momentos en donde nos llega esta inspiración son seleccionados por la mente subconsciente para darte esas ideas o soluciones.

Míralo desde esta analogía: imagina que tienes un problema de matemáticas muy complejo que al resolverlo correctamente te van a pagar \$100.000 dólares. Al igual que yo seguramente no seas muy bueno en matemáticas, mucho menos para resolver un problema <Muy complejo>.

También imagina que tienes a tu lado un matemático profesional, que dedica su vida a resolver problemas de este tipo, ¿qué sería lo mejor que podrías hacer?, sí, entregarle el problema a esta persona.

Muchas veces cuando tú conscientemente decides pensar y “echarle cabeza” a algún problema o una idea por un tiempo y te enfocas en ello, usualmente equivale a tener la hoja que tiene el problema de matemáticas y tenerla solo para ti, ocultándola de la vista del matemático. Por más que este quiera ayudarte si tú no le permites resolver el problema, este no lo hará.

Así que con este ejemplo la técnica es muy clara, en el momento en que necesites pensar una idea, solucionar un problema simplemente plantearlo, toma una hoja de papel, plantea el problema, las circunstancias etc. Luego así como si nada, sin resolver el problema dedícate a otra actividad totalmente diferente, la que tú elijas. Esto hace que automáticamente esta problemática pase a nivel subconsciente, lo sé suena chiflado y todo, pero lo dicen los científicos.

Al pasar a la mente subconsciente todo el poder de tu mente está enfocado en resolver tu problema, incluso si tú no te das cuenta, ella está trabajando fuertemente para resolverlo. Luego en el momento menos esperado, cuando no estás pensando en el problema “Voilà,” una gran solución una gran idea se te viene a la mente.

Como te decía, es muy simple. Asegúrate de usarlo, de poner todo el

potencial de tu mente a trabajar para ti.

CAPITULO 8

Cómo Superar El Perfeccionismo

Por Jessica Vargas

¡Es suficiente! no debe ser tan perfecto, nadie se va a fijar en esas pequeñeces/minucias, lo realmente importante es que lo pongas en acción. Un producto es mejor que no producto y una acción es mejor que no acción.

Existen los empresarios que toman acción masiva e imperfecta, como nosotros, mientras otros se sientan a perfeccionar su carta de venta, sus productos, sus anuncios de publicidad, sin resultado alguno.

El perfeccionismo es un problema serio si de ver resultados se trata. Siempre existe algún detalle que puede mejorar, no hay límites pero si te limita de actuar.



Llévalo a cabo como está, en el camino mientras vayas teniendo resultados podrás mejorar detalles específicos con base a las estadísticas y los porcentajes de conversión.

Y como dice nuestro mentor, "Good enough is good enough" (bueno es lo suficientemente bueno), por eso en este capítulo te vamos a dar los siguientes consejos para que no sufras de este mal...

Entre Menos Hago, Más Gano

Creencia líder en nuestra empresa (O.M.E) y nuestros clientes.

¿Te acuerdas de la ley de Pareto? (cap.2), exactamente de eso se trata. Hay formas de apalancar el tiempo y los recursos con el fin de trabajar únicamente en el 20% de las cosas netamente necesarias para generar 80% en ganancias y en muchos casos esto requieren de asesoría (de ojos frescos).

“El truco es realmente, realmente, realmente entender lo que tu cliente ideal quiere, dárselo y luego CONTINUAR dándoselo”

Primero definamos ¿En qué negocio estás? el primer gran salto se produce cuando decides que no estás en tu negocio (sea cual sea) sino en el negocio de la comercialización de tu negocio.

En consecuencia, lo único que realmente debes hacer es enfocarte en ese 20% que se encarga del marketing de tu negocio. Para ello es necesario que te concentres en un sistema probado, que es la base de todo lo que nosotros hacemos.

El Triángulo del Marketing.

- El Mensaje Correcto (a)
- El Público Correcto (con)
- El Medio Correcto.

Y para que lo entiendas mejor aquí va una historia que le sucedió a Julián hace ya algún tiempo

... Un día cualquiera Julián recibió un correo electrónico con un

mensaje de alguien conocido. Un colega del Club al cual pertenecemos acerca de Marketing Online, y como es un email de alguien a quien conoce entonces lo abre.

En el mensaje había un titular que decía “Supongo que te preguntas, ¿por qué te escribo sobre un experto en seguridad? Y la verdad es que si causaba bastante curiosidad, por un lado Julián nunca recibía tarjetas de navidad de su parte y por otro solo se veían en las reuniones que tenemos de vez en cuando. ¿De qué se trataba todo eso?

Así que lee el mensaje completo, el cual cuenta la historia de cómo nuestro colega, tuvo un problema muy particular: Hackers. Sí, esos hackers se le habían metido en su computador y también en su servidor. Lo que hicieron esos infelices fue bloquear todo el acceso a sus páginas web (sobra decir que el negocio de él dependía casi 100% de internet) le sacaron la información de una de sus tarjetas de crédito y empezaron a hacer depósitos pequeños desde su cuenta bancaria a una cuenta en Bangladesh.

Los infelices estaban conectados desde el otro lado del mundo haciendo todas estas cosas. Obviamente, lo primero que nuestro colega hizo fue llamar a sus bancos y pedir el bloqueo inmediato de sus cuentas para prevenir la pérdida de más dinero. Sin embargo, sus páginas web continuaban caídas, y no solo eso cuando alguien intentaba entrar aparecía un error en la pantalla estilo “matrix” que decía que la página había sido infectada por hackers. Eso no sólo dañaba el acceso a su sitio web, también dañaba su reputación con sus clientes.

Por eso inmediatamente después de solucionar el problema bancario busco a un experto en seguridad, el cual desde México le ayudó a

restablecer sus páginas web, devolverle el control total de sus sitios web y a fortalecer su computador y su servidor para que esto no le volviera a ocurrir. Todo ello en tan solo 20 minutos.

Ahora bien, con el objetivo de darle las gracias a Darío, mi colega decidió enviar este email a todos los miembros del Club para hacernos saber que si alguna vez necesitamos algo respecto a seguridad informática podemos contar sus servicios.

