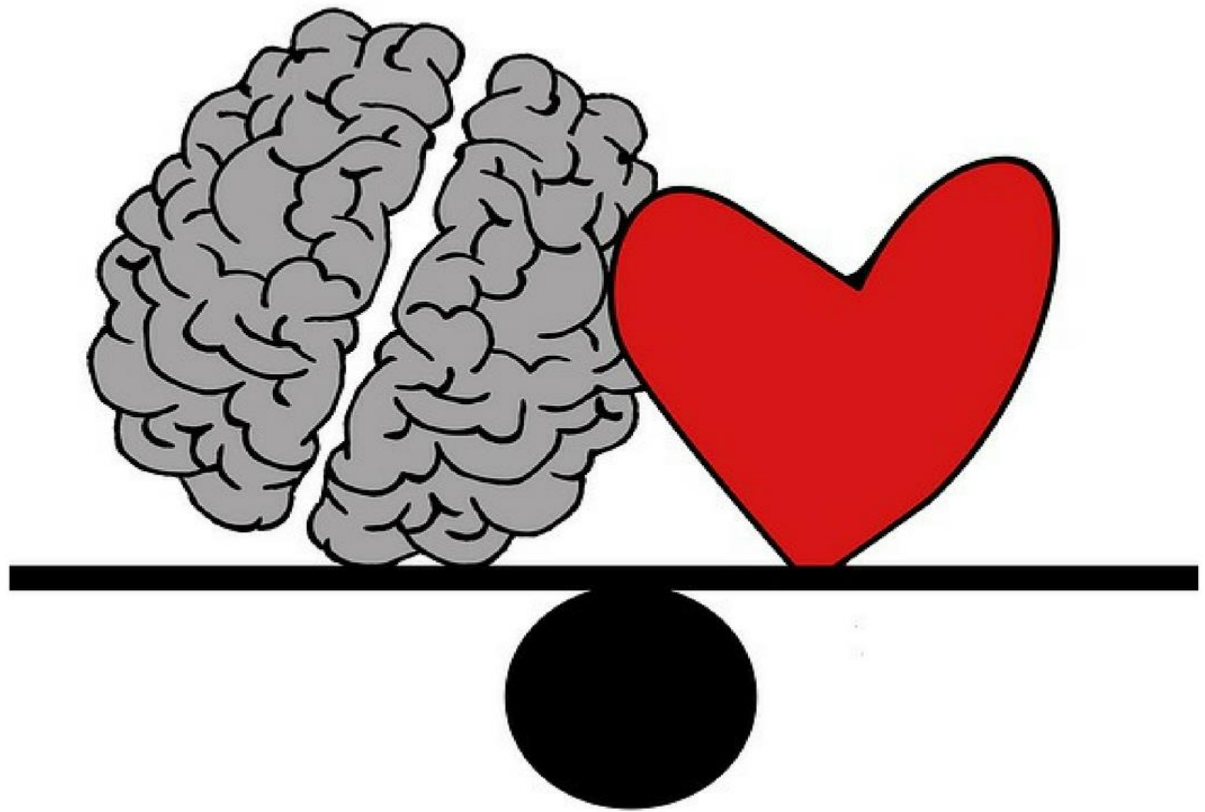


POR CHRISTIAN CHÁVEZ



Cómo Ganar Dinero y Ser Feliz

*Enseñanzas recolectadas de los mejores libros y de las
personas más exitosas del mundo.*

Prefacio

He leído muchos libros en mi vida, algunos buenos y otros han sido terribles. Pero de todos ellos he sacado enseñanzas para la vida.

Un libro nos permite aprender de la experiencia de los demás, muchas veces incluso vivir otras vidas. He aquí lo importante de leer, pero sobre todo leer algo útil.

En este pequeño libro comparto 7 lecciones de vida, las cuales nos ayudarán a Ganar Dinero y Ser Feliz. Dentro de estas hojas encontrarás extractos de clásicos como Padre Rico Padre Pobre, Cómo Ganar Amigos e Influir Sobre las Personas, Piénsese y Hágase Rico, entre otros. Pero no sólo esto sino que también encontrarás lecciones claves de personas que han cambiado el mundo cómo Albert Einstein, Steve Jobs, Elon Musk, Mark Zuckerberg y muchos más.

Mi misión en el mundo es compartir conocimientos e ideas y espero que este libro les sea de gran ayuda para sus vidas. ¡Recuerda compartirlo con las personas que más quieres!

Christian Chávez
Emprendedores Ecuador
www.emprendedorecuador.com

LECCIÓN #1

Valora tu Tiempo y Enfócate

“El tiempo es nuestro recurso más valioso.”

Estoy seguro que todos coincidimos con ello. Sin embargo seguimos desperdiciando nuestro tiempo en entretenimiento hueco, durmiendo excesivamente o aún peor, intercambiando nuestro tiempo por un salario en un trabajo que odiamos.

