

APRENDE A EMPRENDER

I JORNADAS DE EMPRENDIMIENTO

INTRODUCCIÓN

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

El único contrato válido es el que se establece internamente con uno mismo.

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

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

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

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

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

Ya no hay trincheras donde esconderse. Todo el mundo ingresará en función del valor que aporte y mientras lo aporte. El resto ya no podrá medrar en una

compañía parapetado tras un cargo. Todo será muy transparente, claro; y por ello, justo.

Y emprender será la única opción viable.

La seguridad laboral nunca existió; fue sólo una fantasía de la que muchos se enamoraron. Ahora, por fin, lo sabemos.

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

Pasamos del preguntarnos “¿Cómo podría encontrar seguridad?” a preguntarnos “¿Cómo podría aportar más valor?” o “¿Cómo podría desarrollar una actividad que aporte sentido a mi vida?”.

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

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

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

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

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

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

En el siglo pasado, los héroes eran los astronautas. Hemos escrito este libro para los héroes del siglo XXI: los emprendedores. Personas que se hacen a sí mismas, que se forman incansablemente, se auto motivan, se piden más, se guían por el corazón y la pasión, son altamente educadas e instruidas, nunca se quejan, lideran, sirven y colaboran, aman lo que hacen y se nutren espiritualmente. Esta clase de emprendedores son la humanidad del futuro.

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

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

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

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

El ser humano ama los hábitos. Esto tiene su sentido y es que permiten que el cerebro economice energía no teniendo que pensar qué opción tomar. Esto sería agotador, por eso tu cerebro de manera natural prefiere ser gobernado por hábitos.

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

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

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

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

Los mini hábitos son pequeñas rutinas que construyen grandes vidas.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Recuerda tu misión: emprender.

I JORNADAS DE EMPRENDIMIENTO

PRIMERO

LO PRIMERO

EMPRENDE PARA SERVIR

*“No te preguntes qué puede darte la vida sino qué puedes dar tu a la vida”,
Victor Frankl.*

Sólo me jubilaré cuando este planeta esté a salvo, Jane Goodall

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

Otros piensan en un proyecto o empresa y simplemente piensan en lo que les apetece hacer y olvidan el factor económico. Lo que sucede ya lo sabes porque le pasa aproximadamente al 85% de los proyectos emprendedores antes de los 5 años: fracasan.

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

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

Si la respuesta es para pagar la hipoteca, para tener algo que hacer, o para no estar en paro, mejor que alguien te avisemos cuanto antes: estás en un camino que tiene muchas probabilidades de terminar mal. Empezar para llegar a algún sitio es mejor que emprender para escapar de algo; curiosamente aquellos que emprenden para escapar de algo con frecuencia terminan en el lugar del que tratan de escapar.

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

Nosotros emprendemos para solucionar un problema, para dejar el mundo un poco mejor de lo que lo hemos encontrado, para mejorar la vida de alguien,

emprendemos –y no importa si abres una mercería en Cuenca o una empresa tecnológica en Silicon Valley- para satisfacer a otras personas. Y cuantas más personas hagas feliz o sirvas, mejor te irán las cosas. Emprendes porque crees que las cosas podrían ser de otra manera; y ya que nadie parecer haberse dado cuenta antes, eres tú quien lo va a hacer.

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

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

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

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

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

La vida es un proyecto colectivo que exige de cada uno de nosotros su participación; y emprender es una forma de colaborar en este proyecto colectivo. La vida exige de ti que observes, y te observes, y pienses cómo puedes contribuir a este proyecto. Eso es emprender: desarrollar talentos para ponerlos al servicio de una idea mayor que nosotros. Es como si de alguna manera salieses a la calle a observar qué podría necesitar la vida y tú te presentases voluntario para hacerlo. Eso es emprender.

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

Tres ideas de poder:

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

Hábito: Pregúntate siempre para qué

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

DEFINE TU PROPIA IDEA DE ÉXITO

*- Un día vamos a morir Snoopy. - Cierto Charly pero los otros días no.
[Snoopy y Charlie Brown]*

Mama, ¿qué te gustaría ser si vivieras? [Mafalda]

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

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

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

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

El problema es que pensamos que aún nos queda tiempo.

Algunos le dedicaron un rato, cuando tenían 18 años, a pensar qué querían hacer con sus vidas y cómo sería una vida de éxito; y con ello han puesto su vida en manos de la persona de 18 años que fueron. Otros le dedican un rato desganadamente en septiembre con las prisas del nuevo curso que comienza pisándoles los talones. Una locura.

Es urgente que definas tu propia idea de éxito, que vivas en coherencia con lo que has venido realmente a vivir. Es urgente que reconectes con tus deseos y

que definas exactamente qué es el éxito para ti, salvo que desees vivir toda tu vida la existencia de otra persona. Algo que también tiene algunas ventajas, por supuesto.

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

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

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

Algunas personas conectan con sus deseos del alma después de haber experimentado alguna vivencia más o menos traumática; otras, más afortunadas, lo harán sin necesidad de estas experiencias dolorosas, pero sea como sea, antes o después, tendrás que escuchar estos deseos y cuando lo hagas no podrás seguir haciendo como si nada. Si ese momento no ha llegado para ti, ojalá llegue cuanto antes para que puedas ponerte, con el ímpetu y la importancia que merece este asunto, a definir qué es éxito para ti.

Tres ideas de poder:

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

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

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

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

ENAMÓRATE DE TU OBJETIVO ESTRELLA

“Son aquellos que se concentran en una sola cosa los que avanzan en este mundo”, Og Mandino.

“Sólo puede haber una cosa que sea la más importante. Muchas cosas pueden ser importantes pero sólo una puede ser la más importante”, Ross Garber.

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

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

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

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

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

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

Tu objetivo estrella es algo que, si funciona como esperas, conducirá tu vida al siguiente nivel. El objetivo estrella es escribir tu libro, conseguir los inversores para tu idea, acabar ese tedioso informe que necesitas para poder

tomar una decisión importante, o implementar esa nueva línea de productos que sabes que, de tener éxito, lo cambiará absolutamente todo.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Recuerda: cada día.

Tres ideas de poder:

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

Hábito: Dedica cada día un rato al objetivo estrella

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

I JORNADAS DE EMPRENDIMIENTO

PREPÁRATE
COMO UN ATLETA

¡DESCANSA!

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

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

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

Aprovechamos para recordar lo obvio: tu estado natural como ser humano es estar siempre lleno de energía y la ausencia de ésta es una anomalía que puede -y debe- ser corregida. Una persona cansada adopta necesariamente peores decisiones para su vida y para su proyecto emprendedor.

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

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

Cuando estás cansado tiendes a alimentarte peor ya que buscas alimentos que te proporcionen un impulso inmediato de energía pero que desgastan tu organismo, generando un círculo vicioso de cansancio. Cuando estás cansado tiendes a procrastinar y con ello dejas de liderar tu vida. Cuando estás permanentemente cansado pierdes la ilusión porque cuando nos duele algo o estamos cansados en lo único que pensamos es en nuestra salud y en descansar. Cuando estás cansado no puedes disfrutar de la claridad que tendrías si llevases encadenando meses y años con tu estado de energía natural, el que tenías antes de agotarte. Estar cansado limita profundamente tus posibilidades de éxito como emprendedor.

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

Estar rebosantes de energía supone cuidarnos en el plano de lo físico, lo intelectual, lo emocional y lo espiritual. Cuídate cada día en cada una de

estas 4 facetas y tu vida se llenará de energía automáticamente y la podrás utilizar para cumplir con tu propósito de vida.

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

Aquí van tres hábitos que te permitirán descansar y permitir que tu energía se recupere...

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

2. Año o mes sabático. En los últimos años [Sergio] me he tomado un tiempo sabático de vez en cuando para pensar, escribir un libro, cuidar de un ser querido, o cruzarme el océano Atlántico en velero; y lo cierto es que cada vez que lo he hecho, paradójicamente, toda mi vida ha experimentado un salto cualitativo hacia delante. Hoy lo sé: “hacer” menos y “ser” más es un acelerador de los resultados.

Es cierto que es contra-intuitivo. De hecho, desconozco por qué razón es así pero lo cierto es que esos días de aparente inactividad han impulsado, sin ni siquiera tener intención de ello, mi vida a un sitio mejor. Te lo recomiendo. Casi cualquier persona puede tomarse un mes o una semana sabática al año con un poco de planificación y si crees que en tu caso no puedes, créeme, con más razón deberías hacerlo. Estar obcecadamente ocupado te aleja más que te acerca del lugar al que deseas ir.

Ese mes o año sabático lo puedes emplear para probar o aprender cosas nuevas, para pasarlo con tus hijos, con un familiar o para viajar. Esto, obviamente, sólo podrás hacerlo si has aprendido a gestionar, como mínimo, tu tiempo y tu dinero adecuadamente.

3. Dormir cuando estás cansado. A veces los adultos somos como los niños que no quieren irse a la cama por no perderse nada. Tenemos tendencia a estirar los últimos minutos del día como si en ese rato pudiéramos recuperar el tiempo perdido durante el día. Permítenos que te digamos algo: las peores decisiones las tomas a última hora del día. Las peores conversaciones se mantienen a última hora del día. Si estás discutiendo con un amigo o con tu pareja por la noche, guardad silencio inmediato y reanudad la conversación a las 07:00 de la mañana. Ya verás cómo tiene otro tono. Vete a dormir una hora antes, o en cuanto notes cansancio, y comprobarás como tu vida mejora. El mejor momento para sacar tu proyecto adelante es por la mañana -cuando uno está descansado y lleno de energía- y no por la noche, por muy nocturno que seas.