Pero días después recibió otro mail de Darío donde decía: “Hey, soy Darío el experto en seguridad ¿me recuerdas?, soy de quién escribió tu amigo días atrás.” Ahora, la razón por la que te escribo es para ofrecerte esta oportunidad gratis que solo le ofrezco a las personas referidas de mis clientes VIP. Esta oportunidad gratis es un análisis completo de tu computador y si tienes, servidor, para asegurarnos que no seas vulnerable ni a virus ni a hackers, que fue lo que le paso a tu amigo. Cada mes atiendo más de 50 casos muy similares al de tu amigo que incluyen, pérdidas masivas de dinero, pérdidas de información confidencial, pérdidas de información comercial, etc. Así que esta consultoría gratis es para impedir que nada de esto te pase”.

Sin embargo, Julián todavía no llama a Darío.

Razón por la cual recibe otro correo diciendo: “Hey de nuevo aquí, Darío el experto en seguridad del que escribió tu amigo días atrás. Te escribí acerca de la sesión de análisis de seguridad Gratuita para prevenir grandes catástrofes pero no he escuchado nada de ti y estoy muy preocupado. Si lees con atención el siguiente artículo (el cual es un extracto de un artículo de un periódico) vas a entender por qué (en este escribían acerca de los peligros de la informática contando varias historias de cómo muchas personas habían perdido información,

dinero, incluso habían sido acusados de delitos por no tener una buena seguridad informática) como ves, el no estar protegido representa un gran riesgo que puede llegar a grandes problemas que no se le desean ni al peor enemigo”

Después de este mensaje lo que Julián hace es revisar rápidamente su computador y reafirma que no necesita nada de eso.

Pasado unos días recibe otro correo con el asunto: “Último Aviso” y en el mensaje decía: “te he ofrecido 2 veces el análisis de seguridad gratuito. No he escuchado nada de ti, pero si he escuchado de otras personas inteligentes. Por eso es que si tú quieres el análisis de seguridad virtual gratuito, debes llamar dentro de las próximas 72 horas. De otra forma, te pondremos en una lista de espera de más de 100 días. Y con la advertencia que en esos días, graves problemas de seguridad informática se podrían presentar...”

Inmediatamente después de este comunicado Julián llamó al experto en seguridad.

Ahora, una vez ya agendada la llamada con Darío, él le dice que lo primero que necesita es tener acceso remoto a su computador y a su servidor. Mientras Darío hace la respectiva revisión de 20 minutos le pide a Julián que vea un video muy importante al respecto, en el cual hablan acerca de estadísticas de fraudes informáticos, de personas y empresas afectadas por hackers, virus, malware y un montón de cosas más, también mostraban casos, historias y testimonios. Al final del video Darío ofrecía un paquete de prevención contra desastres informáticos, el cual consistía en grandes protecciones para evitar este tipo de inconvenientes más una garantía de atención inmediata en caso de cualquier imprevisto de por vida.

Después de los 20 minutos que duró el vídeo...

Darío dice: “Señor Castañeda, le tengo muy buenas noticias. No tiene 96 de los problemas más comunes de seguridad informática. Los que usted tiene son muy triviales de resolver, tengo todo en este momento para solucionarlos ahora. ¿Vio el vídeo Sr Castañeda?”

-“Oh Sí”- responde Julián

- “Cuando entre en su servidor noté que tiene más de 20 websites, mientras hago el arreglo desea proteger sólo las páginas principales o desea protegerlas todas?”

- “Todas por supuesto” dice Julián

Si analizas toda la historia con detenimiento, te darás cuenta que Darío uso un sistema de Marketing efectivo donde comunicó el mensaje correcto, al público correcto con el medio correcto.

Recuerda: Estos principios son los mismos y aplican de igual manera, para cualquier negocio.

Es Más Fácil Ser Crítico De Cine Que Hacer Películas

Existen dos tipos de críticas: externas e internas, cualquiera de las dos pueden ser lo suficientemente dañinas si lo permites dándole relevancia.

Pasamos 14 horas diarias teniendo diálogos internos acerca de nosotros mismos. Las estadísticas dicen que entre un 60% y 80% de esos diálogos son autocríticas. Y hay quienes dicen que no somos perfectos y tenemos miles de defectos. Yo, por el contrario considero que somos **perfectamente imperfectos**.

Ahora bien, las críticas hacia nosotros mismos son muy destructivas pero, ¿qué pasa cuando estas provienen de afuera?-NADA- si tú eres lo suficientemente fuerte para ignorar los juicios y las opiniones de los demás.

Nosotros, como empresarios y emprendedores, estamos expuestos a ser criticados, sobre todo cuando más empezamos a sobresalir, es normal, porque es más fácil ser crítico de cine que hacer películas y nosotros hacemos películas.

“High Achievers Live Independent of the Good Opinion in of Others”-
Abraham Maslow

(“Grandes Triunfadores Viven Independientes de la Buena Opinión de los Demás”)

“The Greatest Attraction of Money that I Know of Is Immunity to Criticism”- Dan Kennedy

(“La Mayor Atracción de Dinero Que Conozco Es la Inmunidad a la Crítica”)

Créele A Un Número Y No A Tu Esposa

Un empresario exitoso en su sector, dueño de una gran empresa con innumerables productos, mandaba a imprimir dos catálogos, uno para sus clientes, prospectos y otro para su esposa. La razón de su proceder radica en que a su esposa le gustan los catálogos bonitos y sofisticados (con un papel y una caligrafía elegante, fotos profesionales con un diseño gráfico súper elaborado, etc.). Según las estadísticas el que le gusta a su esposa no es nada efectivo para conseguir clientes y ventas en su negocio y para no entrar en conflicto con ella, este empresario se toma la molestia de imprimir dos modelos totalmente diferentes. Con eso genera resultados en su empresa y le da el gusto a su esposa de alardear sobre el sofisticado catálogo con sus amigas.

“La única opinión de marketing que cuenta es aquella expresada por personas que estén dispuestas a darte dinero. En otras palabras, es la respuesta del consumidor”

Las esposas tienden a dar opiniones y hacer “críticas constructivas” respecto a cómo creen que deberían ser las cosas (seguro lo hacen con amor y la intención de querer ayudar) eso no significa que estén en lo correcto y tengan razón. Por eso insisto, a menos que estas recomendaciones vengan de un experto cualificado en la materia o de las respectivas estadísticas, haz caso omiso a todo lo que escuchas.

