

PRODUCTIVIDAD PARA EMPRENDEDORES

Máximos Resultados
con Mínimos Esfuerzos



JOSE VERGARA

Contents

[Consigue tu Libro Gratis](#)

[Índice](#)

[Introducción](#)

[Máximos resultados con mínimos esfuerzos](#)

[Poniendo tu Negocio en la vía rápida](#)

[Únete al grupo](#)

[Valoración](#)

Si te ha gustado el libro y quieres recibir más información en el futuro sobre los próximos libros, únete al grupo a través de ...

Además de recibir noticias nuestras cada dos semanas, vas a conseguir, como muestra de agradecimiento, un libro y un audiolibro gratis.

Haz clic en este enlace para poder unirme al grupo:

<http://tubusinesscoach.es/librogratis>

Máximos resultados con mínimos esfuerzos: cómo operar en tu estado óptimo para poder conseguir los mejores resultados en lo que haces

1ª Parte: La Introspección te Proporciona Conocimiento y Concentración

Elige soñar a lo grande; empieza poco a poco
Nunca preguntes ¿puedo hacer esto?
¿Qué Más? Un Ejercicio de Expansión
No hay un Camino Equivocado
Confía en el Proceso de la Vida
Acepta la Naturaleza Fundamental del Camino Empresarial
Los 12 Portales
Siempre Volvemos al Momento Presente
¿Cuál es el mayor reto al que nos enfrentamos?
Los Elementos Clave para el Rendimiento Máximo
Cuál es tu MO (Modus Operandi)
Comprométete a no hacer nada
Hay 12 Formas de Resolver Problemas
Ser auténtico es Esencial... en Todo
No se trata sólo de tu Modus Operandi...Tienes que Encontrar tu Estilo de

Aprendizaje

Sé Inexorablemente Introspectivo
Ejercicio: Busca las Interconexiones
Dónde Veo las Interconexiones
Volvemos a la Meditación
Ejercicio
Una Evaluación de tu Rendimiento Máximo
Visualiza
Dedícate a la Práctica Deliberada
Encuentra Tiempo de Relax
Métete en la Zona

2ª Parte: Claridad, Predicción y Valor

Cambia el Foco: de los Resultados al Proceso
Revisando el Rendimiento Máximo
Ejercicio: ¿Cuáles son tus Pensamientos Debilitadores más Comunes?

Poniendo tu Negocio en la Vía Rápida:

Aceleradores que conducen a un éxito rápido y desorbitado

Los 22 Factores que Aceleran tu Negocio

¿Eres feliz?
Los Mágicos 9: Un Modelo de Comportamiento para el Éxito del Líder Empresarial
¿Te Sientes una Víctima?
Más pasos a dar
Establecer y Declarar tu Intención
Permanece en Contacto con tu Pasión
Deshazte de tu Necesidad de Controlar
Empieza Poco a Poco: un Eco de Otras Voces
Presencia Estratégica
Busca la Simplicidad y Organización
Más Posibilidades, Menos Compras, Menor Satisfacción
Reestructura tus Ofertas

Ejercicio: Reestructuración
¿Cuántos Productos Deberías Ofrecer?
Deshazte de tu Necesidad de Controlar
Empieza Poco a Poco: un Eco de Otras Voces
Presencia Estratégica
Busca la Simplicidad y Organización
Más Posibilidades, Menos Compras, Menor Satisfacción
Reestructura tus Ofertas
Ejercicio: Reestructuración
¿Cuántos Productos Deberías Ofrecer?
En Resumidas Cuentas: Valor
Preguntas que les Haces a tus Clientes
Grandes Obstáculos que los Emprendedores Deben Superar
¿Necesitas Superar Obstáculos Generacionales?
Otro Obstáculo: la Asimetría
Enfoque, Enfoque, Enfoque
Cinco Cosas a Recordar
Decisiones, Decisiones
La Descripción te Lleva a Soluciones más Fáciles
Ejercicio: Imaginándote Escenarios
¿Tienes la Capacidad de Cambiar?
Negociación
Se Trata de Cambiar la Actitud
Las Cualidades de un Negocio de Éxito
Ejercicio: ¡Aclárate!
Aléjate de tu Zona de Confort
La Paradoja del Emprendimiento
¿Cómo de Buena es tu Red de Contactos?

¿Por qué escribí este libro de Productividad?

Este libro de productividad va dirigido a aquellas personas que quieren conseguir máximos resultados con mínimos esfuerzos. Es decir, quieren sacar el mejor resultado posible con el mínimo gasto de energía requerido. Va dirigido a ver cómo sacar el máximo provecho tanto de ti como de tu negocio, ya que ambos van unidos.

Antes de empezar a leer, piensa en lo que significaría para ti ser capaz de doblar tu productividad. ¿Podrías ahorrar mucho tiempo? ¿Qué harías con ese tiempo extra? ¿Lo dedicarías a trabajar más en aquellos proyectos y actividades que están dentro de tu habilidad única? ¿Lo usarías para descansar y dedicarte a tus hobbies? ¿Qué impacto tendría esto en tu estilo de vida? ¿En tus relaciones? ¿En tu trabajo?

Si, después de haber contestado estas preguntas, sigues interesado/a, te felicito. Estás dando el primer paso para cambiar. Y recuerda, como dice Dan Sullivan, "*todo progreso empieza por contar la verdad*". Si quieres leer este libro, es porque piensas que hay capacidad de mejora en tu productividad actual. Una vez que reconoces esto, puedes seguir hacia delante y leer y poner en práctica este libro.

Los resultados que vas a obtener al leer y al aplicar este libro son:

Cómo aprender a soñar a lo grande

Cuáles son los elementos claves para el rendimiento máximo

Cuál es tu modus operandi

Aprende a ser auténtico

Cuál es tu estilo de aprendizaje

Cómo dedicarte a la práctica deliberada

Cómo encontrar tiempo de relax

...

Antes de empezar, piensa (y escribe en papel, si puedes) ***qué es lo que quieres conseguir de este libro.***

Necesitas establecer objetivos para este libro y decidir qué quieres aprender de este material. Al darte cuenta de lo que quieres antes de empezar a leer, tu mente se va a concentrar en encontrar las respuestas a esas preguntas; y será mucho más fácil el reconocer la información una vez que la ves.

Simplemente hazte antes de empezar a leer estas dos preguntas:

¿Por qué estoy leyendo este libro?

¿Qué es lo que quiero aprender de este libro?

<p>Cuando leas este libro, quiero que tengas claro que no soy una persona religiosa. No sigo ningún tipo de religión. Cuando hablo de confiar en determinadas cosas, no me refiero a que haya un Dios guiando tus pasos. Lo que quiero decir es que una vez que tienes claro lo que quieres hacer, te dejes llevar por el proceso y no te estés cuestionando a cada paso si eso es lo que se supone que deberías estar haciendo.</p>
--

Máximos resultados con mínimos esfuerzos: cómo operar en tu estado óptimo para poder conseguir los mejores resultados en lo que haces

Cuando hablamos de rendir al máximo nivel, tenemos que verlo desde dos niveles o puntos de vista: el nivel interno (concentración, estado de forma...) y el nivel externo (forma de operar el negocio).

En este caso vamos a hablar del nivel interno, vamos a hacer un recorrido por nuestro interior y después vamos a llevar lo que hemos aprendido con esa introspección al mundo exterior. Sé implacable en tu introspección.

La segunda parte se va a centrar en tu negocio. Vamos a hablar sobre la forma en qué debes pensar sobre tu negocio, y también la forma en que puedes tomar acción dentro de ese marco de actuación. Pero hay un feedback loop (ciclo de retroalimentación) sucediendo entre bastidores:



1ª Parte: La Introspección te Proporciona Conocimiento y Concentración

Hya una leyenda que dice que cuando Buda fue preguntado por un último consejo antes de su muerte, dijo: "Simplemente da lo mejor de ti mismo". ¿Pero, qué es lo mejor de ti mismo? No se trata de dar el 110%, como mucha gente dice. En el mundo real normalmente lo hacemos lo mejor que podemos, momento a momento. Y algunas veces lo hacemos mejor que otras. El rendimiento máximo es como el Satori para los budistas, ese lugar donde las emociones están abiertas y fluyendo, sin obstrucción. Aquí lo llamamos motivación, esto es cuando la energía nos mueve hacia donde la mente está concentrada y clara, sin distracciones, y nuestro cuerpo está relajado, sensible y con energía.

Siempre deberías ir en busca de la excelencia "en el momento". Pregúntate, *¿en este momento, qué voy a hacer?* Y trabaja para facilitar tus decisiones.

Podemos controlar nuestros esfuerzos en la vida. No podemos controlar los resultados. Tratar de controlar tus resultados puede volverte loco. El hecho es que al esforzarte a lo largo del tiempo, vas a incrementar tus posibilidades de conseguir los resultados que deseas.

Elige soñar a lo grande; empieza poco a poco

Es bueno soñar a lo grande (es necesario), pero empieza poco a poco, ve conectando los puntos. Ten un gran objetivo final, pero empieza descomponiendo ese gran objetivo en objetivos más modestos que son más fácilmente alcanzables. No necesitas hacerte rico nada más empezar. Simplemente necesitas lo suficiente para vivir y explorar tus talentos y las opciones que te ofrece la vida.

Así que, ¿cuál es tu sueño? Pregúntate, ¿es mi sueño demasiado ambicioso? ¿Me sirve en mí día a día ese sueño, o es más un obstáculo?

Nunca preguntes ¿puedo hacer esto?

Siempre pon el "cómo" en frente de esa pregunta... ¿cómo puedo hacer esto? Todo es difícil en un principio hasta que acaba siendo fácil. Cada vez que te preguntes ¿puedo hacer esto? contesta siempre, "claro que sí". Puedes hacer cualquier cosa que quieras hacer, pero te va a llevar tiempo y trabajo, mucho trabajo.

¿Qué Más? Un Ejercicio de Expansión

¿Qué intentarías hacer si supieses que no puedes fallar? ¿Cuáles serían las 3 cosas principales? Escríbelas a continuación (he escrito la primera, para ayudarte con ese planteamiento expansivo)

Aprender a bailar salsa

?

?

?

Ahora viene la parte divertida. Elige una de esas 3 cosas, y escribe las 3 formas de empezar a dar pequeños pasos que te lleven a conseguir tu objetivo. De nuevo, he escrito el primero por ti:

Encontrar en Google un club de salsa en mi ciudad

?