Si tienes dificultades para conciliar el sueño, diseña un protocolo antes de irte a la cama a descansar. Tu cuerpo ama los hábitos y sabrá que cuando empieces ese protocolo es el momento de descansar.

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

Tres ideas de poder:

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

Hábito: tu período sabático

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

NO TE QUEJES NUNCA

-Tienes muy buen aspecto... ¿Qué has hecho?

-Simplemente he decidido no discutir.

-Pero no creo que sea por eso...

-Llevas razón.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Es posible que después de años de adicción, te cueste dejar la queja de un día para otro. Quejarse es adictivo y necesita un tratamiento radical. Sin embargo disponemos de un remedio de choque que te permitirá cortar con este pernicioso hábito. La propuesta para iniciar la desintoxicación es la de pasarte 30 días seguidos sin quejarte de nada.

Este tratamiento tiene sólo una regla que te va a parecer deliciosa: si durante el período de 30 días en algún momento te quejas, el contador empieza de cero de nuevo. Es decir que el juego consiste en pasar 30 días seguidos sin quejarte. Si en el día 25 te quejas, empiezas de nuevo.

¿No estás deseando empezar?

Tres ideas de poder:

1. Las quejas debilitan.
2. Si algo no te gusta, en lugar de quejarte puedes implicarte o aceptarlo.
3. Pasar 30 días sin quejarte te ayudará a incorporar el nuevo hábito.

Hábito: Dieta hipo lamentativa

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

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

COMPROMÉTETE AL 100%

“Lo que das te lo das y lo que no das te lo quitas”, Jodorowsky.

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

Nos suena raro; y sin embargo, en ocasiones, en las formaciones de alto impacto que impartimos le preguntamos a los asistentes cuál es su nivel de compromiso con su proyecto emprendedor. Algunos responden que al 100%, pero muchos otros responden que al 90%, al 80% o incluso al 60%. En la reflexión posterior sobre el ejercicio, algunas personas incluso argumentan que un compromiso del 90% es muchísimo. Imagina si han venido al evento con su pareja.

A nosotros todo esto nos suena como decirle a tu pareja que estás comprometido al 90%. El compromiso verdadero es de un 100%, o no lo es. No puedes comprometerte a conducir un coche en un viaje de dos horas y estar comprometido al 99%, es decir despierto y alerta 119 minutos y dormido durante un minuto. Estar comprometido al 99% es lo mismo que dormirte un minuto conduciendo en un viaje de dos horas. Te acabarás estrellando.

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

Ser emprendedor significa estar comprometido cada segundo de cada minuto. ¿Te parece demasiado? Si es así, quizá encuentres problemas para alcanzar el éxito en tu proyecto emprendedor, que por definición va a requerir de más energía de la que en principio somos capaces de preveer.

Somos demasiado autoindulgentes con ese 1%. Hazlo o no lo hagas; ambas opciones son perfectas. En un mundo abundante no tienes que hacer nada pero si lo haces, por favor, hazlo con un compromiso 100%.

Esta falta de compromiso 100% es la que explica los resultados que obtienen algunos proyectos emprendedores. Ser emprendedor implica estar comprometido al 100% el 100% del tiempo y situaciones. Sé honesto contigo mismo y valora: ¿Cuál es tu nivel de compromiso del 1 al 100?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Pero antes de acabar permítenos que te confesemos una gran noticia: una vida vivida desde el compromiso es mucho más fácil, liviana y abundante. El compromiso 100% y adoptado de antemano es probablemente una de las decisiones que más cambian la vida de las personas.

El hábito que te proponemos y que, puedes creernos, cambiará tu vida es el de la presencia plena, el del compromiso cien por cien, el de estar en lo que estás sin estar distraído. Vivir en un compromiso 100% significa estar centrado en cómo puedo servir más y mejor a las personas, o en cómo puedo hacer mejor lo que estoy haciendo para ofrecer más valor. Es algo sencillo pero que lo cambia todo, para siempre.

Tres ideas de poder:

1. No es lo mismo ser responsable que estar comprometido.
2. El éxito emprendedor depende de un nivel de compromiso 100%.
3. Compromiso 100% es más fácil, liviano y abundante.

Hábito: Comprométete al 100% en cada momento de tu vida

Da siempre un poco más de lo que se espera de ti. Piensa en cómo puedes aportar un poco más en esta situación. No importa en lo que estés ocupado en este momento. El hábito consiste en estar presente al completo con todo tu intelecto, emoción, cuerpo y espíritu. Estar comprometido al 100% en cada cosa que hagas enviará tu vida inevitablemente al siguiente nivel. Sólo pruébalo y luego nos cuentas.

I JORNADAS DE EMPRENDIMIENTO

PIENSA
EN GRANDE

APLICA PALANCAS

“No le temo a los computadores. Le temo a la falta de ellos”, Isaac Asimov.

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

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

Tu trabajo no es trabar, es sistematizar.

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

Busca puntos de apoyo y después une esos puntos.

¿Y qué podría ser una palanca para tu proyecto? Tiempo de otros, talento de otros, dinero de otros, ayudas de otros, conocimientos de otros... Incluida la tecnología e incluida la palanca más grande que existe en este momento: Internet. Un emprendedor, en cualquier tipo de negocio, debe hacer un uso intensivo de Internet. ¿Por qué? Porque es ahí donde está la gente, el dinero, las oportunidades y los negocios. Y cada vez lo será más. Cuando un negocio

prescinde de la palanca de Internet, está tirando por la borda sus opciones de futuro y crecimiento; y casi seguro su supervivencia también.

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

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

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

Sistematiza. Del latín “sistema”, se puede definir un sistema como un conjunto ordenado de elementos que se trabajan interrelacionados y que interactúan entre sí para producir un resultado. Un sistema es un protocolo en el que delegar esfuerzos. El concepto se utiliza tanto para definir a un conjunto de objetos como de personas dotados de organización. Esto significa que una empresa es un sistema, y el emprendedor ha de trabajar siempre en mejorar el sistema pero no debería trabajar dentro del sistema. Si lo hace, es que ha olvidado su rol de “hacer hacer” y se hunde en el “hacer”. Para sistematizar más y más el proyecto, le conviene expulsarse del organigrama y dedicar su tiempo en refinar el sistema, a pensar en cómo hacerlo más preciso y confiable.

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

Tres ideas de poder:

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

Hábito: Enfócate en encontrar palancas para eliminar esfuerzo.

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

TOMA DECISIONES DIFÍCILES

“La rapidez de decisión es una característica de las personas de alto rendimiento. Casi cualquier decisión es mejor que ninguna decisión”, Brian Tracy.

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

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

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

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

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

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

Todo en la vida es un resultado, y ese resultado es coherente con las causas que han sido activadas. Pero como no decidimos con consciencia [no

pensamos sobre las posibles repercusiones] cuando recibimos el resultado con frecuencia no lo entendemos, y pensamos que lo que sucede en este mundo es fruto de la aleatoriedad, cuando lo que sucede es simplemente que no conocemos las causas o que no somos capaces de conectar causas y efectos.

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

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

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

Tres ideas de poder:

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

Hábito: Adopta decisiones difíciles

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

DEDÍCATE A LO QUE TE GUSTA HOY

“Momento presente, momento maravilloso”, Thich Nhat Hanh.

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

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

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

Asúmelo: el teléfono nunca te va a sonar con un mensaje cuyo remitente es Dios diciendo “Hoy, precisamente hoy, a las 16:09 es el momento. Deja todo y hazlo. Garantizado 100%”. Desengáñate de una vez: esa no es la forma en la que la vida se comunica contigo.

Puedes esperar a que llegue el SMS de Dios o a sentir que es el momento idóneo para empezar a hacer lo que te gusta. Sigue traicionándote si lo deseas, pero lo cierto es que ese momento idóneo es hoy, ahora mismo si nos apuras. Si hoy no es buen momento, mañana tampoco lo será.

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

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

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

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

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

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

La claridad profesional es fundamental pero también lo es la claridad para el resto de los ámbitos de nuestra vida. El hábito que te proponemos es que cada día dediques un rato, pase lo que pase, a hacer algo que te guste, también en los ámbitos que van más allá de tu vida emprendedora.

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

Prepara una lista con las 50 experiencias o actividades que quieres vivir. Olvídate por el momento del tiempo o del dinero. No te enredas con el cómo porque no es esencial, al menos de momento. Recuerda que ahora piensas en grande y pensar en grande implica plantearse primero el qué [la experiencia] y después el cómo [tiempo, dinero y recursos].

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

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

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

Tres ideas de poder:

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

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

El hábito que te proponemos es que cada día hagas algo que te guste. No importa que sea poco tiempo o mucho tiempo. Al hacerlo te estás mandado un potente mensaje: esto es lo que me pido. Pronto comprobarás como, si eres consistente con este hábito, lo que te gusta irá progresivamente ganando espacio en tu día a día hasta que un día lo ocupe todo.

MUESTRA GRATITUD PARA TENER ÉXITO

"Si en la vida tu única oración fuera "gracias", con ella sería suficiente.", Eckhart.