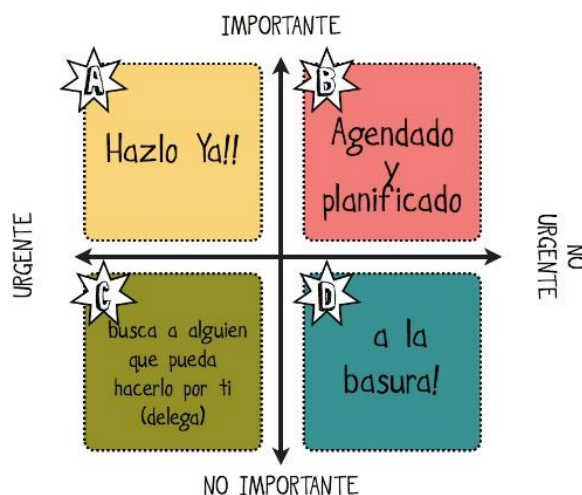
Varios libros nos dan consejos y herramientas para poder sacarle el mayor provecho a nuestro tiempo, entre ellas una de las reglas clásicas y de las más valiosas es la del 80/20. Esta regla nos indica que el 80% de los resultados es obtenido por el 20% de las acciones. El punto aquí es determinar aquel 20% de acciones y enfocarnos en ellas dando lo mejor de nosotros.

Al descartar el 80% de labores innecesarias, estaremos evitando desperdiciar nuestro tiempo en trabajo con pocos resultados, y en su lugar tendremos un tiempo valioso que podemos utilizarlo para otros proyectos o los placeres de la vida que nos hacen felices.

La otra regla es la de Parkinson, la cual nos demuestra que dar un tiempo excesivo para tareas “complejas” es algo no productivo. En varios estudios se ha demostrado que aunque tengamos tiempo de sobra para realizar un proyecto, siempre nos pondremos realmente activos cuando menos tiempo nos queda para entregar el proyecto o trabajo. En este caso resulta mucho mejor programarnos las tareas con el tiempo justo para terminarlas, de esta manera evitaremos perder tiempo valioso en planeación, procrastinación y descansos.

Timothy Ferris en el libro **LA SEMANA LABORAL DE 4 HORAS** nos dan varias enseñanzas acerca del tiempo. Él nos manifiesta que es estar ocupado, no significa ser productivo. En este mundo se paga más a la productividad que al sacrificio.

El diagrama de Eisenhower nos da una idea de cómo tomar las decisiones de qué vale la pena hacer, que debemos delegar y qué debemos eliminar de nuestras actividades:



Uno de los grandes problemas de la sociedad actual es que las personas deciden intercambiar su tiempo por dinero, lo cual claramente es un mal cambio. Si nuestros sueños no tienen límite, entonces lamento decirte que un salario por horas no te permitirá cumplirlo pues tienes el tiempo limitado.

Por esta razón es que se recomienda no medir nuestros ingresos por el tiempo, en su lugar debemos buscar su valor real en el mercado. Ser un Freelancer o tener Ingresos Residuales nos permite ir contra el tiempo, ganando un monto de dinero que quizá nunca en la vida hubiéramos podido conseguir manteniendo un trabajo por horas. Cuando logremos traspasar la barrera del tiempo, entonces aceleraremos nuestro camino hacia nuestras metas.

Tony Robbins en **DESPERTANDO AL GIGANTE INTERIOR** nos invita a seguir un reto: En la vida, nunca gastes más del 10% de tu tiempo en el problema, y usa el 90% de tu tiempo en la solución.

En **LOS SIETE HÁBITOS DE LAS PERSONAS ALTAMENTE EFECTIVAS** de **Stephen Covey** el tercer hábito es Primero lo Primero. En todos los aspectos de nuestra vida debemos identificar cuáles son las prioridades. Esto nos permitirá evitar caer en distracciones y realizar las acciones que dan los mejores resultados para nuestras vidas.

Debes aprender a decir que NO, el “no” muchas veces te permitirá ahorrar tu valioso tiempo. Este es un principio que **Warren Buffet** y **Bill Gates** comparten, ellos nos indican que debemos decir SI sólo a las cosas realmente importantes en la vida.

Mark Zuckerberg nos dice que los resultados de las personas dependen de las actividades que realiza. Así que no esperemos grandes resultados si no te esfuerzas y no haces el trabajo realmente importante.

Elon Musk nos dice que una de sus claves es trabajar super duro y más que los demás. Él trabaja simultáneamente en tres empresas muy reconocidas Solar City, Tesla Motor y Space X. Podemos ver que es una persona altamente productiva, pero además de eso afirma que pasa mucho tiempo trabajando (porque le encanta hacerlo), de esta manera él puede hacer que las cosas pasen antes que alguien más lo haga.

LECCIÓN #2

Aprende a hacer amigos e influir en la gente

Recordando nuestra época de niños, e incluso nuestra época de juventud, nos podemos dar cuenta lo fácil que era hacer amigos antes. Ahora en la vida adulta, esto parece tan complicado y muchas veces ignoramos el poder de las amistades y los “contactos”.

Los amigos hacen girar el mundo y existe un libro en particular que nos demuestra esto con varios ejemplos reales, éste libro es **CÓMO GANAR AMIGOS E INFLUIR SOBRE EL MUNDO** de **Dale Carnegie**. En donde nos enseñan varios tips de cómo tratar a las personas que nos permitirán tener varias oportunidades y momentos gratificantes.