Y me refiero a TODO, incluso lo que viene de los medios de comunicación o de tu propia competencia. Muchos intentan modelar lo que hacen las grandes compañías sin darse cuenta que lo que ellos hacen funciona en parte a las grandes inyecciones de dinero en publicidad que realizan masivamente en los diferentes medios.

Es mejor estar fuera de la oficina

Estar pendiente de todo lo que sucede en la oficina desde cómo ejecutan tus empleados las tareas diarias hasta el control sus horarios, resta productividad y genera estrés.

Ten un espacio en otro lugar diferente del que tienes en tu empresa, para las actividades específicas que requieren de tu total atención en los días designados como: tu hora de creatividad, crear tu sistema de marketing y tu sistema de ventas, hablar con socios o empresarios supremamente importantes, incluso hasta asesorar a tus clientes VIP.

Adicionalmente, es importante que aprendas a delegar para dedicarte solamente a las actividades IMPORTANTES del crecimiento de tu negocio.

En la siguiente historia podrás analizar cómo estos dos componentes trabajan en conjunto:

Dan Kennedy (The Millionaire Maker), escasea por la oficina y la mayoría de las veces trabaja desde el despacho de su casa, haciendo que las cosas importantes sucedan, se encarga del MARKETING de su negocio y hace sacrificios que pocos empresarios hacen.

Una de las formas en que Kennedy atrae clientes a su negocio es por medio de llamadas estratégicas, cuya conversión normal de prospectos a clientes es de un 80%, sin embargo desde hace un tiempo atrás no se encarga de atender las llamadas estratégicas en vez de eso prefiere delegarlas aun sabiendo que la conversión máxima de uno de los “coaches” que trabaja con él es del 50%. Sabe que para tener éxito debe delegar ciertas actividades y dedicar ese tiempo a expandir su negocio implementado diferentes estrategias de marketing.

Si aún insistes en permanecer en tu oficina por lo menos haz que este

tiempo sea valioso y deja que los otros hagan las cosas que tienen que hacer a su manera.

“una hora al día de verdadero esfuerzo, totalmente concentrado puede ser igual a 8 horas laborales de la mayoría de la gente”.

CAPITULO 9

Despídete A Ti Mismo, Haz Más Dinero Y Diviértete Más.

Por Julián Castañeda

Despedirse a sí mismo suena de locos, pero los empresarios y emprendedores cometen el mismo error una y otra y otra vez. Ellos cumplen diferentes papeles en sus empresas, son el director de marketing, de producción, el que atiende a los clientes, el que está pendiente de los pedidos etc. Si bien al principio es parte del desarrollo de la mayoría de negocios, cuando se crece es algo que es necesario superar si quieres llevar tu negocio al siguiente nivel.

Leyendo un libro de Donald Trump, me di cuenta como él era reconocido por su famosa frase “you are fired” o en español “estás despedido”. Siempre soy muy analítico, sobre todo con las cosas que hacen las personas que admiro mucho, como en el caso de Trump, si él es conocido por eso entonces seguramente es una pista de su éxito.

Me puse a analizar, cuando analizo utilizó un papel y lápiz. Me puse a pensar en las razones por las cuales Trump podía decidir despedir a alguien, una es porque la persona no estaba haciendo bien el trabajo, otra podía ser porque había encontrado una mejor persona para hacer dicho trabajo. Cuando caí en cuenta de esta razón se me ocurrió hacer lo mismo conmigo mismo.

Me despedí de ciertas labores que no debería hacer y que yo no debería estar enfocado en. Me despedí del trabajo de diseñador gráfico, me despedí del trabajo de creación y programación de sitios Web, y de la “atención al cliente”. Este despido masivo de mí mismo abrió 3 vacantes nuevas que en menos de 2 semanas ya estaban cubiertas por personas especializadas en estos asuntos y me permitían a mi más tiempo libre para hacer crecer mi negocio y llegar aún más lejos.

“Nadie lo puede hacer como yo”

Es verdad, nadie puede hacer el trabajo como yo, somos una especie de súper héroes, nuestras habilidades, formas de hacer las cosas quizás nadie las tenga allá afuera. Pero debes ser consciente si realmente esa labor que nadie puede hacer como tú es realmente vital en tu negocio.

Un ejemplo muy claro, cuando tenía mi segundo negocio, llamado “La cocina de monstruos” contraté a mi primer vendedor, un chico de 17 años, Cristian, (yo tenía 19 en ese entonces), él me iba a acompañar a colegios privados femeninos a vender peluches, que era lo que fabricábamos en la cocina de monstruos.

Al principio su estilo no me gustaba, era muy informal, muy poco “profesional”, le hable un poco acerca del idioma, del uso correcto de las palabras, de cómo no ser tan agresivo para las ventas etc. Pero al final de los días que estaba con Cristian los resultados hablaban por si solos, mientras él había vendido 80 peluches, yo había vendido apenas 12, cuando el vendía 120 yo apenas 30 y así cada vez.

No pasó mucho tiempo en darme cuenta que el que debía aprender de ventas era yo, así que cambié mi actitud y empecé a prestar atención a lo que él hacía, le preguntaba y semanas después ya lo estaba alcanzando en ventas. Esa es una de mis grandes virtudes, aprender rápido y tomar acción rápido. Ya un mes más adelante estábamos compitiendo sanamente a ver quién vendía más, unas veces él otras veces yo.

Este es un escenario donde él, afortunadamente, no lo estaba haciendo como yo quería que lo hiciera pues de otra forma no venderíamos tanto como con su estilo. Ese día aprendí que muchas veces mi forma de ver las cosas, de hacer las cosas simplemente no era tan adecuada como el de otra persona.

Este ejemplo que te acabo de dar es uno muy específico, cuando Cristian vendía mejor que yo... pero ¿qué pasa cuando hay una actividad que una persona no hace igual que yo, sino de hecho peor?

Hay actividades triviales, otras importantes y solo unas cuantas pocas súper importantes. Las triviales son muchas, y son en la que la mayor parte de los empresarios enfocan todo el tiempo.

Una vez estando participando en una conferencia de la cámara de comercio, en el break tuve la oportunidad de conocer a un empresario de mi ciudad, no recuerdo de qué era su empresa, lo que sí recuerdo fue lo que me contó.