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

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

Si con lo que tienes no te sientes agradecido, con todo lo que te falta tampoco lo estarás.

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

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

He escrito (Raimon) sobre el poder de la gratitud en "El Código de la Manifestación" y como allí explico, la gratitud, al margen de sus efectos en el mundo de las cosas, crea cambios en tu conciencia de mayor calado. Por un lado, es la emoción que alienta la felicidad. Cuanta más gratitud sientes más te acercas al sentimiento de la felicidad. Por otro lado, la gratitud es el salvoconducto para entrar en un terreno emocional donde la percepción de miedo se deshace. En resumen, la gratitud te conduce a la felicidad y a la percepción correcta.

"Gracias" es un mantra corto y poderoso.

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

el éxito es consecuencia del agradecimiento (el cual precede cualquier cosa buena en la vida). ¡Te lo contaron al revés!

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

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

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

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

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

Tres ideas de poder:

- El agradecimiento te proporciona más de lo que agradeces.
- Ser agradecido es una actitud, no algo que se hace de vez en cuando.
- La palabra “gracias” abre las puertas más celosamente cerradas.

Hábito: Agradece cada día

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

I JORNADAS DE EMPRENDIMIENTO

PON RUMBO

A LO IMPORTANTE

HAZTE TRES PREGUNTAS CADA MAÑANA

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

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

El hábito de las tres preguntas te servirá para escapar elegantemente de este lodazal de trabajo que sólo te conduce a estar ocupado. Algo que, como ya sabes, tienes que evitar a toda costa.

Recuerda: ocupado = arruinado.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Si cada día le dedicas un rato a ese objetivo estrella en el que estás enfocado, sucederán dos cosas: la primera es que antes o después lo terminarás, pero la segunda es que con los días irás acumulando una montaña de asuntos pendientes en tu vida personal o profesional consecuencia de estar a foco en lo verdaderamente importante. Ese es el desequilibrio al que nos referimos.

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

pasa, siempre que estés realmente centrado en tus micro-objetivos, ese es el momento en el que empiezas a avanzar.

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

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

Tres ideas de poder:

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

Hábito: Establece cada mañana 3 micro-objetivos

Cada mañana, tan pronto como puedas, deja por escrito y agenda los 3 micro-objetivos del día. Uno de ellos en lo relacional, otro en lo profesional y otro en lo personal. Cogerte cada día te servirá para emplear tu tiempo en lo verdaderamente importante.

SIMPLIFICA

“Como es adentro es afuera, como es afuera es adentro”, Kybalion.

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

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

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

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

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

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

El verdadero reto consiste en mantener las cosas sencillas.

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

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

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

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

- ¿Está lleno ahora? – preguntó el maestro.

- Ahora es seguro que sí. –respondió satisfecho el novato.

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

Esta vieja historia nos recuerda la importancia de mantener nuestra vida libre de la arena y la grava –las cosas poco importantes de nuestra vida- para que quede espacio libre para las piedras –las cosas importantes de la vida-. O al menos, dejarlas las últimas en la lista.

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

Te damos la bienvenida al minimalismo.

Tres ideas de poder:

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

Hábito: Simplifica tanto como puedas

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

I JORNADAS DE EMPRENDIMIENTO

APRENDE

A APRENDER

PONTE A DIETA HIPOINFORMATIVA

“Habla de las buenas noticias del día. Habla de las cosas que amas. Y trae lo que amas hacia ti”, Rhonda Byrne.

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

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

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

Lo que no sospechan los proveedores y consumidores de negatividad es que cuanto más atención ponen en ello, más sucesos negativos en el mundo ocurren porque la atención crea la manifestación. Es el efecto llamada, la ley de la atracción, o el efecto bola de nieve... llámalo como quieras: cuanto más se valora lo negativo, más “voluntarios” aparecen para suministrar negatividad al mundo. Y si lo hacen es porque el mundo le da valor (le concede tiempo y espacio en los medios, en el ocio, en todo).

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

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

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

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

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

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

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

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

Tres ideas de poder:

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

Hábito: Practica la dieta hipoinformativa

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

PRACTICA EL DIEZMO EDUCATIVO

“No es lo que desconoces lo que te meterá en problema; es lo que crees que es cierto pero que realmente no lo es”, Mark Twain.

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

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

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

Quienes delegan su educación exclusivamente al Estado podrán aprender algunas cosas interesantes pero su conocimiento en áreas tan esenciales como la salud, las relaciones, el amor, el dinero, el autoconocimiento, la espiritualidad o la capacidad emprendedora estará perfectamente desactualizado. Y con ello estarán limitando sus posibilidades de obtener mejores resultados.

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

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

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

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

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

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

1. Todos los años dispondrás de un presupuesto para formación. Idealmente lo gastarás dentro de cada año. Estamos hablando de formación en desarrollo personal y profesional.
2. Tu presupuesto será de aproximadamente del 10% de tus ingresos netos. Si estás empezando o en fase de reinversión podrá ser algo mayor; si llevas muchos años o tus ingresos son especialmente exiguos podría tratarse de un porcentaje algo inferior. La cifra exacta la marcas tú pero apuesta por una cifra.
3. Idealmente irá destinado a educación no formal. Es decir a formación que te permita mejorar algún aspecto de tu vida personal o profesional de la manera más práctica y rápida posible.

4. No importa la cantidad de tu presupuesto. Si es poco, compra libros o video cursos. La cantidad no puede ser una excusa. Si de verdad dispones de un presupuesto famélico, compra cuadernos y bolígrafos y toma nota de vídeos gratuitos en la biblioteca local o en YouTube. Si esperas a disponer de la cantidad para hacerlo, ese momento, puedes creernos, nunca llegará. Necesitas empezarlo ahora, al margen del dinero.

5. Puedes adelantar presupuesto del futuro a este ejercicio con moderación si eso te facilita acceder a cierta formación ahora.

6. La educación escolar de tus hijos no entra dentro de este 10%. Este 10% es sólo para ti. Si tú no mejoras, ¿con qué legitimidad le pedirás a tus hijos que lo hagan?

7. Adicionalmente a la formación que elijas para tu desarrollo personal o profesional, si dispones del tiempo y del presupuesto, podrás escoger alguna formación sobre algún asunto que no tenga nada que ver con tu area de emprendimiento, pero que te apetezca aprender. Esto te permitirá investigar otros campos. Y nuestra experiencia es que finalmente siempre te llevas algo útil, más allá de la propia experiencia formativa.

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

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

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

Tres ideas de poder:

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

Hábito: El diezmo educativo

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

PAGA POR BUENOS CONSEJOS

“Recordad que la naturaleza nos ha dado dos oídos y una boca para enseñarnos que vale más oír que hablar”, Zenon de Citio.

Cuando Nelson Mandela tomó posesión de su cargo como Presidente de Sudáfrica adoptó una perspicaz decisión para evitar perder conocimiento, que es el recurso esencial para conducir cualquier proyecto [también un país] al éxito.

Mandela solicitó a varios colaboradores del gobierno saliente que permanecieran en sus puestos. Esta decisión fue especialmente sorprendente porque estas personas habían formado parte del partido del Apartheid. Sin embargo, el nuevo presidente les pidió que se quedasen: *“Mire, nosotros procedemos del campo. No sabemos cómo administrar un organismo tan complejo como la presidencia de Sudáfrica. Necesitamos la ayuda de personas experimentadas como usted. Les pido, por favor, que permanezcan en sus puestos”.*

Esta decisión, además de inspiradora y generosa, supone comprender que, sea cual sea el proyecto en el que nos embarquemos, necesitamos el conocimiento de personas más experimentadas que nosotros. La buena voluntad y las ganas de trabajar acaban con frecuencia en fracaso si no se dispone del conocimiento preciso.

Existe una tendencia en el emprendedor de tratar de sacarlo todo adelante sin ayuda de terceros. Esta tendencia es comprensible porque el emprendedor, casi por definición, dispone de recursos limitados, pero el resultado obtenido es con frecuencia negativo. No contar con el asesoramiento oportuno le hace desperdiciar recursos temporales y económicos, y aprender lentamente, lo que con frecuencia le agota y le acaba expulsando de la partida.

En cierta ocasión se estropeó una central eléctrica. Ninguno de los trabajadores conseguía dar con la avería así que finalmente llamaron al técnico que tenía mejor reputación y depositaron en él todas las esperanzas. Después de darse un rápido paseo por la planta, sacó un martillo y le dio un golpecito a un tornillo. De repente todo el mecanismo arrancó como por arte de magia. El director de la central le dio la enhorabuena y le pidió que mandara la factura.

Pasados unos días llegó la factura y en ella ponía 50.000€. El director estaba contento porque la central eléctrica estaba funcionando y desde entonces no se había estropeado pero 50.000€ le parecía excesivo por unos minutos de trabajo así que le pidió al técnico que por favor le desglosara el importe de la factura con la intención de averiguar la razón de un importe tan elevado. El técnico mandó la factura desglosada y puso:

- 49.999€ - Saber dónde hay que dar el golpecito.
- 1€. Dar un golpecito.

Resulta difícil, especialmente si eres emprendedor novel, tener acceso a todo el conocimiento que necesitas para el funcionamiento de tu proyecto, por eso es necesario que dispongas de tu Consejo de asesores externos, tu propio Consejo de sabios. No te hace falta tener un consejo de administración a tiempo completo; es suficiente con que puedas preguntar a la persona adecuada en el momento adecuado. Resulta además esencial que impidas que el conocimiento que consigues con el tiempo se escape de tu empresa; aunque es prácticamente inevitable que suceda, tienes que estar listo para minimizar ese impacto. Hablaremos de ello en el capítulo sobre cómo sistematizar.