Dale Carnegie nos cuenta cientos de historias en este libro, pero no son historias de personas ficticias, todas estas son personas muy importantes de la historia de los Estados Unidos como: Lincoln, Benjamín Franklin, Andrew Carnegie, entre otros.

Aquí, se nos indica los principios para poder influir en las personas para obtener lo que queremos en la vida y, quizá aún más importante, hacer amigos.

Este libro nos entrega varios principios de cómo tratar a las personas, incluso a las más poderosas. Nos comparten así los secretos de varias de las personas más exitosas del mundo, las cuales todas tuvieron en común que sabían tratar a las personas, por lo que todos ellos fueron amados.

No critiques, condenes ni te quejes. Entrega un aprecio sincero y honesto. Busca en las demás personas un deseo vehemente.

Éste libro es muy claro: la lógica no sirve. Nosotros los humanos somos seres con emociones y entre ellas el egoísmo es algo natural entre nosotros. Todo lo que hacemos es para nuestro propio bien, por lo que casi no pensaremos en las demás personas, excepto si existe algún beneficio para nosotros. Por esta razón en este libro nos enseñan a dar palabras y emociones buenas, que hagan sentir bien a los demás. De esta manera seremos una persona atractiva, a la cual las demás personas querrán cerca.

Para que las personas te quieran, debes mostrar interés sincero hacia los demás, no olvides sonreír, presta atención a los pequeños detalles (cómo el nombre de las personas), sé un buen oyente, habla acerca de aquello que le gusta a los demás y haz que las demás personas se sientan importantes.

Par que las personas te sigan a tu manera de pensar tienes que evitar discusiones, permite que las otras personas se luzcan, mira las cosas desde la perspectiva de la otra persona, muestra interés por las ideas y deseos de los demás, busca los motivos nobles, dramatiza tus ideas y lanza retos a los demás.

Para ser un líder, empieza con un cumplido sincero, corrige los errores de los demás indirectamente, habla sobre tus propios errores antes de criticar a los demás, pregunta antes de dar órdenes, festeja cada mejora sin importar lo pequeña que sea, entrega a la

otra persona una estupenda reputación, haz ver que las fallas son fáciles de corregir y haz que las otras personas se sientan felices de hacer lo que tú quieres.

Como lo observamos, los principios nos invitan a pensar primero en los demás antes que en uno mismo. Pero para esto, debemos tener primero una fuerte inteligencia emocional, que nos permita manejar a las personas y al mismo tiempo evitar caer ante sus posibles rechazos o toxicidad.

La inteligencia emocional es importante para éste punto, pues para poder entender a los humanos debemos entender primero que somos seres dónde lo emotivo va por delante de la lógica.

Patrick Bet David nos indica que debemos ser extremadamente útiles a la sociedad. Tenemos que ofrecer nuestra ayuda a las personas, de esta manera generaremos un sentimiento de gratitud en ellos que luego se podría convertir en una excelente relación o posibilidad de negocios.

Hay que dejar algo en claro, las personas son personas emocionales, y sus emociones pueden ser positivas y negativas. Por esta razón debemos saber que siempre habrá gente que querrá ayudarnos, otros no nos tomarán en cuenta y otros nos perjudicarán. Debemos aceptar esto y saber que no podremos agradar a todas las personas, pero eso sí, lo importante es saber influir en las personas y además buscar el poder.

Hay dos libros clásicos sobre el poder: **EL PRINCIPE** de **Nicolás Maquiavelo** el cual nos indica que el fin justifica los medios y además **EL ARTE DE LA GUERRA** de **Sun-Tzu** que nos da consejos de vida de cómo defender nuestro poder con analogías de guerras medievales.

Existe además un libro más contemporáneo que se titula las **48 REGLAS DEL PODER** de **Robert Green**, el cual nos enseña a cómo obtener el poder en los tiempos modernos. Me alargaría muchísimo si me pondría explicar ley por ley (y ese no es la idea de este libro), así que hablaré sobre las enseñanzas más importantes de esta obra.

En sí las 48 leyes son enseñanzas para crear tu Marca Personal. Te indica entre otras cosas a tener el control total sobre tu vida, es decir no confíes en nadie y no pongas tu destino en las manos de las demás personas, en fin siempre tus acciones tendrán alguna influencia en los resultados finales.

Una persona que quiere el poder, debe ser muy audaz. Hablar poco y aprender a escuchar. La información es poder, así que mientras menos sepan de ti, entonces serás más misterioso y la gente te buscará. Claro que esto funciona si antes logras estar presentes en todas partes. Debes hacerte conocer primero, pero siempre sólo una parte (la mejor de ti), de esta manera generarás seguidores. Ante todo, tienes que comportarte como rey, ya que las personas siguen a todos ellos que muestran confianza y pasión por lo que hacen.