?

?

No hay un Camino Equivocado

Nunca podemos saber con certeza si el camino que estamos tomando es el adecuado o no. Donde quiera que vayas, el camino va a aparecer debajo de tus pies. Tu camino te va a guiar. No puedes perder tu camino. Mientras que algunas elecciones harán tu vida más difícil, y otras más fácil; cada elección te lleva en un final a la sabiduría.

¿Alguna vez has sentido que estás tomando el camino equivocado? ¿Cómo te sentirías si fueses capaz de aceptar que NO hay un camino equivocado?

"En el mundo real, nuestros talentos quizá permanezcan ocultos durante años, e incluso aquellos con grandes fortalezas tienen grandes debilidades"

Confía en el Proceso de la Vida

La *Confianza*. Para muchos de nosotros, es difícil confiar en otros. Quizá alguien ha abusado de

esa confianza en el pasado, o hemos pasado por momentos muy duros, y tendemos a pensar que la vida está jugando en nuestra contra.

Confiar en el proceso de la vida a medida que se va desarrollando quizá sea la cosa más difícil de hacer, porque nos gusta jugar a ser dioses: pensamos que sabemos lo que Deberíamos SER, y lo que deberíamos HACER. Y simplemente se trata de confiar en el proceso de la vida.

La mayoría de las veces, nuestros peores momentos acaban siendo la mecha que nos lleva a conseguir nuestros mejores momentos. Y algunas veces, los que pensábamos que iban a ser nuestros mejores momentos no lo son tanto. Así que se trata de confiar en el proceso de la vida y respira hondo de vez en cuando.

Acepta la Naturaleza Fundamental del Camino Empresarial

Es un camino de crecimiento personal. Pero, ¿qué define el crecimiento personal? En este caso me gusta hablar de los 12 Portales que definen esa imagen que tenemos de lo que es el éxito.

La vida no es fácil, pero estamos aquí para sacar lo mejor de ella, para aceptar sus retos.

Todas las personas de éxito que conozco son aprendices vitalicios...siempre están buscando la manera de mejorar o de aprender una nueva habilidad, tener nuevas ideas, conocimientos... Si no están aprendiendo, no están creciendo, no se están acercando a la excelencia.

Los 12 Portales

Autoestima

Naces con autoestima. Cuando naces tienes autoestima y valor. Mientras que no puedes perderlos, siempre van a estar contigo; sí que los puedes perder de vista. Puedes olvidarte de su valor.

¿Cuánto sientes que mereces en la vida? Esta es la base, la primera clave, porque nos abre a la vida de una forma en la que podemos decir "sí, gracias". Permite que más vida entre en la nuestra.

"Un océano de abundancia puede caer del cielo, pero si tú solamente estás intentando alcanzarlo con un vaso, eso es todo lo que vas a conseguir" Ramakrishna

Aquellos de nosotros que tenemos problemas con nuestra autoestima tendemos a sabotearnos a nosotros mismos. ¿Alguna vez te has esforzado en trabajar contra ti mismo? Alguna vez te preguntas, ¿por qué hice eso?

La definición de sabotaje en el diccionario es "un acto o proceso que tiende a dificultar o a herir"... ¿Por qué demonios nos sabotamos a nosotros mismos? Es una pregunta complicada. Y fácil de contestar. Porque decidimos hacerlo.

A veces es tan aterrador imaginarnos cambiando, creciendo o tomando decisiones conscientemente, que deliberadamente obstaculizamos nuestros esfuerzos. "Tomo decisiones cada minuto de cada día", "mi vida depende de mí"... Esos pensamientos intimidan. Y hacer las cosas en la forma en que siempre las hemos hecho hace que nos sintamos seguros y confortables.

Así que, ¿cómo puedes lidiar con el auto-sabotaje? El primer paso es identificar cómo te estás sabotando a ti mismo. ¿De qué manera? Esa conciencia de lo que estás haciendo lleva el asunto a tu atención. A partir de ahí, puedes tomar deliberadamente los pasos necesarios para cambiar este hábito de auto-sabotaje.

-Ejercicio Práctico: ¿te saboteas a ti mismo?

Para empezar, crea dos columnas en un folio. En la izquierda, enumera los hábitos saludables que te gustaría hacer o tener. A continuación, piensa en los momentos de tu vida en que has tratado de implementarlos. ¿Qué pasó? En la columna derecha, escribe al lado de cada hábito saludable las acciones o pensamientos que evitaron que lo hicieras o que lo sigues haciendo.

Piensa cuidadosamente y toma responsabilidades cuando sea necesario. Sí, hay otra gente en tu vida a quién le afecta la forma en que gestionas tu tiempo. Y siempre has tenido, y tendrás, dónde elegir.

Ahora que tienes una lista de las formas en que quizás te has saboteado en el pasado, felicidades! Por favor, no te juzgues a ti mismo ni uses esto como evidencia para avivar a tu auto-saboteador interno, cuya frase favorita es "No puedo hacerlo".

Tú PUEDES hacerlo. Esta lista es tu línea de defensa contra tu saboteador interno. Todo está ahí fuera, a mi alcance.

El siguiente paso es crear tu plan de mantenimiento; una lista de prácticas diarias para desbaratar a tu saboteador interno, y desarrollar una serie de hábitos saludables que te van a hacer sentir con más energía, relajado y equilibrado.

Reclama tu Fuerza de Voluntad

Convertir lo que sabemos en lo que de verdad hacemos. Cualquiera que haya pasado por un programa de rehabilitación de drogas o alcohol sabe que el reclamar su voluntad es la clave para mantenerse sobrio, tanto a corto como a largo plazo.

La diferencia entre una persona de éxito y el resto no es una falta de fortaleza, ni de sabiduría, sino una falta de voluntad.

Lo que se suele llamar fuerza de voluntad es tu habilidad de crear un plan de acción y decir, "Vamos a Interactuar". Te proporciona un intenso estímulo. Cuando está dirigido inteligentemente, puede sobreponerse a la inercia y crear momentum.

Dale Energía a tu Cuerpo

Todo se basa en la salud, la recuperación y el bienestar. Sentirte en forma y saludable significa que tienes más energía; y eso es "obligatorio" para rendir al máximo, ¿no crees? Únete a un gimnasio, cómprate un programa de fitness para hacer en casa, haz deporte con los amigos, o simplemente sal a caminar 1 hora todos los días a paso ligero.

Administra tu Dinero

Esto tiene que ver con el conseguir autosuficiencia y estabilidad financiera. Hay muchas formas de conseguir esto. Si estás muy ocupado con tu empresa, y si esa es tu Habilidad Única, te recomiendo que encuentres a un asesor financiero que te ayude en este campo.

Domina tu Mente

Necesitamos aprender a desarrollar esa calma en medio de la tormenta. La meditación "mindfulness" es una buena herramienta para empezar a dominar tu mente.

¿Cuál es uno de los mayores obstáculos que te vas a encontrar a la hora de conseguir la maestría personal, y el máximo rendimiento, en todas las áreas de tu vida?

Es *tumete*, tus pensamientos, el cuento que te cuentas a ti mismo cada día sobre porqué no puedes conseguir lo que quieres conseguir. Domina tus pensamientos, y te dominarás a ti mismo. A partir de ahí serán pocas las cosas que no puedas conseguir a lo largo del tiempo. La felicidad, el carácter, el éxito; todos empiezan en la mente. Todo empieza de manera interna y se traslada luego al exterior.

El momento en que empiezas a prestar atención a tus pensamientos, descubres lo rebeldes que son. Todos sabemos que no hacemos a nuestro corazón latir, él late solo. Lo mismo pasa con nuestros pensamientos.

Hay estimaciones que dicen que cada día tenemos entre unos 40-6000 pensamientos, y no tenemos más que un control básico sobre ellos. Aumentar este

control (que es una labor mental) se dice que es el trabajo más duro. La buena noticia es que incluso el más mínimo aumento en el control merece la pena.

Confía en tu intuición

El hemisferio izquierdo de tu cerebro no fue hecho para tomar decisiones: necesitas reconocer el valor de tu intuición, y aprender a fiarte de ella. Muchos de nosotros tenemos destellos de intuición, pero muchos de nosotros la ignoramos o creemos que son pensamientos irracionales o distracciones inútiles. ¿Te suena familiar?

A mí me pasa y me ha pasado muchas veces con las personas. Suelo ser muy bueno juzgando a las personas de primeras, pero soy muy malo siguiendo esa intuición. Así que al final me acaban pasando cosas que ya había previsto en un primer momento que iban a pasar; pero no fui lo suficientemente inteligente como para hacer caso a mi intuición.

Para desarrollar tu intuición en los negocios, empieza escribiendo un diario. Úsalo para capturar tus ideas, observaciones y percepciones. Escribe tus sueños, sentimientos e intuiciones. Si vas a tener una reunión de negocios con gente que no conoces, adivina cómo van a ir vestidos y cómo van a referirse al negocio que planean llevar a cabo. Anota tus destellos de entendimiento, conocimiento, y anota las decisiones que tomas en base a ese entendimiento. Vuelve la vista atrás en tu diario y comprueba cuáles de tus intuiciones fueron correctas. Al mantener este diario vas a ser capaz de evaluar (y aumentar) tu precisión.

En todos nuestros cerebros hay un poderoso proceso subconsciente, que trabaja filtrando grandes cantidades de información, uniendo datos, aislando detalles importantes, y dar con conclusiones impresionantemente rápidas. Nuestro trabajo es comprender mejor ese proceso para que podamos alimentarlo, confiar en él, y usarlo!

Acepta tus emociones

Somos seres emocionales, aun así muchos de nosotros hemos sido entrenados para ignorar estos indicadores de bienestar. "Supéralo", o alguna frase similar creada para quitarle hierro a una situación por la cual alguien está pasando nos lleva a creer que simplemente deberíamos hacer eso, "*superarlo*".

Mucha gente tiene problemas a la hora de aceptar sus emociones. Puede ser muy difícil aceptar emociones que son dolorosas, extremas o a veces incluso aterradoras. Sin embargo, aceptar las emociones nos ayuda a mejorar nuestra actitud, y nos acerca más a nuestro rendimiento máximo.