No sé porque resultamos hablando acerca de la tabla que él usaba para llenar los inventarios y tener control de ellos, que era a mano. Me decía que él sufría y peleaba mucho con las personas que debían llenar la tabla, porque no lo hacían a su manera, “la manera rápida”, no era que la forma de los demás estuviera errada, solo que no era tan eficiente que la de él. Se estresaba y tenía grandes discusiones con estas personas.

Me pareció curiosa esa historia. Luego de regreso a mi casa, me di cuenta de algo que era una gran lección, como este empresario estaba invirtiendo su tiempo y energía en algo que realmente no estaba directamente correlacionado con el éxito de su negocio. Seguro si es importante, pero el hecho que los empleados lo llenen de una forma diferente no significa que no vaya a haber inventario, o que se vaya a gestionar mal. Acá no estamos hablando de que lo estaban haciendo mal, acá estamos hablando de que lo estaban haciendo de una forma diferente.

Cuántas veces nos desgastamos en discusiones, correcciones y

diferentes tipos de situaciones en donde otras personas no hacen las cosas a nuestra manera, cuando deberíamos estar invirtiendo ese tiempo en mirar la forma de hacer crecer nuestro negocio.

Mi trabajo es no hacer nada más que... [Encontrar al mejor que pueda hacer esta tarea]

En una conferencia de un gran mentor: Tony Robbins, tenía como invitado a Eduardo de Nicolás, director de HOMEX, la empresa de construcción de viviendas más grande de todo el mundo, responsable de construir más de 198 viviendas al día en diferentes lugares del planeta.

Aprendí mucho de él, pero una de las cosas que más me cautivó fue la frase que él utilizó para describir su trabajo, el trabajo del director de una de las empresas de construcción más grandes del mundo, según él mismo es: “No hacer nada, en realidad mi trabajo no es hacer nada. Cuando hay algo que hacer simplemente busco a la persona mejor capacitada para hacerlo y se lo entrego”. Gran enseñanza, tenía la humildad suficiente para reconocer que no era bueno en todo, pero que los otros sí lo eran y por el bien de su compañía prefería dejarlo a los demás.

Desde ese entonces tengo una visión muy similar de mi función como líder de mi negocio y de mi vida. El rodearme de expertos en diferentes áreas, de personas sumamente capacitadas en diferentes aspectos que sean importante para el desarrollo de mi negocio es esencial para el desarrollo rápido y expansión masiva de mi negocio.

Más Allá De Delegar

Delegación es el principio, es algo de hecho muy sencillo en sí mismo. Lo complejo es vencer el ego de delegar algo para que sea realizado por otra persona, incluso sabiendo que la persona de pronto lo va a hacer de una forma diferente a la cual la hacemos nosotros.

Hay algo más allá de delegar, no sólo es delegar sino hacer a la persona responsable del resultado que conlleva esa tarea. Muchos empresarios delegan y luego no van a ver si la tarea fue completada, la delegación viene con seguimiento. Basta con por ejemplo agendar una cita con la persona encargada de la tarea uno o dos días después de la fecha en que debe ser ejecutada, luego en esta reunión no solo te aseguras de si lo hizo o no si también de cómo lo hizo para ver si el proceso puede mejorarse.

El hecho que una actividad o tarea sea delegada no significa que sea realizada. No por el hecho que tú le digas a una persona “haz X, Y, y Z” entonces eso se va a hacer, a menos que te encargues de averiguar si sucedió no lo sabrás.

Un aspecto fundamental que incluye la delegación es la claridad, al delegar sé lo más claro posible con la persona en la cual depositas la confianza para delegar ciertos asuntos importantes.

Una vez tuve la oportunidad, cuando tenía 18 años, de compartir una feria de negocios con un gran personaje, un vendedor nato, un hombre cuyo carisma cautivaba a las demás personas que en la mayoría de oportunidades resultaban comprándole algo a él.

Ese día me compartió un concepto que hasta el día de hoy me ha acompañado y que habla justo de esto que te estoy compartiendo

acerca de la claridad. Él me dijo: “La gente es estúpida, la gente no tiene la misma lógica que tú tienes. Si tu compras un paquete de Snack vas a encontrar los 3 pasos para abrirlo: 1, abre el paquete 2, saca el snack 3, come el snack. Puede parecer que la compañía sea la estúpida al poner eso en sus empaques, pero el estúpido es el que lo compra”. El concepto es muy útil en sí mismo, para que la gente haga lo que tú quieras debes ser muy claro, con lujo de detalles. En vez de decir “Sandra, quiero que imprimas mi discurso para mañana” Di, “Sandra para mi conferencia de mañana prepararé un discurso que está en tu email, por favor imprímelo a primera hora mañana y ponlo encima de mi escritorio”.

Pues de otra forma con la primera instrucción Sandra, podría imprimir un discurso tuyo diferente al de mañana, podría imprimirlo pero no dejarlo en tu escritorio y olvidar decirte que lo había impreso.

Si te acostumbras a ser más claro en este sentido, las tareas que delegas serán mejor realizadas.

Maestría En Asuntos De Poca Importancia

Hace mucho tiempo, cuando estaba incursionando en el mundo de los negocios digitales, muchas veces me sentía extremadamente productivo ordenando mi escritorio, mis archivos, mis documentos, limpiando mi oficina para que estuviera impecable.

Luego aprendí que estaba confundido, estaba haciendo eso para sentir que avanzaba, para sentir que lograba algo, por pequeño que fuera. En vez de llamar a clientes, a potenciales socios de negocios u otra actividad que me representara mejores oportunidades.

Le pasa hasta a los empresarios más grande del mundo, cuando en vez de hacer esa llamada tan importante para cerrar el negocio del millón de dólares, se quedan “perfeccionando” los gráficos de la presentación que van a hacer en la junta directiva, dos horas en asuntos de menor importancia.

Si nada más dedicáramos y aplicáramos la regla de Pareto, de la cual te habló Jessica ya, el 20% de nuestro tiempo a los asuntos realmente importante, presenciaremos grandes avances en cualquier área de nuestro negocio.