Una lección importante tiene que ver a cómo tratar a tus jefes y superiores, lo cual sería el inicio de este camino para el poder, pues pocos son los que nacen ya con el poder en

sus mano. En este caso, las personas deben aprender a tratar a sus superiores como CORTESANOS. Esto tiene que ver a la edad antigua, dónde varios cortesanos lograron llegar a la nobleza gracias a su buena relación con Reyes, Príncipes, Duques, etc. Los principios básicos son: ser leal, nunca pretender saber más que tu jefe, ayudarlo para que mantenga su poder y sólo hablar de él para dar alabanzas.

En **LOS SIETE HÁBITOS DE LAS PERSONAS ALTAMENTE EFECTIVAS** de **Stephen Covey** el cuarto hábito es el Pensar en Ganar y Ganar. Esto debería ser una filosofía de vida, lo que te permitirá tener excelentes relaciones con todas las personas. La idea es que en toda interacción tanto tú como tu receptor ganen, esta ganancia puede ser algo material, conocimiento, emociones, etc. Tienes que convertirte en un ser de abundancia que tenga mucho que dar a las personas de tu alrededor.

El quinto hábito es Primero Comprender. Aprende a escuchar a las personas. Si logras comprender cuáles son sus necesidades, entonces conocerás varias maneras de ganar su apoyo.

Al crear un negocio, debemos saber que requeriremos de personas que nos ayuden, ya que siempre habrá personas mejores que nosotros. **Warren Buffet** y **Donald Trump** nos dicen que siempre debemos contratar a los mejores pero más importante aún: que sean excelentes personas, pues estar alrededor de este tipo de personas nos permite sacar lo mejor de nosotros mismo. Pero además es importante que nosotros también debemos sacar lo mejor de las personas.

Richard Branson en **SCREW IT, LET'S DO IT** nos da un consejo importantísimo, y es que nunca hagas algo que no te deje dormir por las noches. Ten respeto por todas las personas, el dinero no significa nada si nadie cree en ti. Además nos indica que los hombres de negocio están en una posición privilegiada para hacer que las cosas cambien. Crea el cambio que quieres ver en este mundo.

Yo soy un gran fan de **La Roca**, o también conocido en el mundo del cine como **Dwayne Johson**. Desde pequeño he sido testigo de su impresionante ascenso desde un luchador odiado por el público a ser una de los actores mejor pagados de Hollywood. Lo que me gusta de él es que es una persona genuina altamente carismática. Él a través de los años sigue siendo la misma persona, e incluso mejorada. Uno de sus consejos es siempre ser uno mismo, humilde y ser agradecido con sus raíces, por esta razón es tan amado por todos.

Lección #3

Sé un Creador e Innovador

Analizando a las personas y a nuestra sociedad actual, nos podemos dar cuenta que todo está controlado por el consumismo.

El consumismo es lo que permite que nuestro sistema capitalista funcione, después de todo cuando emprendemos un negocio esperamos que aparezcan muchos consumidores de nuestros productos y servicios. Las personas además consumen la información, tanto de la televisión, radio, pero sobre todo del internet.

Esto es algo normal, todas las personas lo hacemos y está muy bien. Sin embargo pongámonos a analizar a las personas más exitosas del mundo, ¿Qué tienen en común todos ellos?

Mark Zuckerberg creó Facebook, Cristiano Ronaldo crea jugadas, goles e imagen para sus patrocinadores, J.K Rowling crea libros de fantasía, Kim Kardashian crea polémica, y así, piensa en cualquier persona de éxito y descubrirás que todos ellos crean algo.

Hay muchas personas que viven sus días sin crear nada. Y de esta manera estas personas no tienen nada que ofrecer al mundo, y se los podría considerar “una carga” para el sistema.

Al crear algo, estamos regalando algo al mundo (aunque no sea gratis), de cualquier manera estamos aportando a la sociedad, lo cual además nos permite estar en un estado de abundancia, el cuál es un estado de la mente poderosísimo y muy motivante.

El ser un creador, además te permitirá hacer una Marca o Branding de ti mismo. Esta parte es importante pues puedes ser la persona más hábil o con mayores conocimientos sobre un tema, pero si no lo das a conocer, entonces será muy difícil que la gente te contacte y puedas ofrecer tu talento.

Lo bueno es que ahora todos podemos distribuir nuestra Marca fácilmente gracias a las redes sociales, pero primero debemos identificar qué queremos que nuestra Marca transmita. Los expertos recomiendan que escojas tres palabras que te identificaran según lo que tienes para ofrecer al mundo.

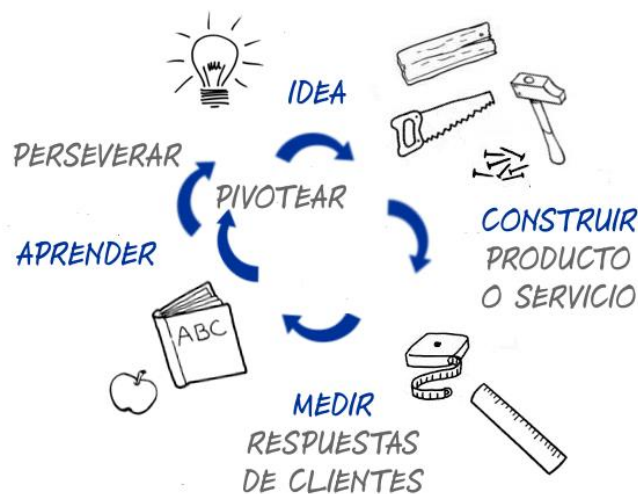
Tony Robbins en **DESPERTANDO AL GIGANTE INTERIOR** indica que tu identidad es algo que todas las personas ven, pero en realidad tú mismo creas. Así que tú puedes crear tu identidad según lo que sea mejor para ti y lo que realmente quieres.