Imagina que un emprendedor primerizo está obteniendo resultados mediocres en un aspecto determinado. ¿Qué es lo que hará? Probablemente le pedirá consejo a un amigo o emprendedor que está obteniendo resultados similares, y con ello, además de sentirse bien porque al otro le pasa algo similar, limitará sus posibilidades de éxito, porque lo que necesita es precisamente el conocimiento de alguien más experimentado y exitoso.

No podrás solucionar ningún problema con el mismo nivel de información que tenías cuando se generó o cuando lo generaste.

Si deseas mejorar seriamente los resultados que obtienes, necesitas acostumbrarte a pagar por un buen asesoramiento. Sabemos que al principio duele pagar por intangibles, pero te garantizamos que cuando compruebes su utilidad, es posible que acabes por desarrollar una adicción.

En el sistema educativo aprendiste que si sacabas adelante el examen con ayuda de otra persona [lo que se conoce como copiar] y el profesor se enteraba, te suspendían, y además te regañaban. En el colegio no te dijeron esto que te vamos a decir, pero no fue por mala fe sino por ignorancia, pero por favor recuerda esto porque es indispensable para tu éxito: el único contexto del Planeta Tierra donde sacar un proyecto adelante sin el

conocimiento de terceras personas funciona es en los exámenes del colegio, de las oposiciones o de la Universidad.

En cualquier otra situación conocida, trabajar en equipo y contar con el asesoramiento externo apropiado es condición necesaria para catapultar tu proyecto. La razón es sencilla: estarás contando con experiencia en un campo en el que tú no la tienes.

Pero muchas personas no se han dado cuenta y siguen presentándose a los exámenes de la vida sin asesoramiento. Un error de principiante que antes o después terminan por lamentar.

El hábito que proponemos es sencillo: si tienes que tomar alguna decisión importante acostúmbrate a preguntar –y a pagar, mejor- a personas expertas en ese campo. Busca al mejor profesional que puedas permitirte. Crea tu propio Consejo de sabios. ¿Crees que una multinacional toma decisiones sin consultar a expertos? Por supuesto que no. Por eso tú tampoco debes hacerlo, aunque de momento sólo seas un autónomo o una pequeña empresa.

Tres ideas de poder:

1. Paga por recibir el mejor asesoramiento antes de tomar decisiones.
2. El único lugar donde puedes triunfar sin contar con conocimiento ajeno es en los exámenes del colegio o de las oposiciones.
3. No puedes saber de todo: crea tu propio Consejo de sabios.

Hábito: Rodéate de expertos

El hábito que te proponemos es que adoptes el hábito de pagar por buen asesoramiento. Paga por la experiencia ajena puesta al servicio de tomar las mejores decisiones posibles en cada momento, especialmente sobre aquellas sobre las que no dispongas del conocimiento suficiente. Podrá ser en forma de libro, de seminario, de consultoría o de asesoramiento, no importa: la forma la eliges tú, pero por favor, paga por recibir la mejor información posible.

I JORNADAS DE EMPRENDIMIENTO

**RODÉATE DE
UN EQUIPO GANADOR**

CONSTRUYE RELACIONES SÓLIDAS

“No hay nada como las relaciones. En el universo, cada cosa está relacionada con todas las demás. Nada existe de forma aislada. No podemos pensar que somos individuos que pueden hacerse a sí mismos sin ayuda de nadie”, Margaret Wheatley.

Un día Edison -el inventor- llegó del colegio y le entregó una nota a su madre Nancy. Le dijo que su maestro se la había dado pidiéndole que se la entregase a su madre sin leerla. Cuando la madre abrió el sobre, sus ojos rompieron a llorar, emocionada, mientras le leía las palabras al pequeño Edison: “Su hijo es un genio. Esta escuela es muy pequeña para él, y no tenemos buenos maestros para enseñarle. Por favor, ocúpese usted de su educación”.

Años después, la madre falleció y mientras Edison estaba ordenando sus documentos, encontró un papel doblado. Sintió curiosidad y lo abrió. Era un papel de la escuela a la que había ido de pequeño. La nota, dirigida a su madre, decía así: “Su hijo está mentalmente enfermo y no podemos permitir que siga viniendo a esta escuela”.

Cuentan que Edison quedó fuertemente impresionado porque entendió lo que había sucedido realmente: su madre había cambiado las palabras de aquella nota cuando se la leyó para darle seguridad y confianza al joven. Y lo logró.

Este hecho probablemente cambió la vida de Edison para siempre, y también la de todos nosotros.

Conseguir la confianza de otras personas -y ofrecérsela- cambia el mundo pero también, y más concretamente, cambiará tu proyecto emprendedor y tu vida. El éxito en los negocios es consecuencia de afinar el olfato para saber en quién puedes confiar, y en quien no puedes, así como de conseguir que las personas adecuadas confíen en ti.

Para que Edison pudiera ser la persona que fue, necesitó que su madre confiara plenamente en él. Un emprendedor de éxito sabe que sin relaciones sólidas que lo apoyen no podrá llegar muy lejos en la vida. Por ello domina el hábito –como casi todo, esto también es un hábito- de construir relaciones sólidas.

De entre todas las palancas que un emprendedor puede emplear en la vida posiblemente el conocimiento y las relaciones sean las dos principales.

Algo que saben todos los emprendedores de éxito es que necesitan trabajar más en construir relaciones sólidas y menos en completar tareas. El trabajo de un emprendedor, ya lo sabes, es pensar, averiguar la forma de entregar valor a otras personas, diseñar sistemas que funcionen sin su presencia... y construir relaciones sólidas.

Cualquier proyecto necesita la colaboración de muchas personas y cualquier emprendedor que haya logrado cierto éxito, y que lo haya mantenido, ha sido, necesariamente, una persona generosa con muchas personas, y que ha construido lazos fuertes por el camino. A simple vista, un observador despistado, podría pensar que no fue así, sin embargo la realidad no demuestra una y otra vez que hacer negocios tiene mucho más que ver con las relaciones que con ninguna otra cosa.

En la Inglaterra del siglo XIX, cierta mujer tuvo la oportunidad de cenar en dos noches consecutivas con dos de los grandes políticos de la época, que además estaban enfrentados: Gladstone y Disraeli. Cuando le preguntaron qué impresión le habían generado los políticos, respondió: “Cuando cené con Gladstone pensé que él era la persona más inteligente de Inglaterra; con Disraeli pensé que yo era la más inteligente de Inglaterra.

Sólo no serás capaz de hacer nada. Las relaciones lo son todo. La red es un pre-requisito para el éxito de tu negocio.

¿Quieres ser emprendedor? Aprende a construir relaciones sólidas.

Simplificando mucho, hay dos tipos de personas: las que te enriquecen y las que te empobrecen. Las primeras te apoyan, son generosas y laboriosas, no te juzgan, comparten sus recursos contigo, no llevan la cuenta de los favores, se interesan sinceramente por tu proyecto y por tu familia, son entusiastas y, como consecuencia de todo lo anterior, la suerte les sonrío...y mucho.

Las otras, ya lo imaginas, hacen exactamente lo contrario.

La idea de este capítulo es que aprendas a cultivar relaciones con el primer grupo.

¿Y cómo se hace? Probablemente ya tengas la respuesta: siendo uno de ellos. Conviértete en esa una persona que enriquece a los demás, una persona cuya presencia inspira a otros. Si te lo propones, te darás cuenta de que tampoco es tan difícil; está al alcance de cualquiera.

Construir relaciones tiene mucho más que ver con dar que con recibir. Mucho más.

Algunas ideas para construir relaciones:

- Concéntrate en dar a otras personas, más que en recibir. El que quiera recibir tiene que empezar dando y quien entiende esto temprano, la suerte le acompaña.

- Recuerda nombres, cumpleaños, efemérides, ofrece ayuda sin razón aparente y, suceda lo que suceda, no lles la cuenta.

- Ofrece información o contactos de valor a tu red incluso cuando no te lo pidan. Presenta personas sólo porque crees que es importante que se conozcan.

- Si crees que lo necesitas, estudia sobre Inteligencia emocional, comunicación, networking o cómo construir relaciones.

- Promete poco y da mucho. Siempre.

- Pedir ayuda implica que te pueden rechazar. Si lo hacen, no hagas un drama ni lo tengas en cuenta. Forma parte del juego.

- Pedir ayuda implica que quizá le debas algo a alguien. Tómatelo como una oportunidad de construir esa relación en un futuro cuando puedas ayudar a esa persona de vuelta.

- Desarrollar sistemas para construir relaciones: agenda fechas importantes, llama de vez en cuando, hazte de la secta de los fanáticos de la base de datos, llama una vez al día a un ser querido, manda dos agradecimientos cada día, etc...

Tres ideas de poder:

1. Sin relaciones sólidas no llegarás muy lejos.
2. Tu labor como emprendedor incluye construir relaciones sólidas.
3. Construir relaciones tiene que ver más con dar que con recibir.

Hábito: Sistematiza la construcción de relaciones

Proponte llamar cada día a un ser querido o mandar una nota de agradecimiento. También podrías invitar una vez a la semana a comer a alguien o hacer una cena una vez al mes en tu casa o podrías proponerte ir a un evento público de tu industria cada año donde hacer networking... Lo importante es que no dejes al azar la construcción de tu relaciones, sino que sea un hábito.