Aceptar significa que practicas el permitir que tus emociones sean lo que son, sin juzgarlas y sin tratar de cambiarlas. Aceptación significa dejar ir esos intentos de controlar tus emociones. Y, de alguna forma, aceptar tus emociones significa también aceptar que esas emociones van a cambiar. Cuando somos felices, tenemos que aceptar que es un estado a corto plazo, no vamos a ser siempre felices. También, cuando estamos tristes, no vamos a estar tristes toda la vida.

¿Cuál es el motivo de tratar de aceptar tus emociones, no sería más fácil quitártelas de en medio? No. Lo primero, porque no es precisamente fácil quitarte de en medio una emoción. Lo que los estudios nos muestran es que es muy difícil, si no imposible, el librarnos de una emoción.

Tenemos emociones por una razón, así que no deberías intentar librarte de ellas completamente. Las emociones son parte de un complejo sistema que nos ayuda a decidir lo que deberíamos aceptar y de lo que nos deberíamos alejar. Las emociones también nos ayudan a mantener relaciones duraderas con otras personas. Por lo tanto, aceptar las emociones es útil, porque cuando escuchamos a nuestras emociones,

podemos aprender información muy importante.

-Cómo practicar el Aceptar tus Emociones

Con una práctica deliberada puedes aprender cómo aceptar tus emociones. La meditación mindfulness, o la práctica de estar atento tanto a tus experiencias internas como externas, puede ser tremendamente útil a medida que vas aprendiendo cómo aceptar tus emociones.

La mente del principiante es un aspecto de la meditación mindfulness difícil de comprender a veces. Significa el ver las cosas como si las estuvieses viendo por primera vez. La mente del principiante te puede ayudar a ver cosas desde una nueva perspectiva, en vez de responder automáticamente a ellas con los mismos comportamientos de siempre.

La mayoría de los meditadores usamos técnicas que nos ayudan a centrar nuestra atención; lo más fácil es concentrarte en tu respiración, o repetir palabras en tu mente.

Dado que el tener muchos pensamientos nos lleva a estar más en tensión, el cuerpo se relaja de forma natural a medida que relajamos nuestro apego o conexión con los pensamientos que nos pasan por la mente. El no prestar atención a los asuntos de la mente hace que nos adentremos en un estado parecido al sueño, estamos en trance, y en ese estado el tiempo vuela.

Algunos lo llaman el "vacío", la mente relajada. Hay varios estudios que sugieren que el pasar tiempo en este estado nos proporciona un descanso profundo y refrescante de la actividad que nuestro cerebro lleva a cabo normalmente (que siempre está haciendo, recordando, imaginando...).

La meditación te abre la puerta a un estado temporal de paz, unas mini-vacaciones de ti mismo, de tu mente, de tu mundo. Muchas personas (entre las que me incluyo) disfrutamos de este tiempo off. La práctica de la meditación proporciona un efecto equilibrante para la mayoría de personas activas.

Enfréntate a tus miedos

El miedo puede ser descompuesto en 3 categorías: real, imaginario y preocupación. Aunque el miedo puede estorbarte en tu camino al interferir con tus esperanzas, sueños y deseos; el miedo no siempre es algo malo. Admitir que tienes miedo es algo que puede ser revelador. Te da la oportunidad de evaluar qué te está reteniendo.

Aquellos miedos "reales", esos basados en la realidad, a menudo actúan como una señal de aviso de la naturaleza. Hay muchos momentos en los que tenemos miedo de perseguir nuestras esperanzas, sueños y deseos por muy buenos motivos. El tener miedo de empezar tu propio negocio cuando tus ahorros están bajo mínimos es un miedo saludable. Tu intuición te está mandando señales para que pongas tus finanzas en orden antes de embarcarte en una nueva aventura.

Pero los sueños imaginados son obstáculos

Cuando nuestro miedo existe solamente en nuestra mente, puede ser irracional y paralizante. Los miedos imaginarios necesitan ser examinados de cerca. ¿Es eso que tu consideras un miedo razonable realmente una racionalización, o una excusa para no intentarlo? ¿Te suena familiar? "Soy muy viejo para intentar algo nuevo", "me va a llevar demasiado tiempo", "la gente se va a reír de mí", "no se me va a dar bien"... Todos estos miedos están basados en el ego.

Dos de nuestros miedos más comunes (miedo al rechazo y al fracaso) están profundamente conectados a un resultado. Sin embargo, si pasas tu tiempo teniendo miedo de un resultado desconocido, nunca vas a avanzar. Cuando te separas del

resultado dejas ir tu miedo, y te das la oportunidad de disfrutar del proceso.

La tercera categoría del miedo es la preocupación. Es la forma de tener miedo más generalizada, y te roba tu tiempo y tu energía. La preocupación no tiene razón de ser y es contraproducente. Te absorbe tu energía y tu tiempo para impedir que consigas tus objetivos.

Pero, ¿cómo puedes pararlo? La clave para superar tus preocupaciones es aprender nuevos hábitos. Cuando ves que empiezas a preocuparte, presta atención a los síntomas físicos que acompañan a esa reacción. Date cuenta del tipo de pensamientos que tienes a medida que te empiezas a preocupar. A continuación, vuelve tu atención al presente. Céntrate en lo que estás haciendo ahora mismo, en el momento presente. Recuerda, todo lo que tenemos es el momento presente.

Ejercicio Práctico: Concéntrate en tu Miedo

Haz una evaluación cercana de uno de tus miedos. ¿Es real, imaginario, o una simple preocupación? Escríbelo a continuación:

Si tu miedo es real, entonces comprende su origen y crea un plan para lidiar con él:

Si tu miedo es imaginario, analiza si está basado en un resultado o no. Evalúa el riesgo de ese resultado contra el beneficio de la acción que tienes miedo de realizar:

Finalmente, comprométete durante el próximo mes a practicar el dejar de lado o ignorar la mayoría de tus negativas, miedos y preocupaciones. De forma suave, pero firme, sácalos de tu mente. A medida que vuelven, échales de nuevo. Con un poco de práctica encontrarás que tu vida es mucho más divertida (y merece más la pena ser vivida) sin ellos.

Ilumina tus sombras

Conoce tus talentos, intereses y valores; mírate a ti mismo de forma realista. Esto libera mucha atención y energía. Nos vamos a enfocar más adelante en tu modus operandi de tu energía mental, que te va a dar un mayor entendimiento de tu esencia natural.

Acepta tu sexualidad

No importa la edad que tengas, o tu género, tu sexualidad es parte de quién eres. Da igual en qué estadio de la vida te encuentres; lo alta o baja que sea tu libido, acéptalo. Si eliges el celibato, es una opción perfecta para ti. Lo mismo es cierto para aquellos que se encuentran en una relación con un gran componente sexual. Honra tu camino sexual.

Despierta tu corazón

La verdadera vida espiritual comienza cuando nuestro corazón se despierta, nuestro Yo individual encuentra un sentido de conexión con un cosmos más grande, y encontramos una forma de expresar nuestra espiritualidad en formas personales llenas de sentido.

Cuando empezamos a alinear nuestra vida con un propósito mayor, integramos nuestro propósito individual en un plan más expansivo y con más sentido. Nuestra conciencia se expande y nuestro sentido de lo que es posible cambia para siempre.

Sirve a tu mundo

Encuentra una forma de servir. Si más emprendedores se enfocasen en cómo proveer un servicio de valor a otras personas, entonces el resto sería fluido. Hazte esta pregunta: "¿cómo puedo servir de manera más efectiva?"

"La fe es el coraje de vivir como si todo lo que ocurre es por un bien mayor. Es el reconocimiento de que la vida diaria es una forma de entrenamiento espiritual y que los retos que nos encontramos nos van a hacer más fuertes. Son el camino hacia nuestro camino"

Siempre Volvemos al Momento Presente

Sólo podemos vivir felices por momentos. Nadie puede ser nada permanentemente: feliz, exitoso, satisfecho... la vida cambia.

Pero podemos tener momentos de ese tipo de estado, un estado mejor de vida, aunque eso pasa a lo largo del tiempo. Cuando aprendes a disfrutar los momentos "entre" los momentos de felicidad, la vida se convierte en una increíble aventura.

Al enfocarnos en el momento, nos volvemos más saludables, más realistas, porque, como sabemos, el futuro es pura imaginación. No sabemos lo que va a pasar, y lo que pasa normalmente no sucede de la forma que esperamos o tememos.

¿Cuál es el mayor reto al que nos enfrentamos?

Es el convertir lo que sabemos en lo que de verdad hacemos. La clave para hacer esto es empezar con pequeños pasos. Lo simple es poderoso, porque es más factible que lo hagamos. El rendimiento máximo consiste en hacer lo que haces mejor, y disfrutar cada minuto, incluso aquellos en tiempos difíciles. Es el ser tú mismo, tener la libertad de hacer cosas a tu manera, y hacer que funcionen para que puedas alcanzar tus objetivos, cualesquiera que sean.

Los Elementos Clave para el Rendimiento Máximo

Hay varias facetas del rendimiento máximo; distintos elementos en el cerebro que son esenciales para este estado de forma óptimo.

Tenemos una cantidad finita, limitada, de energía mental, y tenemos que manejar esa que tenemos y usarla muy bien. Tenemos que tener claro cuándo y cómo usarla.

Cognitivo

Tus habilidades, competencias, los comportamientos aprendidos que forman tu elemento cognitivo.

Afectivo

Cuánto te importa lo que haces; tu pasión, y no sólo eso, también la compasión hacia aquellos a los que sirves.

Energía mental

La fuerza que da energía a tu rendimiento. Viene en forma de patrones, o modus operandi. Es con lo que venimos al mundo; es nuestro carácter, aquello que nos mueve de forma innata e instintiva. Esa energía que tienes como emprendedor es algo con lo que naciste, no puede ser enseñado.

Somos lo que somos, y tenemos que confiar en nuestro Modus operandi, y tenemos que usarlo

y construir sobre él. Los emprendedores tenemos, sobre todo, lo que llamo el "modus operandi de Encendido Rápido".

Los filósofos antiguos y los psicólogos modernos comparten el concepto de una mente dividida en tres partes con dominios separados para el pensamiento, los sentimientos, y las acciones. La parte encargada de "actuar" contiene los esfuerzos instintivos que llevan a una persona a tomar un curso de acción natural, o modus operandi. Este es el set único de fuerzas y talentos innatos que cada persona tiene y que no cambia desde que nacemos. Todo el mundo tiene la misma cantidad de energía mental para meterse en los dominios mentales del pensamiento (cognitivas) y sentimentales (afectivas), para producir una acción deseada.