CAPITULO 10
El Vínculo Entre El Éxito Y La
Asociación

Por Jessica Vargas

“Tú eres el promedio de las 5 personas con las que pasas la mayor parte del tiempo”

-Jim Rohn (millonario, autor)

Si crees en Jim Rohn, entonces tendrás que asociarte con gente exitosa, personas que están tomando medidas y haciendo grandes cosas. Por “la construcción de tu éxito” debes rodearte de personas con ideas afines, entusiasta y positiva, verás cómo eres impulsado para alcanzar tus logros más altos. Esta simple estrategia es un rasgo común en todos los gigantes de los negocios.

Existen membresías o grupos exclusivos y reducidos de personas que manejan información confidencial. Por eso queremos, en las siguientes tres páginas, sembrar la semilla para lles tu vida a un siguiente nivel...

.... ¡Espera!

Antes de que comiences a leer permítame advertirte que esto NO es para todo el mundo.

Si tú no eres de mente abierta, ni estás buscando estrategias serias y comprobadas de crecimiento o te conformas con lo ordinario, es mejor que dejes de leer el libro ahora mismo.

No obstante, sí tú eres una persona de acción y un empresario progresista de mente abierta, orientada de manera creativa, estamos para servirte. Si te gusta aprender de los demás, asóciate con otros empresarios prósperos y dinámicos en diversos campos, lo que viene en estos últimos capítulos te va a fascinar. Si estás sinceramente motivado por generar más altos ingresos, una mayor riqueza, mayor estabilidad, seguridad e independencia, estas a punto de encontrar un

lugar al cual llamar hogar.

Dime Con Quién Andas...

¿Puedes Manejar la Verdad?

¡Aquí vamos!, el viejo refrán: “dime con quién andas y te diré quién eres” no estaba muy lejos de la realidad. En el mundo de los negocios se transforma en: “dime con quién andas y te diré cuánto ganas”

Un estudio probó que tú ganas el promedio de lo que ganan las 5 personas con las cuales compartes la mayor parte de tu tiempo.

Digamos entonces que tu círculo social con el que pasas la mayor parte de tu tiempo está conformado por: Lucas, Carlos, Andrés, Mario y Fernanda. Ahora vamos a ponerle un valor económico a cada una de estas personas empezando por ti (cabe aclarar que el valor que aquí ponemos no es la cantidad de ingresos que tiene actualmente cada uno, ni lo que está queriendo ganar, este valor es una representación directa de la mentalidad de éxito y riqueza que tiene cada persona) y para efectos de este ejemplo vamos a trabajar con un valor de \$5000 dólares. Continuemos con el valor de las personas de tu círculo social más cercano: Lucas tiene un valor de: \$57, Carlos un valor de: \$80, Andrés uno de: \$45, Mario de: \$22 y Fernanda uno de: \$120. Aquí viene lo realmente impactante, haciendo matemáticas básicas, si sumamos el valor el total es de: \$5324 dólares. Aplicando el principio de: tu valor es el promedio del valor de las 5 personas con las cuales compartes más tiempo, implica que tu valor real es de \$887 dólares, es decir; que disminuye dramáticamente de \$5.000 a \$887, en otras palabras, esto significa que estás botando a la basura \$4113 dólares de tu valor, lo que equivale al 82,26%.



Un resultado bastante aterrador que nos dice que no es suficiente con que el valor total sea de \$100.000, \$20.000 o \$5000 dólares, si en realidad lo estás desperdiciando rodeándote de personas promedio.

Reconozco que saber eso no es muy alentador. Por eso quiero compartirte una herramienta que descubrimos, Julián y yo, hace ya algún tiempo.

Aprovechando Un “Mastermind”

~~ Si Quieres Más, Hazte Más Valioso ~~

Napoleón Hill, el gran autor del libro “best seller” *piense y hágase rico* dice, “Un mastermind es un grupo de personas que cooperan y trabajan juntas hacia un fin definido y en espíritu de armonía.” Esto significa la reunión periódica de un grupo de miembros que están interesados en salir adelante en el mismo tema.

En ese sentido puede haber múltiples variedades de mastermind para cada tema o rama del conocimiento. Los ricos utilizan el mastermind para rodearse de personas que al igual que ellos tienen una mentalidad de riqueza, de éxito y que por sus resultados han demostrado manifestar grandes fortunas. El rodearse de este tipo de personas aumenta el valor de cada uno de los miembros, y en consecuencia los resultados financieros.

Beneficios del Mastermind:

1. Aumenta tu valor: al estar rodeado de personas que valen igual o más que tú, vas a aumentar tu valor y por lo tanto vas a generar mejores ingresos.
2. Genera nuevas ideas: cuando compartes y hablas con personas de mentalidad exitosa, surgen nuevas ideas y conceptos que literalmente te pueden cambiar la vida y transformar tu negocio. Por ejemplo, si solo aprendes un nuevo hábito que pueda liberarte de más tiempo habrás ganado bastante y esto es muy normal de aprender en un Mastermind.
3. Cuentas con un Gran Apoyo: un grupo de personas que te servirán de apoyo para seguir adelante en tu camino incluso cuando tengas problemas o “decaídas” en vez de “llorar” contigo,

“te toman de la mano” y te ayudan a continuar.

4. Encontrarás Soluciones: podrás confiar en personas que te aportan ideas y estrategias para resolver muchos de los retos que van apareciendo en el camino.

Y, para no ir tan lejos, hagamos de cuenta que tu negocio y tu éxito son como un rompecabezas bastante extenso, muy seguramente armarlo “solo” o con las personas equivocadas te va a tomar mucho tiempo, energía y vas a cometer muchos errores que te causarán un sentimiento de impotencia y frustración enormes. ¿Qué pasaría lo empezaras a armar acompañado de las personas más ideales para ello? apalancarías todos tus recursos, ¿verdad?

Eso es exactamente lo que sucede con tu éxito y tu negocio al ser parte de un Mastermind, tienes grandes aportes, excelentes ideas, recibes un fuerte apoyo y respaldo, creando una sinergia poderosa donde cada uno de los miembros están creciendo, aumentando su valor y en consecuencia sus resultados.

Es por eso que nosotros contamos con tres grupos de Mastermind: Uno presencial relacionado con los negocios por Internet y los otros dos de manera virtual acerca del desarrollo personal y las finanzas.