NO INTENTES CAMBIAR A NADIE

“La mejor manera de cambiar a los demás es cambiar uno mismo, porque así cambiamos las relaciones y los demás deberán cambiar también”, John Grinder.

Casi todo el mundo te dirá qué cambios tienen que hacer qué personas. Lo tienen muy estudiado y claro. Llevan años pensándolo, pidiéndolo a Papá Noel. Aunque pasan por alto los cambios que ellos mismos deberían hacer. Lamentamos decirles que lo único que hay que cambiar es precisamente la idea de que “los demás deben cambiar”. Ese es todo el cambio que se necesita en el mundo.

Cambiarse a uno es posible, cambiar a otros es imposible. Cuando más se insiste en cambiar a alguien, más reacciona su ego y se resiste -no al cambio sino a la presión inaceptable del otro ego que trata de cambiarle-. Es un “juego de egos” sin final ni solución. Es mejor “inspirar el cambio” en otros y dejarles en su mano si lo harán, cuándo lo harán, y cómo lo harán.

El mundo está bien como está, es quien se siente incómodo en el mundo quien tiene que mover ficha. Demasiadas generaciones repiten que llegaron al mundo para cambiarlo. Y todos han fracasado. No es esa la idea para venir al planeta Tierra. No hacen falta más “salvapatrias” de la humanidad... sino personas conscientes y auto responsables de sí mismas que sean el cambio que quieren ver reflejado en el mundo. Si cada uno de nosotros despertara de su sueño de temor y separación, el mundo tendría otra pinta.

Todos quieren cambiar el mundo, pero nadie quiere cambiarse a sí mismo.

De hecho, el mundo no tiene que cambiar nada de nada. Está ahí como un espejo que refleja los cambios que nos conviene hacer a los que estamos observándolo y pensando que merecemos una vida mejor. El mundo es un ayudante, es una proyección en 3D que está ahí delante para dar feedback. Y en esto no hay excepciones.

El mundo es un espejo, dejemos tranquilo al espejo.

No rompas el espejo si no te gusta lo que ves, cambia lo que pones delante de él. Tan sencillo como esto. Ahí afuera solo hay una pantalla en blanco que refleja la película que proyectamos en esa pantalla neutra. Cuando colectivamente proyectemos amor, el mundo pasa a ser otro. ¿O es que es algo que ya sabemos pero que ocultamos para no tener que asumir el esfuerzo de responsabilizarnos de nuestras vidas?

No trates de hacer que tus empleados y colaboradores cambien para que se ajusten a los guiones que has escrito para ellos. ¿Para eso les contrataste? No lo hagas, ni siquiera “por su bien”. Mejor rompe esos guiones pre establecidos y déjales ser quienes desean ser. Contrátalos por sus valores, habilidades, y actitud. Permite que los desarrollen en el contexto de tu proyecto. Permite que aporten, y que elijan abandonarlo y crear su propio proyecto un día. El mundo necesita más emprendedores.

Haz libre a la gente y rompe los guiones que escribiste para ellos. Eso te dará libertad a ti también, de estar vigilando si se acoplan a tus expectativas. Puedes mejorar su actuación, su formación, pero no puedes cambiar su actitud y sus valores. Eso es una elección muy personal que se puede inspirar pero no imponer.

Emprender es elegir un vehículo de transformación (tu proyecto) para hacer el mayor cambio personal al que serás expuesto tú y tus colaboradores. Ayudar a otros es una voluntad universal que encierra un regalo muy personal: ayudarse a uno mismo. La búsqueda de la felicidad es “iluminación egoísta” que implica una condición generosa: conseguir la felicidad apoyando la felicidad de los demás. Emprendedor: todo lo que das, te lo das a ti mismo. Todo lo que escatimas te lo quitas a ti también.

Emprender implica un aprendizaje intelectual de muchas disciplinas y habilidades, pero también es una enseñanza para el corazón. Tiene su mística. Durante la aventura empresarial, habrá que desarrollar muchas actitudes y cualidades personales para poder tener éxito. No es tanto lo que consigues, sino en quien te conviertes en ese proceso. Porque el éxito viene y va, pero la clase de persona que una acaba siendo estará en el equipaje personal para siempre.

Cuando empiezas tu proyecto crees que cambiarás el mundo, y afectarás a muchas vidas, cuantas más mejor, y así será; pero hay un resultado implícito en ese proceso de servir. Y es que te servirás a ti también, y la persona que empezó será muy distinta a la que llega a la meta. La meta es servir con tu emprendimiento, pero algo ocurre por el camino de igual importancia: el servidor se sirve sirviendo.

O de otro modo: tú ganas cuando tus clientes ganan, y no nos referimos al dinero.

Tres ideas de poder:

1. Tratar de cambiar a los demás es disfrazar la necesidad de un cambio personal.
2. La inspiración es más efectiva que la presión para el cambio personal.
3. Empezar conlleva un cambio personal sin precedentes.

Hábito: Hoy acepta a todo el mundo tal como es

No es su cambio lo que más necesitas, sino el tuyo. Pregúntate hoy y cada día: “¿Qué cambio busco en los demás que yo necesito hacer antes?”

DA SIN ESPERAR NADA A CAMBIO

“El universo opera por el intercambio dinámico de dar y recibir que son aspectos diferentes del flujo de energía en el universo”, Deepak Chopra.

Todos los emprendedores deberían aprender de los agricultores. Estos saben perfectamente que hay un tiempo para dar y otro para recibir y que siempre dar precede a recibir. La siembra precede a la cosecha. Si cada emprendedor lo tuviera tan claro y actuara bajo esta ley de la naturaleza, en ese mismo orden, creemos que la mayoría de los proyectos saldrían adelante, verían la luz y serían perdurables.

Imagina ahora que plantas la semilla de un manzano. Una semilla es bien poca cosa, piénsalo: ¿cómo algo tan pequeño podría convertirse en algo tan grande y que año tras año va a ofrecer sus frutos? Pero como sabes, un árbol frutal tarda años en dar fruto, necesita tiempo para crecer y desarrollarse. Durante ese tiempo no da nada, al contrario, pide mucha atención, reclama muchos cuidados. Nos entristece ver a nuevos empresarios que esquilman su negocio el primer año, y que se quejan de obtener apenas rentabilidad. Deberían aprender la ley de siembra y la cosecha.

En una simple semilla, ¿cuántos frutos potenciales existen? Incontables.

El proceso toma su tiempo y tiene su reloj interno. Ahora imagina que en un momento de duda, el agricultor escarba en la tierra para ver cómo marchan las cosas y así comprobar si su semilla ya echó raíces. Por supuesto que no hace esto, pues echaría a perder el proceso. El granjero conoce los tiempos y los respeta, es paciente y confía en que está haciendo lo correcto, aunque no vea resultados. Cuántos emprendedores dudan y están ansiosos por ver resultados pronto, desconfían de ellos mismos, y acaban malbaratando el proceso de su startup.

Para recibir primero hay que dar, siempre, todas las veces. Y dar mucho. Pero recuerda que no das para recibir; das porque eres y sientes abundancia en cada momento: ¿cómo podrías no dar siendo así las cosas?

La abundancia es el flujo dinámico de dar y recibir que cuando se interrumpe por el egoísmo, cierra la circulación de cosas buenas por nuestra vida. Así es la naturaleza del universo: expansión continua en un flujo creativo sin fin. Cuando deseamos apoderarnos de ese flujo abundante, lo interrumpimos y

cesa la abundancia. Cuando alentamos la circulación de la riqueza, esta solo puede aumentar para todos, crece la abundancia.

Todo lo que se da aumenta de alguna manera y todo lo que nunca se da no podrá expandirse y regresar en algún momento y de alguna manera. Con esto no alentamos el ansía de medir, todo resulta mejor si uno da sin estar midiendo qué viene de vuelta y cuándo. Medir es vigilar, es desconfianza, es como tratar de auditar la abundancia del universo, lo cual es imposible porque no siempre puede ser reconocida.

Emprendedor, da sin miedo a excederte, sobrepasa las expectativas de tus clientes. Eso hará que te sean fieles y te recomienden. Da siempre un 10% más de lo prometido por norma, sobreexcede tu promesa, y recibirás proporcionalmente más recompensas de las esperadas. Da incluso a personas que no están en disposición de comprarte, tal vez tu próximo ingreso no provenga de esas personas, pero en el fondo proceden de haber dado antes a alguien. Piénsalo, el universo es equilibrio puro, y en él no es posible un desequilibrio: si diste habrás de recibir en concordancia. Porque cada acto en el planeta tiene un acto que lo equilibra.

En realidad, dar es lo mismo que recibir si entiendes que somos Uno, que cuando das a “otro” es a “ti” a quien das. Somos uno, y bajo esa perspectiva todo lo que ofreces es para tu bien. Cuando escatimas a tus clientes, es a ti a quién escatimas. Y tu negocio lo reflejará.

Algunas veces te encontrarás con personas que no están dispuestas a recibir, tienen algún problema de autoestima a algún nivel y creen no merecer. Aún en ese caso da; y si lo que das es rechazado, tu intención sigue siendo una semilla de prosperidad que activará los efectos igual que si tu ofrecimiento hubiese sido aceptado. La intención de dar cuenta tanto como el dar. Y la intención creará un evento igualmente auspicioso para ti en el futuro.