¿Cuál es tu MO (Modus Operandi)?

Para ser un emprendedor muy exitoso, necesitas conocerte de verdad a ti mismo, y rodearte de personas que complementan tu modus operandi. Vamos a echar un vistazo más de cerca a las 4 categorías que denominamos "instintos".

Encendido Rápido

Estos emprendedores eligen ir hacia lo desconocido, disfrutan el riesgo, el reto de hacer cosas que nunca antes se han hecho.

Terminador

Este modus operandi pertenece a la persona que se centra "simplemente en encontrar una clausura, tienen que terminar lo que empezaron, y lo van a hacer con una gran elegancia, y son muy organizados.

Consejo especial: el emprendedor de éxito debe tener siempre una persona de este tipo en su equipo, ya sea en las operaciones del día a día; en la finanzas; o en ambas.

Investigador

Este emprendedor es capaz de crear productos o servicios muy elaborados y con mucha investigación por detrás. Este instintivo modus operandi proporciona enfoques muy estratégicos, muy específicos, y se guía en función de los datos.

Implementador

El modus operandi instintivo del implementador envuelve el uso de herramientas, o cosas tangibles. Pueden ser muy buenos en los deportes, en construcción... los tipos de trabajos donde no tienen que estar sentados detrás de un escritorio. En vez de eso, necesitan estar ahí fuera con el cliente, en el campo de juego. Van dónde está la acción, con un enfoque muy de ponerse manos a la obra.

Cuál de ellos te suena familiar? Tómame un momento para escribir lo que piensas que es verdad sobre tu propio modus operandi:

Una de las peores cosas que te puedes hacer a ti mismo es comprometer tu modus operandi, hacer las cosas de forma contraria a lo que sabes que es tu modo instintivo de hacer las cosas. Otra de las peores cosas que puedes hacer es el suponer, y no saber con certeza, cuál es tu modus operandi; porque ahí es donde todo se va a pique. Si te equivocas a la hora de escoger cuál es tu modus operandi vas a vivir una vida llena de "sacrificios" y dolor, tratando de vivir a la imagen y semejanza de alguien que no eres tú.

Necesitas encontrar el tipo de situación que te permite ser el mejor que puedes ser al usar tu propio modus operandi. Lo que estás haciendo es encontrar ese encaje perfecto, ese modelo que se ajusta perfectamente a tu vida. Y necesitas rodearte de energías complementarias. No
--

crees un equipo de clones con el mismo modus operandi que tú. Crea tu equipo con la diversidad en mente.

Aquí tienes algunos consejos y preguntas que puedes hacerte para saber si estás respetando tu verdadero modus operandi o si estás usando uno que no es el tuyo:

¿Estás haciendo lo que estás haciendo porque sabes que no puedes hacerlo? En otras palabras, ¿es lo que estás haciendo tan excitante que lo seguirías haciendo aunque no estuvieses haciendo dinero ni se te diese bien? ¿Lo estás haciendo porque te da un subidón? ¿El simple hecho de pensar en ello te da energías?

¿Llegas al punto donde tienes que resolver un problema pero no puedes conseguir que tus engranajes mentales funcionen?

¿Estás atascado en la solución de un problema con un método determinado, o te das la libertad de romper ese modelo de pensamiento y encontrar métodos alternativos?

¿Eliges simplemente levantarte y alejarte de un problema? En otras palabras, ¿no haces nada, cuando nada funciona?

(Si no puedes decirme que haces esto, hay algo equivocado en la forma en que trabajas, porque simplemente vas a terminar quemado)

Actúas antes de pensar?

(Esta es una de mis reglas favoritas para confiar en tu intuición. Si no actúas antes de pensar algunas de tus decisiones más importantes, significa que estás pensando demasiado. Ningún héroe se dedicó a pensar y analizar lo que iba a hacer antes de hacerlo. Simplemente actuó)

Comprométete a no hacer nada

Quiero que no hagas nada. A partir de ahora, en este momento, comprométete a que, en algún momento en las próximas 24 horas, vas a no hacer nada. Vas a parar todo lo que estés haciendo y vas a darte algo de tiempo (2 minutos, dos horas, dos días, 10 días...) para salirte de la rueda de hámster en la que te encontrabas.

Así que, ¿cuándo lo vas a hacer? Escríbelo aquí, y a continuación pon "tiempo de descanso" en tu calendario (y, ya que estás, añade un período de descanso a cada semana de tu calendario).

Al no hacer nada, las cosas que deberías estar haciendo van a venir a tu mente. Pero no saltes a la primera que tienes esos pensamientos, espera... deja pasar el tiempo hasta que la energía venga acompañada de esos pensamientos.

Hay 12 Formas de Resolver Problemas

La combinación de los 4 modus operandi que hemos comentado anteriormente nos lleva a 12 métodos singulares de resolver problemas. Cada modus operandi va a usar tres métodos cuando intentamos resolver problemas en la forma en que nos sentimos más cómodos, que nos sale más natural.

<i>Investigador</i>	<i>Implementador</i>	<i>Encendido Rápido</i>	<i>Terminador</i>
Simplificar	Adaptar	Estabilizar	Imaginar
Explicar	Mantener	Modificar	Reorganizar
Especificar	Sistematizar	Improvisar	Construir

No importa cuál sea la combinación de talentos que tenemos a nuestra disposición, cada uno de nosotros va a ser más productivo y vamos a conseguir un mayor sentido de logro cuando operamos en nuestra forma natural. Tenemos el mayor impacto cuando resolvemos problemas en la forma que nos sale más natural.

Ser Auténtico es Esencial... en Todo

En el núcleo del rendimiento máximo está la auto-expresión, en su forma más pura. Se trata de ser honesto contigo mismo y tener el núcleo de tu ser, de tu verdadero yo, manifestándose en cualquier cosa que haces. Y parte de esto tiene que ver con el aprendizaje.

No se trata sólo de tu Modus Operandi...Tienes que Encontrar tu Estilo de Aprendizaje

Sabes cuál es tu estilo de aprendizaje? Antes deberíamos preguntar ¿cuáles son los distintos estilos de aprendizaje? Hay tres estilos distintos, y cualquiera que haya convivido con niños sabe de primera mano que cada persona aprende de forma distinta.

LosAprendices Visualesaprenden a través de lo que ven...

Estos aprendices necesitan ver el lenguaje corporal del profesor y su expresión facial para comprender completamente el contenido de una lección. Suelen preferir sentarse en la primera fila para evitar los obstáculos visuales (por ejemplo: las cabezas de otras personas). Quizá piensen en imágenes y aprendan mejor a través de demostraciones visuales, como diagramas, libros ilustrados, transparencias, videos... Durante la clase los aprendices visuales prefieren tomar notas detalladas para poder absorber la información.

LosAprendices Auditivosaprenden a través de lo que oyen...

Aprenden mejor a través de los discursos del profesor, los argumentos, el comentar la materia y escuchar lo que otros tienen que decir. Los aprendices auditivos interpretan lo que subyace en el discurso a base de escuchar el tono de voz, la velocidad y otras características. La información escrita quizá tenga poco significado hasta que es oída. Estos aprendices a menudo se benefician de leer un texto en voz alta y usando una grabadora para grabar su voz.

LosAprendices Táctiles/ Kinestésicosaprenden a través del movimiento, el hacer, tocar...

Estas personas aprenden mejor cuando se ponen manos a la obra, explorando de forma activa

el mundo físico que les rodea. Quizá les sea difícil sentarse por largos períodos y quizá se distraigan por su necesidad de estar activos y de explorar.

Si no estás seguro de cuál es tu modo de aprendizaje, hay distintas herramientas online que puedes usar. Probablemente ya tengas más o menos claro cuál es tu método de aprendizaje óptimo pero, si no lo estás, el usar una de estas herramientas te va a proporcionar un conocimiento extra. Lo que vas a descubrir sobre ti mismo no tiene precio, siempre que te mantengas fiel a tu método de aprendizaje óptimo.

No esperes tener éxito al aprender algo cuando te pones en una situación donde se espera que aprendas en una forma distinta **atu forma**.

Para hacer del rendimiento máximo parte de quién eres, tienes que ser tú mismo; tienes que ser auténtico. Tienes que sentirte libre de ser quién eres. Si lo haces, si te mantienes fiel a quién eres, siempre vas a rendir al máximo. Y eso significa que:

No pones en compromiso tu forma de ser

Luchas por la libertad de ser quien eres

Eres obstinado sobre ser la persona que eres

Y si alguien te urge a dejar ir tu autenticidad, ya sea un cliente, potencial socio... simplemente déjalos ir. No dejes que ese tipo de personas formen parte de tu vida.

Sé Inexorablemente Introspectivo

Escribe un diario. Empieza haciendo una lista de las mejores decisiones que has tomado en el último año, dos años, tanto personal como profesionalmente. A continuación, haz una lista de las peores decisiones que has tomado en ambas áreas. Finalmente, busca temas que aparezcan en ambas listas.

Quizá ya seas un experto en escribir un diario. Quizá no. Pero me gustaría darte la oportunidad de hacer el siguiente ejercicio.

Ejercicio: Busca las Interconexiones

No te lo tomes muy en serio, relájate y disfruta el proceso. Recuerda que tus peores decisiones son tan valiosas, o incluso más, que tus mejores decisiones.

Mis Mejores Decisiones

Profesionales

Personales

Mis Peores Decisiones

Profesionales	Personales

Dónde Veo las Interconexiones

A veces las interconexiones están basadas en acciones emocionales, o relacionadas con el ego. Otras veces tienen que ver con la educación o la investigación.

Cuando te sientas a escribir tu diario y empiezas a mirar hacia atrás poco a poco sobre el último año, o los últimos dos años y, a continuación, a medida que sigues escribiendo el diario, cada día que tomas una decisión crítica escribes qué fue y cómo te sentiste, a lo largo del tiempo los patrones de conducta empiezan a emerger.

Cuanto más puedas echar un vistazo a esos patrones de conducta y a esos temas en los que te equivocaste y en los que tuviste éxito, vas a ganar una percepción de lo que de verdad te motiva, lo que estimula tus estados de rendimiento máximo.