“Rodéate sólo con
personas que te lleven
lejos”

OPRAH WINFREY

CAPITULO 11

Cómo Comprar Tu Libertad.

Por Julián Castañeda

Hace unos capítulos atrás te compartí que el día que hice mi primer seminario virtual, después del evento al revisar mi bandeja de entrada de Facebook tenía un mensaje personal de una persona muy importante. Se trata de uno de los más reconocidos expertos en negocios digitales de todo el mundo, el número 7 para ser más exactos según la revista Fast Company de Estados Unidos. Estoy hablando de Sebastián Saldarriaga, quien recientemente fue contratado por el mismo Donald Trump para que desarrollara toda la campaña virtual del lanzamiento de su nuevo proyecto hotelero para el mercado hispano.

Sebastián me escribió que había asistido a mi seminario, que le había gustado la campaña de promoción que había hecho y también el contenido de mi seminario. No me lo podía creer, un ídolo de los negocios me estaba escribiendo y en persona. También me decía que veía en mí un talento único y grandísimo para desarrollar en el mundo de los negocios, el mensaje cerraba para ponernos una cita para hablar acerca de cómo podía ayudarlo a sus clientes en varios asuntos. Ese fue el inicio de mi relación tan cercana con uno de mis primeros mentores.

Un año después aproximadamente en una conversación en el teléfono con Sebastián, me compartió una metáfora muy interesante, yo le estaba hablando acerca de mi falta de dinero para comprarme un entrenamiento virtual sobre marketing que en ese entonces tenía un precio de \$1500 dólares, entonces en respuesta a mi excusa me pregunto lo siguiente: imagina que hoy por cualquier razón te metieran a la cárcel, y que tienes hasta el día de mañana para conseguir 10.000 dólares y pagar la fianza, no 1500, sino 10000. Mi pregunta es, ¿te los podrías conseguir? Me quede pensando un rato y me di cuenta a dónde iba.

Es verdad, en ese caso no se trataba de pagar la fianza para mi libertad de la cárcel, se trataba de conseguir el dinero para comprar algo que me representa grandes beneficios en mi negocio. No me tomó ni 2 días conseguir el dinero, de hecho tuve que pedirlo prestado, pero luego al aplicar lo que aprendí en este curso, generé mucho más con lo cual pague el préstamo y el resto fueron ingresos para mí.

Paga La Fianza...

Una de las mejores inversiones es en educación definitivamente, ya hablamos acerca de la educación tradicional y otro tipo de educación, que viene de personas y mentores que ya han logrado lo que tú quieres lograr, saben algo que tú no sabes y te pueden ayudar a tener mejores resultados en tu negocio.

Es de vital importancia que inviertas en ti mismo, en mentores y en educación de este tipo. Afortunadamente para todos nosotros, tenemos la gran oportunidad de encontrar muchos cursos, video cursos, programas virtuales y presenciales de estos mentores, es más en muchas ocasiones tenemos la posibilidad de contratar directamente al mentor para que nos ayude directamente en nuestro caso personal.

Gran muestra de que ya estás aplicando este principio es en el hecho que hayas invertido en este libro y aún mejor, lo estás leyendo. Así que es importante seguir en esa misma vía.

Nosotros con Jessica hemos invertido decenas de miles de dólares en educación de calidad, en cursos virtuales, bootcamps, talleres, videos cursos, libros e incluso contratando directamente mentores para que nos ayudarán directamente. Ese ha sido una gran clave para el éxito en nuestro negocio y en nuestras vidas.

De hecho en ese proceso de invertir en educación hubo un punto decisivo, fue cuando decidimos dejar de aprender de personas que siempre compartían lo mismo, a aprender de personas que tenían cosas nuevas, diferentes y que funcionaban aún mucho mejor.

“Los pobres tienen grandes televisores, los ricos grandes bibliotecas”-

Zig Ziglar

Las personas de éxito preferimos invertir nuestro dinero en cosas que nos aporten un verdadero valor a nuestra vida y negocios, gran parte de ello es educación: DVDs, libros, conferencias, seminarios, talleres virtuales, webinars, teleconferencias, entrevistas etc. Mientras que las personas de mentalidad promedio gastan su dinero en ropa, juguetes electrónicos y en diferentes cosas. No es que no se deba gastar el dinero en estas últimas cosas, pero el enfoque no está en ellas en la mentalidad de oro.

La Prueba Del Millón De Dólares

En este mundo digital es muy sencillo encontrarse con charlatanes y basura. Sin embargo existen varios factores que tú debes tener en cuenta a la hora de contratar un mentor o comprar alguno de sus productos:

Experiencia.

La experiencia es uno de los factores importantes. Esta experiencia debe venir no sólo de la suya propia, es decir de haber logrado grandes resultados en su propia vida o negocio sino también en haber ayudado a otros a lograr grandes resultados.

La mejor forma de saberlo es por medio de testimonios, si estas personas tienen testimonios que justifiquen que lo que ellos hacen funciona y genera resultado entonces vas por buen camino. Es más fácil creerle a alguien más que el mismo dueño de la idea.

Es diferente si yo te dijera que soy el mejor pintor del mundo, a que una persona que ha comprado un cuadro mío te dijera: Julián es el mejor pintor del mundo. Probablemente le creas más a las personas que ya tuvo la experiencia. No soy pintor, pinto pésimo, pero el ejemplo es simplemente magnífico.

Secretos probados.

Normalmente los mejores mentores tienen formas diferentes de lograr los resultados. En los negocios este conocimiento es de unos pocos y muchos menos aún en el mundo hispano.

Esta es parte de nuestra misión, hemos aprendido muchos secretos, sistemas, herramientas, métodos probados para conseguir más

clientes, más dinero, más apalancamiento, más expansión en los negocios y aun así tener más tiempo libre. Los hemos aprendido de los mejores del mundo, en muchos casos de los mismos creadores de todos ellos, y ahora nuestra misión es enseñártelos en español y aplicados a nuestro mercado.

Grandes Mentores.

Los mentores también tienen grandes mentores. No es casualidad, ellos han aprendido de los mejores y por eso se convierten en los mejores. Es uno de los atajos más cortos al éxito.