En **LA ESTRATEGIA DEL OCÉANO AZUL** de **Chan Kim W. y Mauborgne Renee** nos enseñan la razón del éxito de varias empresas con ideas innovadoras. El secreto del éxito es crear un océano azul, es decir no luchar contra la competencia por un mercado ya existente, sino que crear un nuevo mercado, en dónde todos los clientes estén a tu disposición.

Para lograr esta estrategia, lo más importante es saber identificar lo que el cliente realmente quiere. Un negocio que trate de cumplir todas las expectativas del cliente no tendrá la rentabilidad necesaria para poder crecer.

En todos los negocios hay una necesidad básica que los clientes buscan. Nuestro trabajo es identificar esas necesidades y reducir todo lo demás.

En **THE LEAN START UP** de **Eric Ries** nos enseñan el concepto de crear un emprendimiento con poco dinero y altas probabilidades de éxito. Su metodología es pulir ideas hasta llegar al éxito basado en el método científico. Todo negocio antes de empezar necesita una visión, la cual debe estar definida y ponerse en práctica, sólo de esta manera se podrá apreciar si funciona. Ya poniendo la idea en el mercado debemos validar si la idea es aceptada por los clientes potenciales. De esta experiencia se puede sacar varias conclusiones, entre las cuales existen varios tipos que involucran cambios.



Un emprendimiento es un ciclo continuo que involucra probar hipótesis y seguir mejorando continuamente. Debemos mirar al fracaso cómo una forma de aprender y oportunidad de mejorar. Incluso si el negocio está bien y dando frutos, no se debe detener el ciclo, pues en este punto debemos aprovechar la posibilidad de tener un crecimiento acelerado.

Este libro te invita a experimentar siempre, de esta manera siempre generarás resultados: positivos o negativos, pero cualquier tipo de información es siempre útil. La cual te permitirá siempre acercarte a descubrir cuál es el producto o servicio que realmente quiere tu cliente.

En **LOS SIETE HÁBITOS DE LAS PERSONAS ALTAMENTE EFECTIVAS** de **Stephen Covey** El séptimo hábito es Afilar la Sierra. La única persona que puedes cambiar en todo aspecto eres tú mismo, y para esto debes considerar cuatro áreas: físico, mente, espíritu y social. El mejoramiento continuo es importante para mantener el balance en estas cuatro áreas, lo cual te mantendrá con un excelente estado de vida para poder afrontar cualquier problema que el mundo exterior te ponga.

Lección #4

Si quieres dinero, primero debes conocer cómo funciona

El título de este libro es CÓMO GANAR DINERO Y SER FELIZ. Por lo que podrán interpretar mi posición acerca del dinero y la felicidad.

Claramente el dinero no puede comprar la felicidad, no debemos considerarlo como lo más importante de este mundo, pero claramente debemos saber que es una herramienta poderosa.

La razón de ser de una empresa es generar rentabilidad. Incluso si se trata de una organización sin fines de lucro, se requerirá de cierta financiación para seguir adelante, he aquí la importancia del dinero.

Pero tal como lo dice **Richard Branson** en su libro **SCREW IT, LET'S DO IT**. El dinero no tiene que ser tu motivación principal para emprender algo, el requerimiento principal es ser un apasionado, lo cual nos permitirá tener grandes resultados.

Desgraciadamente tener pasión en lo que hacemos no es suficiente, tenemos como ejemplo lo que ocurrió con **Nicolás Tesla**, quien murió pobre y sólo. Apenas últimamente estamos apreciando su contribución con nuestro mundo en los avances tecnológicos que tiene que ver con la electricidad y las telecomunicaciones.

Por el otro lado tenemos a **Thomas Edison**, quién además de ser un gran inventor, sabía cómo funcionaba el dinero y logró ser una de las personas más poderosas del mundo. Claramente no justifico sus tácticas, pero entenderán cuál es mi punto.

El problema actual en el mundo, es que las personas no saben cómo manejar su dinero, lo cual los condena a una vida de problemas e infelicidad. Incluso les ha ocurrido a personas millonarias que se han quedado sin nada.

Y aun peor, existen personas que nunca disfrutaran de su dinero, pues desde un inicio empiezan a utilizarlo incorrectamente, lo cual los llevará a vivir ajustados y con deudas por el resto de su vida.

El libro perfecto para darnos una idea inicial acerca de manejo de dinero es **PADRE RICO, PADRE POBRE** de **Robert Kiyosaki**.

Este libro es considerado como la obra esencial para las personas que quiere convertirse en millonarias, en sus páginas el autor te cuenta a modo de historia su relación con el dinero desde su infancia, la cual tuvo dos figuras paternas en su vida, el Padre Rico y el Padre Pobre.