Volvemos a la Meditación

El simple hecho de cuestionarte, de hacerte la misma pregunta una y otra vez, puede convertirse en una forma de meditación. Y la pregunta que deberías hacerte es: "¿estoy siendo sincero conmigo mismo?"

Este tipo de meditación puede tomar muchas formas, pero una de las más fáciles es la meditación al caminar. Esto se debe a que es una forma de meditación en acción.

Al meditar caminando es obvio que usamos la experiencia de andar como nuestra herramienta de enfoque. Nos volvemos conscientes de nuestra experiencia mientras caminamos, y tratamos de mantener nuestra conciencia envuelta en la experiencia de caminar.

Ejercicio

Así que, para empezar este periodo de meditación activa, simplemente levántate y mantente de pie. Mantente de pie en el mismo sitio, siendo consciente de tu peso siendo transferido a través de las plantas de tus pies hacia la tierra. Siendo consciente de todos los movimientos sutiles que suceden para que podamos mantenernos en equilibrio y rectos. A menudo damos por hecho nuestra habilidad de mantenernos de pie y erguidos. Pero, en realidad, le llevó mucho tiempo a nuestros antepasados aprender cómo conseguirlo. Así que sé consciente de los constantes ajustes que haces para mantener tu equilibrio.

Y a continuación puedes empezar a caminar a un ritmo normal. No vamos a cambiar la forma en que caminamos, simplemente vamos a ser conscientes de ello.

Vamos a tener que ser conscientes de las cosas externas (objetos que se mueven y con los que

podemos tropezar, otra gente que pueda estar en tu camino...) y hay otras muchas cosas fuera de nosotros mismos de las que vamos a ser conscientes que cuando estamos sentados.

Especialmente si estamos sentados en un sitio cerrado. Vamos a ser conscientes del viento, del sol, de la lluvia; de los sonidos de la naturaleza, de las personas y de las máquinas.

La práctica de la meditación caminando puede ser incluida fácilmente en partes de nuestro día a día. Incluso andando desde tu coche al supermercado puede ser una oportunidad para meditar un minuto.

Y cada vez que medites caminando es el momento perfecto de hacerte la pregunta principal, "¿estoy siendo sincero conmigo mismo?" Esta práctica introspectiva deliberada te permite estar en contacto con tu ritmo natural.

Una Evaluación de tu Rendimiento Máximo

Hazte estas preguntas, al menos, una vez al mes (mejor cada dos semanas):

¿Estoy haciendo lo que de verdad me gusta hacer?

¿Estoy haciendo aquello que me apasiona?

¿Me lleva lo que estoy haciendo a conseguir mi propósito en la vida?

¿Tengo claro lo que quiero?

Si no tienes claro lo que quieres, tienes que establecer tus objetivos y tu visión a largo plazo.

¿Me están ayudando mis pensamientos y mis actitudes a conseguir esto?

¿Qué nuevos pensamientos y emociones necesito?

¿Estoy tomando acción de forma efectiva?

Si no, ¿qué otras acciones mejores puedo tomar?

¿Qué necesito aprender para ser capaz de tomar acciones más efectivas?

¿Quién puedo conseguir que me ayude a tomar acción de forma más efectiva?

Visualiza

Cada noche, deberías estar visualizando tu éxito, en detalles vívidos. Cualquiera que sea el rendimiento en el que estás concentrado, necesitas visualizar tu resultado deseado, porque es práctica para tu cerebro. Deberías hacer esto de forma relajada; al hacerlo así, creas unas conexiones neuronales más fuertes.

Dedícate a la Práctica Deliberada

Los estudios demuestran que el practicar algo de forma activa, deliberada, es lo que separa a aquellas personas que tienen éxito de aquellas que siempre están teniendo problemas para conseguir lo que quieren, y nunca terminan de conseguirlo.

El dominar una materia lleva muchas horas de práctica (no necesariamente las 10.000 horas que dice todo el mundo, pero muchas sí). El simple hecho de repetir lo mismo una y otra vez durante esas horas no va a suponer que consigas los tipos de cambio que estás buscando.

En vez de eso, debes encontrar esas áreas en tu negocio o en ti mismo que debes mejorar y, a continuación, concentrarte de forma deliberada en rendir al nivel que quieres, donde te vas a sentir a gusto con tu rendimiento.

Al principio tiene que convertirse en un ritual. Cuando requerimos de un nuevo pensamiento para rendir al máximo nivel, o una nueva emoción con la que no nos encontramos cómodos todavía, siempre va a sentirse raro al principio.

El plan debería ser por la mañana, y antes de acostarte, dedicarte a la práctica deliberada de pensamientos y emociones que te hagan más fuerte. Porque es en estos momentos donde este tipo de pensamientos tienen más impacto.

Encuentra Tiempo de Relax

El rendimiento máximo no es algo que puedas estar haciendo el 100% de tu tiempo, cada minuto del día. Tienes que encajar algo de tiempo libre en tu rutina diaria. ¿Qué significa esto? Puede significar simplemente 5 minutos de respiración profunda mientras estás en tu escritorio, o podría ser un pequeño paseo cada dos, tres horas.

Métete en la Zona

Tienes que ver el rendimiento máximo como si fueses un atleta. Tienes que entrar "en la zona", donde estás haciendo lo que de verdad quieres hacer, donde quieres hacerlo, mientras que haces dinero con ello.

¿Cómo puedes conseguir esto? Si desarrollas el tipo correcto de negocio, y te rodeas de la gente adecuada, a menudo vas a ver que puedes hacer la parte divertida (aquello que es tu habilidad única) y dejar el resto a otras personas que son mejores haciendo aquellas cosas que a ti no te gustan. Crea un equipo de ensueño con gente que te respalde, gente en la que puedes confiar; y dales la libertad para que crezcan.

PARTE 2: CLARIDAD, PREDICCIÓN Y VALOR

Cambia el Foco: de los Resultados al Proceso

La gente se suele fijar demasiado en los resultados a corto plazo. Esto puede resultar realmente paralizante. Si puedes tener una perspectiva a largo plazo, basada en la evaluación de tus rendimientos en relación al proceso, entonces vas a ser libre de brillar sin que importe lo demás, y vas a aprender de forma constante.

Revisando el Rendimiento Máximo

Para cualquier persona, incluido tú, el rendimiento máximo va a ser distinto. Cada uno tenemos nuestros estilos de aprendizaje y de liderazgo; patrones de conducta únicos. El rendimiento máximo va a ser definido por lo que queremos conseguir en nuestro negocio, y cómo podemos dar lo mejor de nosotros mismos de forma consistente; buscando nuestros objetivos y nuestra Foto Futura.

Hemos aprendido componentes que forman el rendimiento máximo, como el talento (que incluye las habilidades aprendidas y tu genética). También la actitud.

La actitud es la parte más importante a la hora de rendir al máximo. Y, desafortunadamente, tu actitud no es una constante en tu vida. Tu actitud va a venir determinada por tus pensamientos y tus emociones; y, en un día cualquiera, suelen rondar tu cabeza unos 60,000 pensamientos...

Consejo Especial: controlar esos pensamientos puede conseguirse a través de la práctica habitual de la meditación.

Sobre unas 200 veces al día vas a estar envuelto haciendo algo, donde vas a tener una emoción (ya sea positiva o negativa).

Tienes que eliminar esos pensamientos y emociones que te impiden llegar a donde tú quieres. Hay cosas que te has acostumbrado a pensar, y tienes que dejarlas ir para poder conseguir tu rendimiento máximo. A continuación tienes que rellenar ese espacio con pensamientos que te dan fortaleza, que te dan energía.

Ejercicio: ¿Cuáles son tus Pensamientos Debilitadores más Comunes?

Los pensamientos son como las telarañas, es difícil agarrarlas antes de que el viento se las haya llevado. Pero, al menos, debes ser capaz de enumerar cinco pensamientos que te debilitan, que te impiden conseguir aquello que quieres. Escríbelos aquí (he escrito el primero por ti):

Nunca voy a terminar este proyecto a tiempo

?

?

?

?

Por cada uno de esos pensamientos, cambia al modo "*fortalecedor*". De nuevo, he escrito el primero por ti:

Como soy organizado y me concentro, puedo dejar el trabajo hecho con bastante antelación

?

?

?

?

Para terminar, hazte esta pregunta: "¿De qué forma pensarías si rindieses a tu máximo nivel?" Lo que de verdad estás buscando son 5 o 6 pensamientos en tu rendimiento óptimo; y a continuación sentir las sensaciones dentro de cada pensamiento. Practicar de forma deliberada tanto los pensamientos como las emociones subyacentes, te va a llevar sin ninguna duda a conseguir tu rendimiento máximo.

Poniendo tu Negocio en la Vía Rápida: **Aceleradores que conducen a un éxito rápido y desorbitado**

Aquí nos vamos a enfocar en la aceleración, revolucionando tu negocio para que puedas superar a tu competencia, y alcanzar tus objetivos empresariales. ¿Porque sabes a dónde quieres llegar, no?

Aceleración: un incremento en la velocidad de cambio, incrementar la velocidad

Mi objetivo es simple. Estoy aquí para ayudarte a acelerar tu éxito empresarial, usando conceptos y herramientas que te sean útiles. En este capítulo vas a encontrar seis apartados distintos:

- Cómo reducir el estrés e incrementar la productividad al cultivar la felicidad en ti y en tu equipo
- Cómo reducir las opciones de tus productos y reestructurar el proceso de selección
- Cómo acceder a tu poder de negociación
- Cómo sortear los obstáculos con éxito
- Cómo cultivar la Presencia Estratégica
- Cómo visualizarte a ti mismo como el eslabón de la cadena de servicio a través del comercio

He identificado las cosas más importantes que puedes hacer para acelerar tu negocio. Les he enumerado a continuación.

Los 22 Factores que Aceleran tu Negocio

- Cultivar la felicidad y reducir el estrés*
- Estar enfocado*
- Reducir las discrepancias generacionales*
- Limitar las opciones del consumidor*
- Dejar ir la mentalidad de "víctima"*
- Desarrollar fuertes habilidades de negociación*
- No estar muy apegado a los resultados*
- No subestimar tu poder*
- No enamorarte de tus propias ideas*
- Apunta alto cuando entres en una negociación*
- Diferénciate de tus competidores*
- Aprende a navegar en la incertidumbre*
- Estate dispuesto a cambiar la estrategia para conseguir tus objetivos*
- Aprende a tomar decisiones rápidamente*
- Ten claro tu destino*
- Cubre tus puntos ciegos*
- Cultiva una presencia estratégica*
- Utiliza el Branding de Matriz*
- Sal de tu zona de confort*
- Visiónate como enlace de la cadena de servicio*
- Concéntrate en la innovación*
- Siempre aporta valor; haz más de lo que se espera de ti*

Cada apartado te va a aportar nuevas ideas y entendimientos sobre cómo llevar tu negocio al siguiente nivel. Empezamos por el primer punto, cultivar la felicidad, e iremos avanzando a

través de las otras estrategias y sistemas.
¿Comenzamos?