Siempre puedes dar algo que tengas, no hace falta que sea algo material; como un abrazo, un poco de tu tiempo... ni siquiera se trata de dinero. Puedes escuchar, ayudar, enseñar... todo eso también es dar. Y cuando des, no sientas que pierdes, sino que ganas, porque ahora ya sabes cómo funciona el universo, y sabes que tu semilla germinará en algún momento y de la forma más insospechada. Y con saber eso te basta.

Tres ideas de poder:

1. Para recibir, primero hay que dar.
2. Todo lo que damos es a nosotros a quien se lo damos pues regresará de alguna manera.
3. La abundancia es liquidez, afluencia, fluir dinámico, en dos direcciones.

Hábito: A donde vayas, lleva siempre un regalo

En cada encuentro regala algo (aunque sea un cumplido). Allí donde vayas lleva algo de ti. Regala también en el ámbito profesional aunque sea una muestra, e incluso a quien no está en disposición de comprar. Da por norma para recibir por norma.

TRABAJA CON LOS MEJORES (PROVEEDORES)

“Una cadena es tan fuerte como lo es el más débil de sus eslabones”, dicho popular.

Hay un momento clarificador y lúcido en la vida de cualquier emprendedor. Es cuando comprende con una diáfana claridad que en realidad su proyecto no le importa a nadie, y que el mundo podría seguir adelante mañana sin ninguno de los planes que les tienes reservados.

Entiéndenos bien: queremos que saques tu proyecto adelante, y si se trata de un proyecto con corazón, lo deseamos más aún, porque tu proyecto contribuirá a hacer un mundo mejor. Lo que queremos decir es que para la práctica totalidad de los habitantes del planeta, así como de tus potenciales clientes, tú y todos tus productos y servicios, de entrada, sois un cero a la izquierda.

Dicho de otra manera: es improbable que mientras lees estas líneas el público se esté manifestando ante la puerta de tu casa solicitando apasionadamente tu producto o servicio, especialmente si estás empezando. Tendrás que ganarte su fidelidad.

La única forma de tener éxito en un contexto donde para la mayoría eres [aún] un cero a la izquierda o, peor aún, ni siquiera existes, es ofreciendo un producto o servicio espectacular, fuera de lo común, asombroso, útil a rabiar. Algo que tu cliente, cuando llegue a casa, tenga necesidad de contar a alguien. No es suficiente con que sea bueno, porque esto se da por hecho. Necesitas subir el nivel de lo que consideras aceptable y el estándar constantemente. Si hoy no sientes ternura por la calidad que ofrecías hace dos años, quizá sea una señal de que no estás subiendo permanentemente el nivel de lo que consideras aceptable.

Necesitas –sí, necesitas– que la solución que ofreces al mercado sea espectacular, o nadie la recordará. Hay demasiada información y cosas en las que pensar como para dedicarle un rato a un producto o servicio que simplemente está bien. Piénsalo, como cliente tú no lo haces. Ya nadie lo hace.

Y para poder entregar este producto o servicio, una de las variables esenciales es contar con la ayuda de proveedores excelentes.

Si eres como la persona promedio, estás entrenado para producir productos o servicios que están bien, incluso que son bastante buenos. Productos que no tienen nada que criticar pero que, probablemente, tampoco tienen tanto que admirar.

La única manera de destacar en un mercado en el que probablemente haya muchos agentes que están haciendo lo mismo que tú es entregar un producto o servicio que destaque sobresalientemente. Y si en tu mercado no hay muchas empresas ofreciendo lo mismo que tú, te garantizamos que en cuanto empiece a marcharte bien pronto aparecerán. Y no es por arruinarte el momento pero harán lo posible por hacerlo mejor que tú. Hecho que debería servirte de estímulo e inspiración para entregar aún más valor a tus clientes, ahora que estás a tiempo.

Para entregar ese producto memorable tendrás, entre otras muchas variables, que relacionarte con los mejores proveedores que puedas. Olvida para siempre a los amateurs. De ahora en adelante juegas en otra liga: juegas en la liga de los profesionales excelentes, los que cada vez hacen mejor su trabajo. Rodearte de grandes proveedores te permitirá concentrarte más en tu verdadero área de creación de valor y menos en supervisar cuestiones para las que quizá ni estés preparado.

Tu foco ha de estar en pensar cómo entregar ese producto o servicio fuera de lo común a tus clientes y para ello necesitas proveedores que jueguen en primera división. Ese es tu nuevo mínimo nivel de lo que consideras aceptable.

Tu trabajo como emprendedor no consiste tanto en desarrollar un trabajo, aunque a veces es así, como en encontrar quién puede hacer ese trabajo de la mejor manera posible, y diseñar sistemas para que pueda hacerlo. Es imprescindible establecer relaciones duraderas y de verdadera confianza con empresas y profesionales en los que poder confiar ciegamente.

Cualquier emprendedor es capaz de reconocer la importancia que tiene aprender a vender. Pues bien, la otra parte para ser emprendedor es aprender a comprar.

El éxito es consecuencia de mimar cada uno de los micro-detalles que implica cualquier proceso. El éxito no es hacer cosas extraordinarias sino hacer cosas normales de forma extraordinaria. Resulta más fácil prevenir los

problemas que solucionarlos, y una de las maneras de prevenirlos es contar con proveedores confiables. Si fallas a un cliente como consecuencia del fallo de un proveedor, la responsabilidad sigue siendo tuya y deberás asumirla. Y aunque sólo le falles a un cliente de cada 100.000, ¿Qué le dirás a ese cliente en concreto? No puedes decirle que es las otras 99.999 las cosas salieron bien o que es responsabilidad de tu proveedor. Eso es de patio de colegio.

Hay tres cuestiones capitales a la hora de seleccionar proveedores:

1. Todo será más fluido si comparten tus valores y principios. Necesitan enamorarse, aunque sólo sea un poco, de tu proyecto. No aceptes menos de esto para minimizar futuros problemas.
2. Escoge a proveedores que amen lo que hacen, que apuesten por ello y que estén en permanente desarrollo. Te lo pasarás mejor con ellos. Además te harán aprender y eso redundará en la calidad de tu trabajo. Finalmente, si realmente son extraordinarios, algunos acabarán incluso siendo amigos.
3. Escoge a los mejores que puedas pagar o encontrar. El que quiere ganar dinero tiene que estar dispuesto a gastarlo. No seas tacaño y la vida no lo será contigo. En la película Pulp Fiction, hay una secuencia en la que cuando los protagonistas tienen un problema serio llaman al señor Lobo. No le regatean la tarifa porque saben que él verdaderamente soluciona problemas. Es su proveedor y pagan lo que pide. Cuando encuentres a tu señor Lobo particular, págale lo que pida. A la larga, te merecerá la pena.

Tres ideas de poder:

1. Para poder entregar un producto espectacular, necesitas proveedores excelentes.
2. Encuentra proveedores que compartan tus valores, criterios y estándares.
3. Para ser emprendedor hay que aprender a vender, pero también hay que aprender a comprar.

Hábito: Selecciona cuidadosamente tus proveedores

Colabora sólo con proveedores con los que compartas valores, criterios, estándares, ideales... Como hábito, selecciona siempre los mejores proveedores que puedas encontrar y pagar.

I JORNADAS DE EMPRENDIMIENTO

**HAZ DESPEGAR
TU PROYECTO**

SOLUCIONA UN PROBLEMA

“¿Qué tienes planeado hacer cuando tu mercado se inunde de productos baratos?”, Funky Business.

La vida emprendedora es una vida de servicio a otras personas. Si no estás dispuesto a vivirla desde el servicio y la entrega, probablemente es mejor que te busques otra ocupación, porque para tener éxito vas a tener que servir y entregar valor a muchas personas.

Tu éxito como emprendedor va a ser consecuencia principalmente del número de personas a las que tú y tu proyecto seáis capaces de servir. Esperamos que este hecho no te decepcione o desanime.

Un emprendedor es principalmente una persona que idea una solución a un problema que tienen otras personas, sus potenciales clientes, con la esperanza de que le compren esa solución.

Es necesario ponernos de acuerdo cuanto antes porque como sociedad tenemos una confusión con este asunto: el cometido de una empresa es ofrecer un servicio a otras personas. Y la consecuencia de entregar este servicio es que, en ocasiones, se termina por ganar dinero. Muchas personas creen equivocadamente que el cometido de una empresa es ganar dinero, y que para ello tienen que ofrecer algo de valor a otras personas.

Parece un juego de palabras pero no lo es. En absoluto.

Es muy discutible que en muchas escuelas de negocios se siga afirmando que el fin de una empresa es ganar dinero para sus accionistas. Este enfoque está arruinando el mundo y las vidas de muchas personas cada día. El fin de una empresa es entregar valor a la sociedad, y la consecuencia de entregar este valor -y de hacer bien el bien- es que los accionistas tienen que ganar dinero, que es imprescindible para el funcionamiento de la empresa, pero no la razón principal de su existencia.

En pocas palabras: creemos que el dinero es la consecuencia natural de entregar valor a los clientes.

Como emprendedor, focalízate en servir a tu cliente. Enamórate de la idea de servir a otras personas, y el dinero se enamorará de tu cuenta de resultados.