Aprende de personas que a la vez hayan ya aprendido de grandes mentores, que hayan incluso estado en contacto directo con ellos. Toda esa sabiduría, experiencia te va a llegar a ti de forma directa, años y años de conocimiento, experiencia y errores cometidos te ahorrarán mucho sufrimiento en el camino y te acercará más y más rápido.

Muchas personas están interesadas en contratarnos a Jessica y a mí como mentores o consultores en sus negocios, lo cual valoramos mucho. Desafortunadamente para ellos nuestro tiempo esta supremamente ocupado atendiendo a nuestros clientes actuales, tenemos una lista prioritaria para nuevos clientes en la cual entrarás si quieres que nosotros personalmente te ayudemos a ti y a tu negocio, al final te estaremos comentando cómo funciona el proceso.

También siempre está la opción que compres cualquiera de nuestros entrenamientos, programas, cursos, eventos libros en nuestro sitio web.

CAPITULO 12

El Código Secreto De Las Personas
Extraordinariamente Exitosas

Por Jessica Vargas

“Échale un vistazo a lo que todos los demás en su industria hacen, y luego haz todo lo contrario. Probablemente serás muy exitoso”

En el momento que estoy escribiendo esto, la economía está un poco difícil, dice que el 5% de la población tiene el 95% del flujo de riqueza. Entonces si 95% de las personas son pobres o no consiguen los resultados que quieren significa que de alguna manera el 95% está haciendo las cosas mal.

Por consiguiente, es estúpido actuar como la mayoría de las personas lo hacen. ¿Porque no dedicarnos SOLAMENTE a modelar ese 5% de la población? si te parece muy complicado adquirir la información que poseen en su poder esa gran minoría, entonces observa lo que la mayoría hace y evita hacer lo mismo.

“lo contrario de una declaración correcta es una afirmación falsa. Pero lo contrario de una verdad profunda puede muy bien ser otra verdad profunda” Niels Bohr

“Cualquier tonto inteligente puede hacer las cosas más grandes, más complejas y más violentas. Se necesita un toque de genialidad y mucho valor para moverse en la dirección opuesta” - Albert Einstein

¿Te acuerdas que la vida me tenía preparada una oportunidad única y extraordinaria? Pues, bien la considero como recompensa a mi valentía por hacer las cosas diferentes e ir en contra de lo que hacen el común denominador de las personas.

Gracias a esa oportunidad en este momento tengo el honor de escribir algunos relatos de mi experiencia, mis conocimientos y habilidades, aunque quisiera plasmarlo todo en el libro (papel), no sería posible,

porque existen palabras que sólo hablan a través de la acción.

Después de renunciar a mi cargo, en los cruceros de lujo, llegue a Bogotá con la fiel certeza de que debía existir algo mejor donde no tuviera que trabajar para alguien más y que paralelamente me permitiera crecer como persona en todos los sentidos de la palabra.

Fue así como un día por “casualidad” oí por la W radio (emisora muy importante en mi país) la entrevista del más reconocido Experto en Internet Marketing y Negocios por Internet del Mundo Hispano, creador de la campaña online para el re-lanzamiento en español del prestigioso hotel, Trump Soho de Nueva York, **Sebastián Saldarriaga**.

Aquél día se me abrieron las puertas a un mundo nuevo. Empecé a estudiar, Internet Marketing, bajo la mentoría de Sebastián Saldarriaga y Rolando Rodas (en el Club de Internet & Éxito) lo que me permitió conocer a grandes líderes y expertos en la industria como lo es **Julián Castañeda**.

Si nunca hubiera tomado las decisiones que tomé, si nunca hubiera seguido al pie de la letra lo que he aprendido hasta hoy, si hubiera hecho las cosas como las hacen el 95% de las personas, hoy no sería experta en Marketing e Info Marketing y mucho menos la Directora de Marketing de O.M.E.

“Los -Hubiera- NO Existen por eso Actúa y Haz que las Cosas Pasen”-
Jessica Vargas

“Si quieres resultados diferentes entonces debes comportarte y hacer las cosas de manera diferente” - Jessica Vargas

Ahora bien, al igual que ese 5% de la población hay empresas en tu industria que tienen realmente el éxito que tú estás buscando: el 1%

tiene un éxito increíble, el 4 % tiene un éxito excelente, y el 95% restante viven luchando para sobrevivir. Por eso NO hagas lo que otros hacen (seguramente lo hacen no porque les funcione sino porque el resto también lo hace).

El ADN Del Éxito

Como te venía explicando el éxito está probablemente en tan solo el 5% de la población mundial, y te aseguro que todas las personas que encajan dentro de este porcentaje tienen características diferentes. Gran parte del libro consiste en darte esas claves, esos secretos que ahora tienes en tus manos.



Julián, capítulos atrás te contó acerca de un hábito que tienen sus padres, que ha marcado una gran diferencia en su vida y en el éxito que ha logrado alcanzar. Cuando comparto con su familia notó eso continuamente, es algo realmente muy simple y sutil que, al ser practicado desde niño, le ha dado una gran ventaja sobre otras personas.

Este hábito es muy sencillo, consta de una sola palabra: "Campeón". Los padres de Julián siempre se refieren a él como "campeón". En cada conversación siempre es el "apodo" que lo acompaña. Siempre, desde pequeño, Julián ha sabido que es un campeón y cada día lo confirma

más y más. Ese carácter de campeón está incorporado en su ADN. Si tú tienes hijos incorporar algo así puede representar grandes beneficios más adelante en sus vidas.

Los grandes genetistas tienen aparatos súper sofisticados para analizar el ADN de las personas, sacar conclusiones y hacer sus estudios respectivos. Tú no necesitas ningún aparato especial para poder analizar el ADN de las personas altamente exitosas. Inclusive con solo escuchar una entrevista puedes tener grandes indicios de ese ADN, de lo que hacen y cómo lo hacen.

Al tener esta información solo basta con aplicarla en tu rutina, en tu vida, en tu negocio y verás cómo tu ADN empieza a parecer más y más al de las personas más exitosas del mundo.

El Olimpo

Para la mitología griega “*el luminoso*”, como es conocido el Monte Olimpo, era el hogar de los dioses olímpicos, un lugar sagrado en una cadena montañosa cuya cima es el pico más alto de Grecia, en este lugar existía una serie de reglas específicas, entre estas se restringía la entrada a cuyos seres no fueran Dioses, por ende en todo lado del monte se percibía sabiduría, belleza y poder supremo.