Son importantes las lecciones que nos dan según su experiencia con ambos Padres. Los del Padre Rico son lecciones que debemos aplicar y las del Padre Pobre son aquellas que debemos evitar.

El Padre Pobre no es tan pobre cómo la sociedad lo definiría, de hecho su situación es tan común que la gran mayoría de personas están en este grupo. En este grupo están todas aquellas personas que pueden tener una casa, autos, ropa, etc, pero al mismo tiempo tienen una vida llena de deudas que les obliga a trabajar por un salario para poder pagar todos sus “lujos”, sin importar que su trabajo sea un fastidio y no sean felices.

Los Padres Pobres han caído en el pecado de no poseer inteligencia financiera. El gran problema se da porque no se identifica bien los activos de los pasivos.

La definición que nos da Kiyosaki lo hace todo más sencillo: Un activo te hace ganar dinero, y un pasivo te hace gastar dinero.

Las personas que se acumulan de pasivos están destinados al fracaso financiero. Y en este punto quisiera citar una frase muy famosa de la película **EL CLUB DE LA PELEA**:

“Compramos cosas que no necesitamos, para agradar a personas a quienes ni siquiera les importamos”

Los Padres Ricos saben muy bien que sólo el adquirir activos les permitirá adquirir la independencia financiera, es decir: su dinero trabajará por ellos.

El autor invita a que todos tomemos el camino de la independencia financiera, que nos permitirá tener una vida más plena, sin ser esclavos de un trabajo que odiamos. También es una invitación a cambiar nuestra mentalidad, la cual es forzada por una sociedad consumista y tradicional que nos ha enseñado a que tener una casa y auto es igual a éxito. Busquemos un camino para crear y que nos permita cumplir nuestros sueños y anhelos.

Warren Buffet nos da varios consejos de cómo funciona el dinero:

- 1) Nunca dependas de una sola fuente de ingresos. Siempre invierte tu dinero en una segunda fuente.
- 2) Si compras cosas que no necesitas, pronto estarás vendiendo cosas que sin necesitas.
- 3) No ahorres lo que sobró después de gastar, en su lugar gasta lo que quedó después de ahorrar.
- 4) Cuando inviertas, no pongas todos los huevos en la misma canasta.

Recuerda, el dinero no es la respuesta, pero nos permite tener el camino más fácil.

Lección #5

Confía en ti mismo y sé positivo

Esto es algo que sólo tú lo puedes hacer. Debes convencerte a tu propio yo, que puedes lograr todo lo que te propongas.

Así como lo dice **Tony Robbins**, todo lo que necesitamos para ser feliz está dentro de nosotros mismos. El momento en que estamos buscando la felicidad en algo o alguien más, estamos fallando a esta lección. Puedes sentirte feliz en cualquier momento, así que crea tus propias reglas del juego, las cuales debes cumplirlas para poder ganar.

Donald Trump nos explica en su libro **EL ARTE DE VENDER** que lo más importante es tener el control de nuestras vidas y nunca rendirnos. Debemos ser tercos por lo que queremos y confiar en que lo conseguiremos.

Timothy Ferris en **LA SEMANA LABORAL DE 4 HORAS** indica que el dinero se multiplica mientras mayor control tengas en tu vida. Tener opciones entre las cuales escoger es el verdadero poder.

Incluso para nuestras relaciones amorosas, la confianza es poderosa. Ya que los seres humanos estamos atraídos hacia personas con confianza.

En **SCREW IT LET'S DO IT**, **Richard Branson** nos recomienda que simplemente lo hagamos. No importa cuál sea el reto, puede ser de negocios o personal. Si es algo que disfrutas, simplemente hazlo. ¡Estarás agradecido toda la vida de que lo hiciste!

No hay nada mejor que ser tu propio jefe y hacer decisiones según tus términos. Asegúrate que estes parado sobre ti, confía en ti, y haz todo lo que puedas para hacer de ti una persona mejor y más fuerte.

En **CRUSH IT!** De **Gary Vaynerchuk** se nos da palabras de aliento cuando pensamos que algo ya está saturado o monopolizado. El autor indica que muchas veces encontrarás que otras personas están en el mismo sector que ti, y ya tienen su Marca Personal bien desarrollada y establecida. O quizá que ya tienes mucha competencia. Esto no tiene que importarte, ya que si algo te gusta buscarás la manera de hacer que funcione y más que todo disfrutarás del camino más que del resultado.

Tienes que considerar que el mundo está lleno de contenido basura. Así que no te preocupes, empieza a crear y ofrecer tus productos y servicios. Seguro será más aceptado que lo que tú piensas. Simplemente empieza a hacerlo y ten constancia.

Lo bueno de la confianza es que puede ser adquirida por cualquier persona. **Charles Chaplin** tuvo una infancia difícil ya que su padre no compartía mucho con sus hijos y murió cuando el joven Charles tenía 12 años, mientras tanto su madre se encontraba internada en un asilo debido a un grave trastorno mental. **Charles Chaplin** luego supo decir que siempre hay que tener fe en uno mismo, que ese era el verdadero secreto,

incluso cuando estaba en el orfanato y recorriendo por las calles buscando una forma de vivir, él se consideraba el mejor actor del mundo. Sin la absoluta confianza en uno mismo, uno está destinado al fracaso.