Hazte un favor y pon el foco y la energía en resolver la pregunta mágica para cualquier emprendedor: ¿Cómo podría aportar más valor a más personas? Observa que es una pregunta doble: ¿Cómo entregar más valor? Y ¿Cómo entregárselo a más personas?

En la respuesta a esta pregunta doble reside tu éxito como emprendedor, porque tus resultados serán un reflejo del servicio que seas capaz de prestar a otros seres humanos.

En realidad, para que te vaya bien como emprendedor las reglas de la vida son las mismas que en lo personal. Como ser humano, tus resultados serán tanto mejores cuanto más amor entregues a otras personas. En este sentido, entregar un servicio a través de una empresa es lo mismo que amar a tus seres cercanos, pero llamándoles clientes.

Quiere a tus clientes, entrégales un gran valor, ofréceles más servicio del que esperan y déjales con la boca abierta... no son sino formas de querer a las personas en el mundo de los negocios... y así jugarás con las leyes de la vida a tu favor.

Sigue este principio cada día y después permite que la vida trabaje para ti.

Muchos emprendedores se lamentan de que el mercado ya no demanda “lo suyo”. También de que nadie les encarga sus servicios o de que las cosas han cambiado, y a nosotros nos parece escuchar a una persona que desea que el mundo deje de avanzar para no tener que cambiar la forma en la que ofrece sus productos o servicios.

Los vendedores de carretas de caballos también tuvieron que reconvertirse cuando apareció el ferrocarril. Ellos también desearon que el mundo no siguiera avanzando, pero no lograron impedirlo. Afortunadamente.

El mundo va a seguir progresando, tanto si estás dispuesto a adaptarte como si no lo estás. Parece más inteligente por tanto adaptar las soluciones que ofreces a los problemas que tienen tus clientes para que así puedas seguir siendo útil en el mercado.

Demasiadas personas siguen empeñadas en vender cosas que el mercado no necesita. Sin embargo, podrían preguntarse de qué manera podrían servir a otros seres humanos con lo que saben o con lo que podrían aprender.

Hazte útil y el éxito será inevitable.

Si analizas empresas exitosas que compiten en condiciones de libre mercado, pronto comprobarás como forzosamente están ofreciendo mucho valor a muchos seres humanos. Puede que lo hagan de una manera mejorable, que estén destrozando el medio ambiente, o puede que simplemente no te guste su producto, el peinado del director o su manera de trabajar, pero con certeza hay personas que se están beneficiando de su trabajo en el mercado. Sino, habrían cerrado.

Cuando se comprende esta idea, hay quien se pregunta qué problema, de los muchos que hay en el mundo, podría solucionar. La respuesta es bien sencilla: un problema donde puedes poner lo que sabes y haces al servicio de otras personas. Es el cruce entre tu especialidad y lo que los otros necesitan. El problema que puedes solucionar está en el lugar donde puedes aportar valor a otras personas. Tan sencillo como esto.

Cuanto más importante sientas que es el problema que solucionas como emprendedor, mayores serán tus posibilidades de éxito. Muchos emprendedores fracasan precisamente porque no sienten que lo que hacen es verdaderamente significativo. Escoge algo que te importe verdaderamente; la vida es demasiado corta como para solucionar problemas que no nos parecen importantes. Ya hay demasiadas empresas haciendo cosas que en realidad no conducen a ninguna parte como para añadir una más a este absurdo.

Emprender con sentido es una de las maneras más apasionantes de ganarse la vida y de desarrollar una actividad que realmente deje una huella significativa en este mundo.

No te hagas emprendedor sólo para ganar dinero [aunque éste llegará inevitablemente como consecuencia de ofrecer valor a otras personas] sino para ofrecer algo de valor a este Universo. La consecuencia inevitable de ofrecer este servicio es tu éxito emprendedor.

Tres ideas de poder:

1. Una vida emprendedora es una vida de servicio a otras personas.
2. Tu éxito está relacionado directamente con el número de personas a las que seas capaces de servir.
3. Pregúntate cómo podrías ofrecer más valor a más personas.

Hábito: Imagina cómo servir más y a más personas

Pregúntate cada vez que tengas que adoptar alguna decisión estratégica en tu empresa si eso va a permitir que puedas aportar más valor a más personas. Obsesiónate a diario por encontrar la respuesta a esta pregunta: ¿Cómo entregar más valor a más personas? Acabarás por encontrarla...

INNOVA CADA AÑO

“Escucha a tus clientes; no a tus consumidores”, Joel Spolsky.

Si les hubieramos preguntado qué querían habrían respondido que caballos más rápidos, Ford

Sabemos que la palabra innovación es extraña. Provoca el terror inmediato de la mayoría de los emprendedores. Somos conscientes de que muchos emprendedores no tienen una inclinación natural hacia la innovación, y es comprensible: bastante tienen con las batallas del día a día como para ponerse a innovar, que para colmo parece una habilidad situada a medio camino entre la genialidad y la divinidad.

Como emprendedor, sin innovación quizá podrás sobrevivir pero nunca estarás en la vanguardia de tu sector. No serás elegido como la opción preferente de tus clientes. O dicho de otro modo, acabarás compitiendo por precio y, como consecuencia de esto, tu vida como emprendedor será un infierno.

Haz memoria, en el mundo en el que nacimos el éxito estaba basado en la buena ejecución, es decir en hacer las cosas de la forma correcta. Todo el sistema educativo y de aprendizaje dentro de las compañías se basó en el principio de aprender a hacer ciertas tareas de la misma forma que otra persona que ya las hacía con éxito. Si seguías esta máxima, tus resultados quedaban garantizados. Sólo se necesitaban buenos chicos dispuestos a aprender. Aunque muchos parecen no haberse enterado, este escenario ha desaparecido, posiblemente para siempre.

En el mundo actual, presionado por una enorme competencia en cada sector, el éxito reside más en la capacidad de innovar que en la capacidad de ejecutar. Si lo haces como te enseñaron [si ejecutas bien], estarás en un mercado inundado de personas que lo harán igual que tú de bien. En este lugar los precios se establecerán a la baja como consecuencia del deseo de conseguir clientes.

Antes, el pez grande se comía al pequeño. Hoy, con frecuencia, el pez rápido -el que innova y responde rápido al mercado- se come al lento, sea grande o pequeño. Esto es una gran ventaja para los nuevos emprendedores, cuando emplean su agilidad para innovar y para adaptarse a los mercados. Los

emprendedores pequeños disponen de una gran ventaja en velocidad de respuesta, algo que las grandes compañías no suelen conseguir.

Mejor que lo asumas cuanto antes: estás condenado a innovar.

¿Y qué es innovar? Es algo tan sencillo como ofrecer al cliente una solución más eficiente, rápida, cómoda, económica o estética... Consiste en encontrar una mejor manera de entregar valor a nuestros clientes. Consiste en crear algo que les fascine y que estén dispuestos a pagar por ello [este último detalle es importante, recuérdalo por favor].

El hábito que te proponemos es muy sencillo: ofrece cada año una innovación a tu mercado. Da tu mejor versión para entregar algo nuevo y realmente útil a tus clientes cada año. Cada uno de enero dispones de 365 días para crear una innovación. Es posible que en tu sector no sea posible ofrecer una innovación cada año, y sea preciso hacerlo cada más tiempo. O quizá puedas terminar dos innovaciones al año. Lo importante es que adoptes como hábito ofrecer nuevas soluciones al mercado cada cierto periodo de tiempo. Hablamos de innovar no como opción puntual sino como hábito.

La innovación puede ser en el propio producto, pero también en el precio, la forma de pago, el embalaje, la distribución... Lo importante no es tanto que sea novedoso –hay muchas cosas novedosas que no hacen un mundo mejor– sino que le haga la vida realmente mejor en algún aspecto a tus clientes.

Ese es el fin de la innovación: un mundo mejor.

Y esto es algo que cualquiera puede hacer porque cualquier persona que observe con atención será capaz de idear cómo mejorar las cosas. Tú, por supuesto, también. Es sólo una cuestión de ponerse manos a la obra.

El hábito que lo cambiará todo es que cada año ofrezcas al mercado una innovación. Es probable que la mayoría de éstas no te lleven a ninguna parte pero alguna, cuando menos lo esperes, te regalará unos resultados que pagarán con creces los recursos empleados en todas las anteriores.

Nómbrete Responsable de Innovación y Desarrollo de tu empresa. Puedes imprimírtelo una tarjeta de visita si esto te ayuda a creértelo más, y establécete como objetivo una innovación al año.

Después relájate y permite que los resultados lleguen de manera inevitable, porque llegarán.

Tres ideas de poder:

1. El éxito reside en la capacidad de innovar.
2. El pez rápido se come al lento.
3. Nómbrate Responsable de Innovación de tu proyecto.

Hábito: Ofrece a tu mercado una innovación al año

Una innovación al año que ofrezca más valor a tus clientes te permitirá situarte en la vanguardia de tu sector antes o después y, por tanto, garantizar los resultados positivos que desees para tu proyecto y para tu vida.

APRENDE A VENDER

*“La muchacha que no sabe bailar dice que la orquesta no sabe tocar”,
Proverbio judío.*

Es un problema más grave de lo que parece. Si paras a cien yayas o a cien padres por la calle y les preguntas a qué se dedica su hijo, nadie te dirá que es vendedor (comercial). Es un estigma social.