¿Eres feliz?

El éxito no es la clave de la felicidad. La felicidad es la clave del éxito. Si amas lo que haces, tendrás éxito.

Es crítico tener a cada persona rindiendo al máximo, y la gente no es productiva cuando no es feliz. Así que el rendimiento máximo y la felicidad van de la mano. Pero, ¿cómo construyes tu felicidad en tu propia vida, y en la de tu equipo? El primer paso es saber si tú eres feliz o no.

Los Mágicos 9: Un Modelo de Comportamiento para el Éxito del Líder Empresarial

Estos 9 comportamientos sirven para reducir el estrés e incrementar la felicidad. Nos hacen sentir en control de nuestra vida, sin importar los problemas a los que nos enfrentamos cada día. Al hacer estas nueve cosas, nos sentimos en control como líderes, y si podemos enseñar a otras cómo hacerlo, les ayudaremos a que ellos también se sientan en control de sus vidas.

Aquí van:

Establece tus intenciones cada día

Los mejores líderes establecen sus intenciones cada día en vez de actuar con el piloto automático. Esto es crítico para los emprendedores. Lo que quiera que hiciste hace un mes que funcionó no tiene que funcionar necesariamente ahora. Así que se vuelve un problema de preguntarte, ¿cuál es mi mejor opción?

El problema aquí es que no siempre puedes elegir las circunstancias, pero siempre puedes elegir tu reacción y tu actitud; y a continuación tienes que manifestárselo a otras personas. Tienes que decirles a otras personas lo que piensas; tienes que revelar tus motivaciones.

Sé una persona de fiar

El momento en que te conviertes en una víctima, cuando piensas "pobre de mí" estás muerto. Este punto trata de la necesidad de identificar cuáles son tus barreras como líder, cuáles son los mecanismos de defensa que se están entrometiendo en tu camino.

Lo que debes hacer es aceptar la realidad y a continuación preguntarte, ¿qué necesito para hacerlo mejor para mí?

Sé una persona a la que otras pueden acudir sabiendo que les vas a responder.

Identifica tu pasión primordial

Esto simplemente significa identificar todas las cosas sobre las que te sientes más apasionado. La mayoría de emprendedores se sienten, al menos, apasionados sobre sus productos o sus servicios. ¿Lo estás tú?

Hazlo central a la forma en que operas

Esto significa que, cualquiera que sea tu pasión, hazla central a la forma en que operas; y haz las cosas de forma que se adapten a tus fortalezas; no a las fortalezas de otro.

Reestructura los problemas y los baches siempre que sea posible

Reestructurar es lo que los buenos líderes hacen cuando se encuentran con un gran obstáculo. Este es el proceso donde de verdad profundizas en lo que verdaderamente te está sirviendo; y a través de ese proceso acabas con nuevas

oportunidades. No se trata de hacer limonada con un limón necesariamente; se trata de averiguar cuáles son estas nuevas oportunidades.

Busca otras opciones... Están ahí fuera!

El peor lugar para un emprendedor y cualquier equipo está en el reino de la desesperación, cuando sienten que de verdad lo han intentado todo. Lo único que se les ocurre decir es "ahora sí que estamos atascados y no hay donde ir".

La definición de desesperación es el pensar que no hay otras opciones. Cuando eso pasa, necesitas abrirte a nuevas opciones. Aquí es donde muestras tu capacidad creativa y de innovar.

Aprecia a los demás

Es crítico para los líderes figurarse con cada persona con la que interactúan cómo les hacen sentirse valorados, respetados y útiles. En algún nivel, eso es todo lo que queremos, y cualquier líder que se dé cuenta de cómo conseguirlo (porque va a ser distinto para cada persona) va a tener una gran forma de tener a su gente motivada, por lo cual rinden mejor, los clientes están más satisfechos, los beneficios son mayores...

Da, vuelve a dar, y da un poco más

Esto significa que los líderes más inteligentes se han dado cuenta de que si quieren algo de otra persona (ya sea de su red de contactos, vendedores, proveedores...) lo mejor es darlo primero. Porque si tú lo das primero, es muy probable que lo recibas a cambio. Así que debes cultivar una naturaleza dadivosa.

"El dar nos libera del territorio familiar de nuestras propias necesidades, al abrir nuestra mente a los mundos desconocidos de las necesidades de otras personas"(Barbara Bush)

Vive tu verdad en todas las cosas

Esto supone ser verdadero contigo mismo, pero también decirle la verdad a la gente que te rodea. A tus empleados, clientes, inversores... cuéntales lo que de verdad está pasando porque la gente puede detectar cuándo les estás mintiendo.

Como se suele decir, "se pilla antes a un mentiroso que a un cojo."

Piensa en un detector de mentiras. Un detector de mentiras mide todas las cosas que son bioquímica negativa en nuestro cuerpo. Nuestros latidos aumentan cuando mentimos. Hemos incrementado la respiración y la transpiración.

Todas estas cosas que te he comentado forman parte de un buen líder, pero es que además, cuando las haces, eres recompensado bioquímicamente. En otras palabras, nuestro cuerpo se llena de energía positiva que hace que sigamos adelante. Suena maravilloso, ¿no crees? La verdad nos recompensa con salud, energía y abundancia.

¿Te Sientes una Víctima?

Si te sientes una víctima de fuerzas externas, quiero que sepas que lo único que haces es herirte a ti mismo, ya que tu cuerpo está listo para el siguiente ataque, siempre en modo de alerta. En realidad no está haciendo lo que de verdad necesita hacer por ti, como ayudarte a digerir lo que comes, mantener tus niveles de estrés bajos...

Cuando sientes que estás en ese estado mental de víctima, las preguntas que debes hacerte a ti mismo son:

Aunque no quiero que esto pase, ¿qué puedo hacer ahora mismo para mejorar esta situación para mí?

¿Qué puedo hacer para mejorar esta situación para mi compañía?
Tómame unos minutos para pensar en incidentes recientes que te dejaron enfadado o con sentimiento de rabia, o triste, y hazte estas preguntas.

Más pasos a dar

Cuando estás enfadado, herido, triste, confundido... es hora de usar el método de la reestructuración. El primer paso es preguntarte, ¿qué es lo que está sucediendo en realidad? ¿Por qué estoy tan estresado? ¿Cuál es la emoción que estoy sintiendo?

Tienes que figurarte cuál es tu emoción negativa antes de tomar otras acciones. Eso te va a dar información en términos de cómo seguir hacia delante.

La siguiente pregunta es: ¿qué significa que me encuentre en esta situación? En otras palabras, ¿qué podría haber hecho de forma diferente?

Y la tercera pregunta es, ¿cuáles son mis opciones, incluso aunque no quiero que esto pase?

Cuando tienes opciones, tienes esperanza.

Establecer y Declarar tu Intención

Quizá la cosa más importante que puedes hacer cada día es declarar tu intención. Cada mañana cuando te levantas y te estás preparando para ir a trabajar, pregúntate ¿qué necesito hacer hoy? Es importante establecer tus intenciones para ese día; si no, corres el riesgo de estar simplemente reaccionando y haciendo lo mismo que has estado haciendo todos estos años. En el mundo en que vivimos hoy en día, lo que funcionó hace dos meses no va a funcionar necesariamente ahora. Si estableces tu intención al principio del día y dices "*esto es lo que necesito hacer hoy y esta es la mentalidad que necesito tener hoy*", esa es la mentalidad y la actitud que vas a tener ese día.

Permanece en Contacto con tu Pasión

¿Qué importancia tiene para un emprendedor el ser apasionado sobre lo que está haciendo? Es críticamente importante para ti el ser apasionado sobre todas las cosas que haces: tu producto, tu servicio, tus clientes, tus empleados... En el momento en que notas que ya no te sientes satisfecho, que no te divierte lo que haces, una de estas dos cosas tiene que pasar. O cambias algo que te esté impidiendo disfrutar de lo que haces, o tienes que encontrar esa pasión de nuevo; porque probablemente, si tenías pasión antes y la pierdes, es muy difícil tener éxito. Puedes tener éxito en términos económicos, pero no te sientes feliz ni satisfecho con lo que haces.

Para muchos emprendedores no se trata de que pierdan su pasión por lo que hacen, simplemente la han perdido de vista.

Por eso es que diariamente debes recordarte esa pasión. Cuando escribas tus intenciones cada mañana, recuérdate porqué haces lo que haces. Sé agradecido por lo que tienes: un increíble producto o servicio, y ten claro que de vez en cuando va a ser muy difícil.

La pregunta que me pongo en un post-it y que tengo en la puerta de mi oficina es: *¿te puedes creer que tienes la oportunidad de estar haciendo esto?*

Todos hemos pasado por trabajos que hemos odiado o que no han sido lo que esperábamos, y el simple hecho de ver esa nota y hacerme la pregunta hace que se me ponga una sonrisa en la cara. Y, como consecuencia, mi pasión está intacta, si no mejorada.

Si los clientes ven tu pasión, van a querer tenerla y van a querer trabajar contigo.

Desahzate de tu Necesidad de Controlar

Creo que el obstáculo que los emprendedores tenemos que superar es la tentación de ser demasiado controladores, de no delegar las suficientes responsabilidades a tu staff; y el resultado es que no consigues al mejor equipo porque los mejores profesionales no están interesados en trabajar con alguien que les está controlando todo el tiempo.

Desafortunadamente, la mayoría de la gente controladora no reconoce sus faltas, ni quieren. Si el problema es grave, otras personas son más aptas para expresar sus dudas sobre este comportamiento. La persona controladora puede aceptar la crítica o negarla. Si muchas personas han dejado caer comentarios o te han expresado claramente su disconformidad con tu personalidad, es hora de hacer una autoevaluación exhaustiva.

Una vez dicho esto, ¿eres un controlador obsesivo?