Al igual que el Monte Olimpo es importante que tengas un ambiente donde se aprecie armonía y se respire éxito. Para lograrlo solo basta con hacer pequeños cambios en la música, la decoración y la organización de manera estratégica.

Igualmente es necesario que tengas reglas específicas como desconectar el teléfono y revisar el correo en horas determinadas, trabajar a puerta cerrada, no permitir interrupciones y tener una lista VIP de quienes recibes llamadas, entre otras.

Además como mencioné en el capítulo 8 puedes reservar lugares y espacios para actividades importantes como escribir, hacer sesiones de coach o simplemente ejercitar tu creatividad.

¿Es La Genética O Las Circunstancias?

“Las personas que son buenas creando excusas no son muy buenas haciendo dinero; las dos son mutuamente excluyentes”

“people who are good at making excuses are not very good at making money; the two seem mutually exclusive”

Llega el niño a donde el papá y dice: “papá perdí el año, ¿Qué crees tú, es la genética o las circunstancias?” (imagen)

Este diálogo explica con exactitud el comportamiento de esos empresarios que están todo el tiempo buscando culpables donde no los hay. Razón por la cual no obtienen resultados relevantes y uno de los factores por el cual las estadísticas indican que, en promedio, el 80% de las Pymes fracasa antes de los cinco años y el 90% de ellas no llegan a los 10 años.

Si tú quieres que tu empresa crezca y se mantenga en el tiempo ajena a las circunstancias externas, debes fortalecer tu mentalidad, tus habilidades y aumentar tus conocimientos de Marketing.

Consejo: Invierte un porcentaje de tus ingresos en tu capacitación (adquisición de nuevos conocimientos)

“Si tú no estás reinvertiendo por lo menos el 10% de tus ingresos (y preferiblemente de tus ingresos deseados) en tu conocimiento, conocimientos técnicos, entrenamiento y acondicionamiento, a través de libros, cintas, audiolibros, boletines, cursos virtuales, seminarios, coaching y consultoría, entonces creo que eres incapaz de sostener un alto rendimiento”

CAPITULO 13

¿Cómo Sabes Si Realmente Estás
Teniendo Éxito En Los Negocios?

Por Julián Castañeda

El éxito es algo relativo. Pero en los negocios el éxito no es relativo. El éxito en los negocios siempre está calculado en términos financieros, en términos económicos. O si no ¿Para qué habrías tú creado y trabajado tanto para sacar tu negocio adelante? Podemos decir que para ayudar a la comunidad, para proveerlos de ropa, anillos, leche, servicios de consultoría o lo que sea que tú hagas, pero eso es lo que nosotros damos a la gente a cambio de dinero. Por eso el éxito debe estar medido en términos financieros.

El éxito en la vida tiene otras medidas, una puede ser tiempo libre, otra calidad de vida familiar, salud, tranquilidad mental, desarrollo espiritual etc. Pero en los negocios el éxito se mide con indicadores monetarios, ganancias totales, ROI, valor promedio del cliente etc. Son como el Ritmo cardíaco, presión arterial de nuestros negocios.

Es probable que te esté yendo muy bien, pero sabemos que quieres más, mejores resultados, más ganancias, más clientes, menos tiempo de dedicación en tu negocio para que tengas más tiempo para ti, tu familia o lo que sea que quieras. Es justo, tú eres el creador, el maestro de tu negocio.

Es allí donde nosotros entramos a ayudar y por eso queremos hacerte una oferta muy especial.

Valoramos mucho tu tiempo en haber leído este libro completo. De hecho muchos compran libros pero pocos los leen. Es por ello que vemos en ti algo muy especial, estás comprometido por llevar tu negocio a un nivel superior, estás comprometido con generar mejores resultados, quizás lo único que te falte sean las estrategias, sistemas y herramientas para lograrlo, Aquí es donde tú y nosotros podríamos quizás a llegar a ser un muy buen equipo.

Como te hemos mencionado varias veces no aceptamos a cualquier persona como nuestro cliente, tú ya tienes gran camino ganado, vimos tu compromiso al leer este libro y eso te hace estar un paso más adelante del resto.

Lo siguiente que queremos que hagas es que visites la siguiente página web: www.organizacionmundialdelexito.com/coaching-privado

Allí te pediremos tus datos personales, entrarás en una lista privada de espera (creemos, no todo el mundo tiene acceso a esta página) y en cuanto saquemos tiempo disponible te contactaremos para que podamos hablar en persona por Skype.

Queremos que el proceso quede lo suficientemente claro desde acá para que no te lleves ninguna sorpresa. Cuando te escribamos de vuelta te vamos a pedir un depósito de \$297 para tu sesión inicial, en esta sesión (de duración de una hora) miraremos de cerca tu negocio y crearemos junto contigo el plan que nos llevará a lograr grandes resultados para ti y tu negocio.

Ten en cuenta dos cosas. La primera es que estos \$297 dólares es un precio supremamente bajo para una hora de nuestro tiempo. Pero también te lo cobramos desde el principio para alejar a los curiosos.

Luego de nuestra conversación dos cosas pueden pasar, la primera es que te demos la buena noticia que podemos ayudarte, en ese caso los \$297 iniciales se abonarán a la tarifa del contrato que cerraremos ese mismo día para ponernos a trabajar contigo en el avance de tu negocio. Dependiendo de la dificultad y la cantidad de trabajo nuestra tarifa oscila entre los \$3.500 y \$5.000 dólares mensuales. La segunda opción es que por alguna razón no podamos ayudarte, en este caso te devolveremos la totalidad de tu inversión, hasta ese momento \$297.

Es decir que no tienes nada que perder, todo lo contrario tienes mucho que ganar. Así que sería todo un honor y un placer poder ayudarte a expandir y crecer tu negocio.

Pero de todas formas no te preocupes si no estás preparado aún para un coaching o consultoría privada con nosotros. Puedes empezar a estudiar nuestros diferentes recursos en nuestra tienda virtual. Tenemos múltiples cursos, talleres, eventos y recursos que te ayudarán en tu camino a lograr tener un mejor negocio y la mentalidad de oro que necesitas para llegar al éxito.

Visita nuestro sitio web: www.OrganizacionMundialDelExito.com