Es más fácil que te digan que su hijo está en la cárcel a que es vendedor. Quizá osadamente alguien te comente de soslayo que es director comercial, o ejecutivo de cuentas, pero nada de vendedor. Ser vendedor es considerado algo de baja estofa, de personas sin escrúpulos, o de charlatanes de feria.

Sin embargo, todo emprendedor es antes que cualquier otra cosa, un vendedor.

Aún recuerdo [Sergio] un curso al que asistí sobre emprendedores hace muchos años. Me inscribí porque quería sacar mi proyecto adelante. Lo único que tenía eran las ganas y un océano de dudas así que decidí apuntarme.

El curso en realidad parecía un entrenamiento para convertirse en marine. Durante cada tarde durante más de un mes escuché pacientemente hablar de fiscalidad, figuras societarias, plazos de presentación de impuestos, obligaciones fiscales y una tonelada más de asuntos burocráticos que olvidé dos o tres días más tarde. En lo único que pensaba día y noche era en cómo hacer que mi proyecto emprendedor despegase. Y para ello no necesitaba todo ese aluvión de información fiscal y legal, que a la sazón cambian cada día, y que delegué en un gestor tan rápidamente como pude. Lo único que necesitaba, que nadie me explicó y que finalmente acabé aprendiendo a fuerza de experiencia, era aprender a vender.

Sin ventas no eres emprendedor. Y al principio, puedes creernos, nadie lo hará por ti.

Obviamente, una vez hecha la venta hay que entregar un producto o servicio, pero en eso la mayoría de los emprendedores no encuentran tanto problema como en venderlo.

Cuando una persona joven nos pregunta en nuestros eventos qué estudiar, siempre le decimos lo mismo: sirve a los demás a través de lo que te haga feliz, así que estudia aquello que ames y encuentra la forma de ponerlo al servicio de los demás. Pero complementalo con estudios comerciales, de márketing o de ventas porque esta habilidad será determinante en tu profesión.

En la Revolución industrial las empresas tenían la mayoría de los recursos contratados, y formaban parte de la empresa. Disponían de un departamento para cada asunto: incluso algunas fábricas llegaban a disponer de generadores de electricidad. Hoy la electricidad y cualquier otra cosa que pueda externalizarse ha dejado de formar parte del corazón de la empresa, y se contrata a otras empresas especializadas en ese asunto. Así es como funcionan las cosas hoy en día. Y tiene sentido porque lo esencial para que funcione una empresa es realmente muy poco: algo de conocimiento, ciertos medios, la capacidad de venderlo y poco más. Todo lo demás son servicios que se pueden subcontratar. Sin embargo, hay un servicio que casi ninguna empresa debe externalizar y ese es el de comercial y marketing.

Muchos emprendedores -que tienen sudores fríos sólo con escuchar la palabra vender- piensan que pueden subcontratarlo. Aunque es cierto que en algunos casos puede hacerse, también lo es que en la mayoría de las ocasiones la tarea comercial, especialmente en fases tempranas, tiene necesariamente que recaer en manos del equipo del proyecto, así que mejor que lo asumas cuanto antes: necesitas aprender a vender.

Si no estás dispuesto a vender tu proyecto, va a resultar complicado que alguien esté dispuesto a hacerlo por ti.

Hoy la diferencia competitiva no reside en crear un producto, servicio o en tener una idea. Todos tenemos ideas geniales cada día y algunos incluso las llevarán a cabo. No te ofendas pero tener ideas es algo al alcance de cualquiera. Sólo hoy hay quien ha tenido 15 o 20 ideas antes de desayunar que cambiarían el mundo. Pero esto no es nada porque mañana tendrán más... La diferencia que hará que tu proyecto despegue no está en tus ideas; reside en que seas capaz de vender -y de cobrar, no te olvides de esto- productos o servicios.

Sabemos que vender es lo que nadie quiere hacer, es lo que da pereza y es lo que enfrenta al “no”, pero si estás dispuesto a aprender a vender, y tienes buenos resultados, esto marcará la diferencia.

Asumámoslo: todos estamos en ventas. El que no esté en ventas no está en el mercado. Punto.

Recientemente, impartíamos una conferencia ante una asociación de empresarios que estaban experimentando problemas para sacar sus negocios adelante como consecuencia de los cambios tecnológicos de los últimos años. Ante la pregunta de cuántas personas habían leído un libro sobre ventas o sobre marketing en el último mes nadie levantó la mano en un auditorio con varios cientos de personas. Lo vamos a recalcar por si se te ha pasado desapercibido el dato: nadie. Cero personas. Silencio sepulcral en la sala. Nos dan escalofríos solo de recordarlo.

Lo preocupante fue que cuando preguntamos cuántas personas habían leído un libro de venta en el último año sólo dos o tres manos se levantaron, tímidamente, parecía que les hubieran sorprendido delinquiendo. Fue un momento surrealista. Lo sorprendente no era que sus negocios experimentaran ciertos problemas sino que sigan funcionando.

Hay multitud de recursos que te podrán ayudar a incrementar tus ventas pero hay tres ideas esenciales que son los cimientos sobre los que construir todo tu aprendizaje como comercial. Si apuestas por ti y te unes al Programa Experto de Raimón o al Máster de Emprendedores de Sergio trabajarás en profundidad estos tres conceptos y otros muchos.

Permítenos que te invitemos a unirte a estos programas, porque hemos comprobado que los alumnos que aplican lo que allí aprenden, disfrutan de éxito en sus proyectos.

Estas son algunas de las ideas esenciales que necesitas para tener éxito vendiendo...

1. Vender es servir. La mayoría de las personas consideran, abierta o secretamente, que vender es estafar, engañar, timar, molestar o, como mínimo, una actividad ilícita.

Por tanto no quieren realizarla, y al no hacerlo su negocio no acaba de despegar. Permítenos que compartamos contigo una idea que cambiará tu forma de funcionar para siempre: el fin último de cualquier emprendedor es ofrecer un producto o servicio a otras personas para servirlos o ayudarlos de alguna manera y eso sólo puede suceder si se produce una venta.

De modo que la única manera que tienes de servir a otras personas es si ellos compran aquello que les ofreces. Y para ello tiene que producirse una venta, por eso vender es servir.

Comprender esta idea en profundidad cambiará tu relación con la venta para siempre, porque entenderás que no necesitas presionar, o vender algo a quien no lo necesita, sino sólo ponerte en actitud de servir.

2. Dolor- beneficio- llamada a la acción. Cualquier proceso de compra-venta, independientemente del medio empleado [teléfono, email, presencial...] pasa siempre por estas tres fases.

Para que al cerebro le interese cualquier asunto [también aquello que tu vendes u ofreces], tiene que entender que es un beneficio a un problema, necesidad, deseo o incomodidad [dolor]. Sólo si el cerebro sabe que tiene un dolor y que puede solucionarlo [beneficio], estará dispuesto a escuchar una llamada a la acción. Muchos emprendedores novatos explican el beneficio sin antes verificar cuál es el dolor de su cliente, y sin comprobar, por tanto, que pueden ayudarlo. Otros se van directamente al grano, a cerrar la venta, cuando no han verificado si hay dolor, y si su producto o servicio pueden solucionarlo.

Comprender en cada momento en qué paso de estos tres estás, te permitirá saber estructurar una sesión de venta. Recuerda: planteamiento, nudo y desenlace, como en las novelas.

3. Determinar una estrategia de caza y otra de pesca. Cualquier proyecto que quiera salir adelante tiene que tener dos estrategias. Una para cazar y otra para pescar. La estrategia de cazar implica salir a la calle a buscar clientes, ser proactivo, comprar publicidad, hacer llamadas comerciales. Esto es algo imprescindible para cualquier proyecto que empiece.

Sin embargo, si un proyecto quiere realmente crecer, necesita también determinar una estrategia de pesca, es decir de poner el anzuelo y esperar a que los clientes interesados lleguen por sí mismos. ¿Qué es la pesca? Pues generar una marca potente, abrir canales de venta que permitan cubrir la demanda automáticamente, construir redes de afiliados, etc.

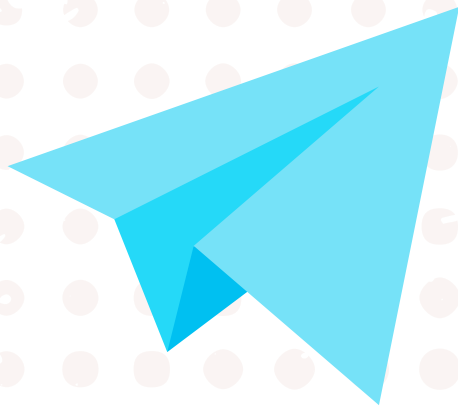
Tres ideas de poder:

1. Vender es una de las habilidades esenciales para cualquier emprendedor.
2. Difícilmente podrás delegar la venta en fases tempranas del emprendimiento.
3. Vender es servir a otros seres humanos.

Hábito: Haz –al menos- una gestión comercial diaria

El hábito que te proponemos catapultará tu vida a un lugar que no serás capaz de reconocer dentro de un tiempo. Es algo extremadamente sencillo, pero el poder que tiene en el largo plazo es revolucionario: cada día haz una gestión comercial. De caza o de pesca, no importa.

Este es el hábito de los emprendedores supercampeones. No infravalores este hábito: cada día, una gestión.



¡Comparte este libro con otros emprendedores!

Haz clic en el botón para compartir por WhatsApp

Compartir ahora