Si has descubierto evidencias de que tienes tendencia a controlar demasiado; o si está claro que eres un obseso del control, hay formas de superarlo. Aquí hay algunos métodos que funcionan bien:

Reconoce el problema: cuando alguien hace referencia a los fallos de tu carácter, quizá sientas una tendencia natural a defenderte. Acepta que nadie es perfecto, y que todos podemos mejorar nuestro carácter. La única manera de conseguir suavizar tu personalidad con éxito es aceptar la crítica de otras personas.

Disminuye tus expectativas: ciertas personas son controladoras porque sienten que nadie es capaz de hacer las cosas bien. Tener expectativas irracionales de otras personas hace difícil el poder confiar en ellas.

Date cuenta de la capacidad de otros: si puedes adoptar esta forma de pensar, suavizará la necesidad de estar en control.

Pide que te den toques de atención: no puedes cambiar de la noche a la mañana, y nadie espera que lo hagas. Quizá te ayude el que un miembro de tu equipo o un amigo te dé un toque cuando este comportamiento controlador esté saliendo a flote de nuevo. De esta forma, vas a poder identificar fácilmente las situaciones en que tienes tendencia a ser más controlador.

Empieza Poco a Poco: un Eco de Otras Voces

Lo hemos oído antes, en relación con establecer objetivos y soñar a lo grande. Esta vez es algo diferente. No se trata de planificar, sino de actuar.

Nos referimos al comportamiento, y el comportamiento es lo más difícil de cambiar.

Particularmente cuando estamos en tensión es fácil revertir a nuestro anteriores, y más cómodos, comportamientos.

Así que mi recomendación es: empieza poco a poco, gateando si es necesario, con un par de cosas:

Ya sea constantemente estableciendo tu intención y revelando tu motivación cuando estás explicando una decisión que has tomado (practícalo durante una semana)

O enfocándote realmente durante unos días en apreciar a tu equipo y buscando cosas específicas que miembros de tu equipo están haciendo que están contribuyendo al crecimiento del negocio y figurándote cómo reconocerles sus contribuciones.

El agradecimiento cara a cara es el mejor que existe, porque es la forma en que la otra persona se va a sentir más valorada. Pero hay veces que hacerlo en persona no es posible, así que

puedes usar otras formas (o usarlo como un extra) y hacerles algún regalo, algún detalle... algo que a esa persona le haga sentirse bien y apreciada.

Presencia Estratégica

Te va a ayudar a atraer buenas oportunidades. La *Presencia Estratégica* es simplemente la forma en que te manejas, la forma en que te aproximas a la gente, y tiene que ver con la forma en que reaccionan ante ti.

Como emprendedor, eres un líder, y los líderes crean impresiones que existen en la mente de las personas a las cuales lideran. Es una presencia que define las percepciones que la gente tiene de sus líderes y lo que opinan de ellos. Es una imagen pública y puede ser de dos tipos: positiva y negativa.

Los líderes están constantemente creando cambio y presentando imágenes de influencia que producen ambas. Sé que puedes pensar fácilmente en líderes de los que tienes una imagen positiva y de los que tienes una imagen negativa. Y líderes que se encuentran entre medias. La *Presencia Estratégica* produce dos posibles reacciones en otras personas. Puede producir una cooperación voluntaria o producir distintas formas de resistencia. Si los líderes generan una *Presencia Estratégica* positiva, será más probable que la gente apoye lo que ellos quieren, la mayoría del tiempo. Pero, si las percepciones son negativas, la gente cambiará esa cooperación por resistencia.

Sinceramente, las posibilidades de cómo van a responder a la *Presencia Estratégica* están limitadas a la cooperación o resistencia. Realmente no hay término medio entre ellas. Es fácil ver por qué el crear una *Presencia Estratégica positiva, auténtica*, es crítico para la ejecución de una visión.

¿Cómo desarrollar la *Presencia Estratégica*? Se necesitan dos componentes: *valores y comportamiento*.

Nuestros valores están establecidos por lo que creemos ser justo, injusto, verdadero, falso, aceptable, inaceptable, apropiado, inapropiado... Reconozcámoslo, todos hemos desarrollado opiniones muy arraigadas sobre distintas cosas en nuestras vidas. Nuestras opiniones surgen de nuestros valores, y nuestros valores influyen lo que hacemos.

Nuestros valores y creencias impactan cinco categorías que dirigen nuestro comportamiento, y es nuestro comportamiento lo que crea la presencia estratégica. Las cinco categorías que dirigen nuestro comportamiento son:

- Ética de trabajo
- Integridad
- Juicio
- Coraje
- Voluntad de ayudar a otros

Así que, si quieres ser un gran líder, necesitas tener grandes valores y tus valores deben ser demostrados a través de las acciones que tomas. Esta es la esencia de la *Presencia Estratégica*, y es verdaderamente la gasolina que alimenta el liderazgo.

Busca la Simplicidad y Organización

Simplemente, el tener muchas opciones, mucho desorden en tu presentación va a paralizar a tus posibles clientes. No pueden elegir, o cometen errores al elegir, o hacen buenas elecciones pero no están satisfechos porque están pensando cómo otra opción habría sido mejor.

Incluso aunque la oportunidad de elegir es algo maravilloso, si tenemos algo maravilloso en cantidad puede convertirse en algo perjudicial; y esto tiene un efecto negativo en las personas.

El modo en que se hacían las cosas antes, cuando los comerciantes pensaban que cuantas más opciones hubiesen esto significaría más ventas (una filosofía que nos parece lógica a todo el mundo), no es la forma correcta de hacer las cosas.

Si estás estableciendo un negocio, parece que lo que quieres es ofrecer tanta variedad como puedas para que todo el mundo pueda encontrar algo. Pero, en muchas áreas de nuestra vida, menos es más; y esto es algo que la gente que empieza con un negocio debería tener en cuenta muy seriamente porque puede hacer bastante menos arduo el comienzo si no piensas que tienes que ofrecer el sol, la luna y las estrellas. La gente va a valorar la simplicidad y la facilidad a la hora de negociar tus productos o servicios.

La gente valora la simplicidad y las facilidades que les das a la hora de negociar tus productos o servicios.

Y también deberías valorar la organización, tanto en la presentación de tus productos como en tu lugar de trabajo. Organiza tu lugar de trabajo para que la gente que trabaja contigo entienda el significado y la importancia, y encuentren satisfacción en lo que hacen; y, como consecuencia, trabajen mejor. Esto va centrado a la satisfacción en el trabajo que nos lleva a la alta productividad, creatividad, y mejor salud, tanto física como mental.

Date cuenta simplemente en base al rendimiento, cuánto más puedes obtener de tu organización si tus empleados están rindiendo alegremente, sintiéndose valorados y sabiendo que sus talentos están siendo aprovechados.

Más Posibilidades, Menos Compras, Menor Satisfacción

Voy a ponerte un ejemplo para que entiendas que el hecho de tener más opciones no significa que vayas a vender más. Muy probablemente vas a vender menos.

Cuando pasas por un stand que tiene muchos productos, es más probable que la gente pase a verlos; pero también es mucho más probable que no compren. En un estudio que hicieron poniendo dos stands que vendían distintos tipos de mermeladas. Y se dieron cuenta de que sólo una décima parte de las personas compraban cuando pasaban por el stand que ofrecía 24 mermeladas distintas, respecto a las personas que compraban cuando se ofrecían sólo 6. Esto se debe a que no saben cuál elegir. Así que siguen su camino y no compran.

Recuerda que cuando ofreces demasiadas opciones a la gente lo único que consigues es paralizarles. Si superan la parálisis y eligen, probablemente van a sentir que su elección no ha sido la adecuada porque es difícil sentir que se ha tomado la decisión correcta cuando hay tantas opciones a considerar.

Lo que más sorprende a la gente es que, después de haber elegido, no se sienten satisfechos con su elección; porque eligieron esta mermelada entre 24 opciones y pasaron tiempo pensando cómo una de las otras opciones habría sido mejor.

Así que, incluso si tomaron la opción adecuada, si pasaron todo el tiempo que estaban consumiendo la mermelada pensando en cómo se habían equivocado al escoger esa mermelada en concreto; se convierte en una mala elección.

Así que tienes que tener claro que *la variedad disminuye la satisfacción*.

Olvidate de los Grupos de Enfoque

Los grupos de enfoque son una auténtica pérdida de tiempo, porque tú le preguntas a la gente y la gente te da respuestas honestas; pero el problema es que la gente no sabe lo que quiere.

Así que no puedes preguntarle a la gente y esperar que te digan exactamente lo que va a influenciar sus decisiones, simplemente porque no lo saben.

Reestructura tus Ofertas

Dondequiera que mires me parece claro que menos es más, y que menos significa más ventas y mayor satisfacción (¿te has fijado en cuantos productos tiene Apple?).

Y más importante es el hecho de que cuando hacen esto, si tienen una experiencia satisfactoria, van a volver a comprar. Cómo se suele decir, prefieres venderle una vez a un millón de personas, o prefieres venderles algo 10 veces a 100,000 personas?

Ejercicio: Reestructuración

¿Puedes pensar en formas de reestructurar tus ofertas? Ciertamente, no puedes pensar que tu negocio será diferente que aquellos que te he descrito; así que empecemos a hablar sobre cómo pensar en una forma inteligente de racionalizar tu producto o servicio. En un folio, empieza el proceso haciéndote esta pregunta:

Qué productos o servicios ofreces? Por qué?

En otras palabras, que necesidades ves que cada uno de tus productos está satisfaciendo?

Asegúrate de dar todo tipo de detalles.

Si no tienes grupos de enfoque, de qué forma puedes saber lo que la gente quiere?

Tienes que ver a la gente cuando está eligiendo. Mírales cómo se mueven a través de tu stand, tu website... y estúdiales mientras lo hacen; en vez de confiar en su propia introspección, que va a ser sincera pero incorrecta.

Aquí es donde la analítica web se vuelve importante; monitorizando el camino de las visitas a tu página puede darte mucha información. Y también puedes usar un cuestionario para tu lista de email que te pueda dar una información adicional sobre porqué compraron lo que compraron.

¿Cuántos Productos Deberías Ofrecer?

La media sería entre unos siete y diez productos. Si les das más opciones les vas a empezar a paralizar. Así que si tu gama de productos es mayor que esto, te recomiendo que le hagas a la gente unas cuantas preguntas antes de que vean tus productos, y uses esas cuestiones para conducirles a tres o cuatro posibilidades que sean consistentes con la forma en que han respondido a tus preguntas.