Varias figuras de los deportes como Cristiano Ronaldo, Conor McGregor y Muhammad Ali son muchas veces criticados por ser arrogantes. Sin embargo, si uno mismo no cree que es el mejor, entonces aun peor los demás. Así como lo decía **Muhammad Ali**: “Yo soy el mejor de todos los tiempos, lo dije incluso antes que lo fuera”

En el clásico **PIENSE Y HAGASE RICO** de **Napoleon Hill** se nos indica que el camino de los emprendedores es difícil, pero el secreto está en nuestra mente. En este libro nos comparten el pensamiento de varias personas exitosas y además se ve un patrón común entre todos ellos: cada una de esas personas exitosas siempre creyeron que lo lograrían.

El poder de la mente es increíble y si logramos controlarla a nuestro favor, seremos casi invencibles.

Siempre habrá personas más inteligentes, fuertes y talentosas que nosotros, pero la fuerza de voluntad y disciplina es lo que permite que ocurran las cosas. Y lo mejor de todo esto, es que todas esas cualidades pueden ser adquiridas por cualquier persona, todo lo que necesitamos es entrenar nuestra mente.

Al tener el control absoluto sobre tu mente, de ti dependerá mitigar tus debilidades y eliminar tu negatividad.

Tener una mente positiva es importante porque permite atraer más pensamientos positivos, las cuales además actuarán directamente sobre tus acciones y cuerpo. Al contrario el dejarse llevar por el negativismo no te permitirá crecer, ya que pensamientos negativos te desalentarán y no actuarás.

Lección #6

Haz algo que ames y Sé un apasionado

En el mundo actual se puede realizar dinero de cualquier manera. Ahora literalmente se puede ser un Maestro Pokemon y no morirte de hambre. En YouTube se observa varias personas que hablan de Pokemon o se graban jugando el videojuego y tiene millones de visitas, incluso ganando más dinero que varias personas que decidieron estudiar un posgrado de una “buena” carrera.

Gary Vaynerchuk en **CRUSH IT!** nos dice que la pasión es aquello que te gusta y que te da una razón para vivir. Si eres lo suficientemente apasionado por algo y logras crear tu Marca Personal alrededor de esta, podrás entonces crear un negocio exitoso.

El éxito en hacer algo que nos gusta es que ni siquiera sentiremos que es trabajo, y de hecho lo complementaremos a nuestra vida, siendo algo que además nos hará felices y permitirá que los resultados aparezcan más rápidos.

Claramente hacer algo que nos guste con pasión no es suficiente, pues siempre hay otros factores que determinan nuestro éxito, sin embargo nunca debes arrepentirte si estás haciendo algo que adoras.

En el libro **EL EMPRENDIMIENTO DE 100 DÓLARES** de **Chris Guillebeau**, se dice que para empezar a emprender se debe identificar tu pasión (todos tenemos una) y después determinar que es lo que le puede interesar a los demás al respecto. Si encuentras una relación entre dos puntos entonces puedes empezar inmediatamente con un emprendimiento.

La Fórmula Mágica

Pasión o habilidad + utilidad = éxito

Lo más importante es hacer algo que ayude a las personas. Si tu idea hace eso, estás en el camino correcto.

Claro que lo ideal sería que tu negocio se base en algo que ames. Pero muchas veces tus gustos no pueden ser monetizados correctamente. En ese caso debes pensar en negocios que se relacionen con tu hobby, muchas veces tendrás mejores resultados. El éxito es poder definir el modelo de tu negocio.

En **SCREW IT LET’S DO IT**, **Richard Branson** indica que la diversión debe ser el núcleo de tu negocio. Concéntrate en tener diversión y el dinero te seguirá. Y además nos recomienda que abandonemos algo cuando deje de ser divertido para nosotros.

Steve Jobs nos indica que un negocio involucra tener varios problemas y malos tiempos, por esta razón si no te gusta lo que haces o no eres apasionado, estás condenado al fracaso.

Tim Ferris, autor de **LA SEMANA LABORAL DE 4 HORAS**, nos indica que una idea puede ser fácilmente robada. Sin embargo nadie puede robar la pasión por esa idea. Así que si haces algo por lo que eres realmente apasionado, entonces tendrás la ventaja ante tus competidores siempre.

Muchas personas piensan en crear su emprendimiento por los beneficios de ser tu propio jefe y poder trabajar desde casa. Pero en realidad esto es muy difícil, si no eres apasionado entonces no lo lograrás. Hay un video de los inicios de Alibaba, dónde **Jack Ma** está en una charla con su equipo de trabajo. Él es muy claro, indica que será un trabajo muy duro y que incluso muchas veces no dormirán, si se va a hacer algo hay que hacerlo bien y con toda la pasión que se tenga.

Elon Musk te dice que debes hacer algo que te gusta, pues de esa manera incluso estarás pensando en ello fuera del trabajo. La vida es muy corta y mucho tiempo la pasamos trabajando, así que haz que todo ese tiempo sea una diversión.

Donald Trump indica que sin pasión no tendrás energía, y sin energía no tendrás nada. **Oprah Winfrey** comparte esta idea, ella indica que la pasión es energía, y que el poder de enfocarte en algo que te gusta es infinito.

Incluso **Albert Einstein**, reconocido como una de las mentes más brillantes del mundo, nos dice que él no tenía ningún talento especial. Sino que sólo era apasionadamente curioso.

LECCIÓN #7

¡Siempre haz algo!, Toma Riesgos y Nunca te Rindas

Todos tenemos dudas, pero esto no debe ser una excusa para quedarnos inmóviles. Siempre habrá algo que hacer y aprender, así no sepas qué, siempre es mejor hacer algo.

Este mundo nos permite realizar cualquier cosa, lo peor que podemos hacer es quedarnos quietos. Así como lo dice **Donald Trump** en **EL ARTE DE VENDER**, el movimiento nos permite obtener resultados más rápido que estando estáticos.

Imaginémonos que estamos sentados en una banquita de un parque dónde podemos ver a todo tipo de persona ¿quiénes son los que nos llaman más la atención?, precisamente los que más se mueven, actúan o hablan.

Tony Robbins en **DESPERTANDO AL GIGANTE INTERIOR TI** dice que las emociones son creadas por el movimiento. Si quieres algo debes primero hacerlo y luego empezarás a sentirlo. ¿Quieres ser feliz?, ¡primero sonríe!

En los **7 HABITOS DE LAS PERSONAS ALTAMENTE EFECTIVAS** de **Stephen Covey**, se nos indica que unos de los hábitos de las personas exitosas es la proactividad, lo que significa que debemos siempre tener iniciativa a realizar actividades, después de todo, esto nos permitirá crecer aceleradamente. La idea es buscar oportunidades en todo momento, lo cual nos pondrá siempre delante de aquellos que prefieren esperar a que todo suceda.

Yo creo que las personas no se arriesgan a hacer algo por dos razones: pereza o miedo.

En el caso de la pereza, debemos pensar que el tiempo se nos está yendo y nunca regresará, de lo cual hablaremos más adelante en otra lección que involucra netamente al tiempo.

La segunda razón es el miedo, el cual se definiría como el temor a fracasar. Incluso muchas veces teniendo todas las de ganar evitamos lanzarnos al por todo debido a que pensamos que el momento no es el adecuado, que no estamos listos o que algo nos falta. Debemos meternos claramente en la cabeza que el momento ideal no existe, así que lancémonos al ruedo y si fallamos, en realidad estaremos aprendiendo algo nuevo.

En el **LEAN START UP** de **Eric Ries**, se nos menciona que el fracaso es una parte del proceso de emprendimiento muy importante, ya que nos permite ganar datos o información para de esta manera mejorar nuestra estrategia, producto, etc.

Mientras realicemos más actividades, estaremos aprendiendo más, lo cual significa que tendremos más información, por lo que la incertidumbre en nuestra vida disminuirá, con lo que aumentaremos la probabilidad de aciertos y disminuirémos los riesgos de errores.

Todas las personas de éxito como **Mark Zuckerberg** y **Warren Buffet** nos indican que los errores son una parte vital en el proceso para obtener el éxito. Lo importante es

aprender de eso y seguir adelante. **Albert Einstein** indica que quien nunca ha cometido un error, es debido a que nunca ha intentado algo nuevo.

En **SCREW IT, LET'S DO IT** de **Richard Branson** indica que cualquier que sea tu sueño, debes ir por ello. Los riesgos pueden ser muchos e impredecibles, pero si buscas una vida tranquila, entonces nunca sabrás lo que pudiste ganar.

Elon Musk da un consejo a la juventud, dice que mientras no tengamos una pareja o hijos es el momento perfecto para tomar riesgos, pues de esta manera no hay tanto que perder, si fracasas solo tú asumirás las consecuencias. Mientras más años tienes, entonces es más difícil tomar riesgos, pero igual hay que hacerlo.

El clásico **STAY HUNGRY, STAY FOOLISH** de **Steve Jobs** nos indica que siempre debemos buscar más y nunca conformarnos con lo que tenemos. Este tipo de avaricia es buena pues nos ayuda a hacer cosas que quizá nunca nos hubiéramos imaginado hacer.

Todas las personas de éxito tienen un comportamiento parecido: Ellos siempre están aprendiendo. **Bill Gates** nos da este consejo, incluso en redes sociales habitualmente recomienda libros que le parecieron interesantes, y lo que es un poco sorprendente es que varios de esos libros no tienen que ver en nada con su línea de negocios que son los Softwares y Computadoras, sin embargo cualquier nuevo conocimiento nos permite tener nuevas ideas. Él nos dice que siempre debemos ser estudiantes.

Jack Ma el fundador de Alibaba es uno de los mejores ejemplos acerca de siempre seguir adelante y nunca rendirse. Él pasó tres años tratando de entrar a la universidad, fue negado 10 veces a Harvard, le negaron el ingreso a la Policía e incluso a un trabajo en KFC. Sin embargo él nos dice que debemos acostumbrarnos al rechazo y que no nos desanimemos, nunca debemos rendirnos.