Siempre puedes hacerlo de modo que si hacen clic en un botón pueden ver todo el catálogo que tienes en oferta (pero no les fuerzas de primeras a que vean todo lo que tienes que ofrecer) y tratas de impulsarles en la dirección en que tu experiencia, junto con las respuestas que han dado a tus preguntas, sugiere que es más probable que sea lo que están buscando.

Consejo del Día: empieza haciéndole a la gente un par de preguntas y úsalas como forma de figurarte qué es lo que vas a enseñarle a la gente en última instancia.

En Resumidas Cuentas: Valor

Cada emprendedor necesita verse a sí mismo como un eslabón de la cadena. Piensa en un cultivo que crece salvaje en el campo, respecto a otro cultivo que crece porque fueron cultivados en una gran granja que alguien dejó establecido para contentar a otras personas con un producto finalizado al final de la cadena; y piensa en qué punto encajas tú (en qué parte de esa cadena encajas).

Para ser más específicos, mira dónde encajas entre tus proveedores y tus clientes.

¿Cuál es el valor que tu producto o servicio añade?

¿Dónde encaja en esta cadena?

Tus proveedores deberían estar preguntándote siempre cómo te van las cosas, y cómo está creciendo tu negocio. Tus clientes deberían estar siempre pidiendo más de lo que tienes que ofrecer, porque les ayuda. Piensa en mejorar el flujo entre tus proveedores y tus clientes, y en convertirte en algo que no tiene precio, no en algo simplemente valioso.

Preguntas que les Haces a tus Clientes

Primero tienes que empezar con tu cliente. Hazle preguntas cuyas respuestas te pueden ayudar a ti y a tus proveedores (siempre que les hagas partícipes de las respuestas) a desarrollar nuevos y/o mejores productos. Pregunta a tus clientes:

¿Dónde estás comprando este producto o servicio?

¿Qué lo haría mejor?

Empieza a fijarte en tu cliente y en lo que hace con tu producto, y pregúntate, *¿cómo puedo mejorarlo?* Haz que tu cliente se sienta excitado por los cambios que él ha sugerido y que tú vas a realizar para que el producto sea mejor para él.

Grandes Obstáculos que los Emprendedores Deben Superar

El dejar ir tu tendencia a controlar te permite obtener el consejo experto tan necesario. Lo primero que te sugeriría es que encuentres a alguien en quien puedas confiar y que sepa de distintas áreas de tu negocio; y que sigas su consejo. La razón por la cual es bueno tener un experto es que no te va a dar 50 opciones, te dará dos y tú tendrás que ver cuál de esas dos opciones es la correcta para ti.

Te diría que es crítico el aprovechar la experiencia de otras personas y el fiarte de su buen juicio.

Así que, ¿cuál es el primer gran obstáculo? Tú, tu Ego, tu necesidad de Controlar. Déjalos ir ya.

¿Necesitas Superar Obstáculos Generacionales?

Esto quizá no se aplique a ti, pero sí que se le aplica a muchos pequeños negocios familiares. Por ejemplo, funerarias. Tradicionalmente pasan en la misma familia de generación en generación. Los miembros más jóvenes están dispuestos a implementar algunas de las cosas de las que estoy hablando. El problema es que las personas que de verdad dirigen la empresa, una generación mayor y educada con unos valores y una forma de ver las cosas totalmente distinta, no quiere hacerlo. Su opinión es que más es siempre mejor.

Y es como intentar cambiar el rumbo de un transatlántico, toma mucho esfuerzo el poder cambiar la dirección. Además, tienes a gente protegiendo sus posiciones. Tienes a gente que maneja el inventario y si de repente reestructuras todas las operaciones, esas personas quizá pierdan su trabajo o su importancia en la empresa. Lo que van a hacer ellos es intentar proteger su territorio. Por lo cual, si tienes la posibilidad de implementar cambios, debes incluir a estas personas en el proceso; si no, se convertirá en una guerra generacional.

Otro Obstáculo: la Asimetría

La mayoría de nosotros nos sentimos mal cuando la gente decide no comprar nuestros productos; y cuando aprendemos que es porque hemos ofrecido demasiadas cosas, o muy pocas, nuestro ego demanda que nos flagelemos por tomar malas decisiones.

Supera esta asimetría que se siente al no tener lo que alguien quiere, y cómo se siente al saber que tienes más cosas de las que nadie quiere. A partir de ahí sigue hacia delante y crea una nueva selección más poderosa y estructurada.

Cuando estés seleccionando o creando productos, deberías examinar las posibilidades hasta que encuentres la que satisface tus estándares, y entonces deja de buscar. Mi consejo es que te eduques en la necesidad de cuándo algo es suficientemente bueno.

Eso no significa que no vayas buscando la mejora constante del producto; simplemente quiere decir que no esperes a tenerlo todo perfecto. Sacar un modelo que sea lo suficientemente bueno y ve mejorándolo.

Lo que haces es encontrar una opción lo suficientemente buena, empiezas y mantienes tus ojos abiertos en caso de que una oportunidad mejor aparezca. Estás lo suficientemente ágil como para que, cuando te encuentres con esa nueva opción que es mejor para ti, puedas cambiar. Esta no es la forma de pensar de la mayoría de las personas. La mayoría piensa que la única forma de ir hacia delante es teniendo una ventaja sobre tu competencia, y la única forma de conseguir esto es asegurarte de que lo que tienes tiene que ser lo mejor. Pienso que esto es una receta para el desastre y para sentirte miserable.

Creo que es importante que recuerdes que lo suficientemente bueno es suficientemente bueno. Tienes que estar pendiente de vigilar qué es lo que hacen tus clientes, y no estar pendiente de lo que dicen que van a hacer. Es importante que te apartes de esta senda según la cual siempre vas a vender más si ofreces más cosas (para poder llegar a todo el mundo). Recuerda, si estás intentando atraer a todo el mundo, no estás atrayendo a nadie.

Enfoque, Enfoque, Enfoque

El enfoque es más importante que la persistencia, más importante que la ética de trabajo, más importante que nada en tu negocio. El emprendedor debe estar enfocado.

¿Cómo puedes conseguirlo?

Elige uno o dos grandes objetivos para el año. Establecer objetivos es importante, pero establecer demasiados objetivos puede ser un problema.

Crea tu ritual diario (o semanal) de trabajo y síguelo

Haz lo más importante primero. Pregúntate, "¿estoy inventando cosas que hacer para evitar hacer lo verdaderamente importante"? Aplícate la regla de 80/20, por la cual el 20% de las acciones que tomas crean el 80% de tus resultados. Si ese es el caso, ¿estás enfocándote en el 20% de las acciones que te van a dar resultados?

Sé agradecido. Cuando la duda o la preocupación salen a la luz, sé agradecido y aprecia lo que tienes. Cuando empiezas a ver lo bueno que te rodea, esperas más cosas buenas. La mente agradecida está siempre esperando cosas buenas, y como consecuencia se centra sólo en las cosas buenas.

Cuanto más fuerte y más consistente sea tu gratitud, mayor será tu fe en lo que haces y tendrás más probabilidades de esperar que cosas buenas lleguen a ti. Y cuantas más cosas buenas esperes, más fuerte se va a volver tu creencia. Por lo tanto, el punto de partida para creer en ti mismo y en que es posible es la gratitud.

Date tiempo para ti solo. Medita. Necesitas relajarte en tu interior para que luego los resultados se aceleren en el exterior.

Quita la paja y elimina las distracciones. Tu medio ambiente juega un papel muy importante y afecta a tu mundo interno; puede afectar a tu mente también. Afecta a tu rendimiento. Elimina ese "ruido" y esas molestias que pueden distraerte.

Si quieres poder hacer el trabajo pesado necesitas eliminar la paja. Y eso significa eliminar las distracciones en tu vida que te previenen de estar enfocado, como por ejemplo: ver las noticias (ya sea en la radio, tv, internet), estar perdiendo el tiempo en internet viendo websites que no te aportan nada, o comprobando el email excesivamente.

Cuídate. Tienes que recordar que si vas a estar concentrado debes ser capaz de rendir. Y no vas a rendir si no te cuidas. Descansa tus 8 horas y come alimentos que te hagan tener la mente más despierta.

Visualiza a diario. Puedes hacer esto parte de tu ritual diario. Pasa un mínimo de

5 minutos cada día visualizando tu vida ideal en todas las áreas. Como he dicho otras veces, el propósito de tu vida es el camino que eliges. Es el viaje.

Termina lo que empiezas. Haz el completar lo que empiezas un hábito. El no terminar las cosas hace más daño de lo que parece a simple vista. Cuando tienes la mentalidad de dejar las cosas sin terminar en un área de tu vida, suele traspasarse a otras áreas más tarde o más temprano.

Desarrolla los sistemas que hagan que no tires de tu fuerza de voluntad. Cuando empiezas un ritual diario vas a necesitar tirar de la fuerza de voluntad al principio. Por eso es importante realizar los nuevos hábitos a primera hora, cuando no hay nada que pueda entrometerse en tu camino, lo que hace que sea más fácil adoptarlos. Nunca es fácil al principio, pero a través de la persistencia vas a desarrollar el poder mental necesario para mantener esos hábitos diarios y estar más enfocado.

Para conseguir esto necesitas fuerza de voluntad, pero principalmente sistemas que hagan que el uso que haces de tu fuerza de voluntad sea mínimo. Ya que la fuerza de voluntad que tienes cada día es un recurso limitado, y si intentas tirar de fuerza de voluntad para todo, se va a gastar muy rápido y vas a dejar de controlarte en otras áreas.

Por ejemplo, te ha pasado alguna vez que has tirado de fuerza de voluntad a la hora de hacer algo que no querías hacer y luego, a la hora de comer, te has dado un capricho (ya sea algo dulce, pizza...) porque instintivamente piensas, "me lo merezco". Por eso es necesario no abusar de la fuerza de voluntad. El hecho de crear sistemas va a hacer que todo este proceso de adoptar nuevos hábitos sea algo fluido.

Empieza eligiendo el hábito diario que va a tener el mayor impacto en tu vida y comprométete a hacerlo durante 30 días. Una vez que te vuelves más fuerte en esa área, puedes desarrollarlo en otras áreas. Disfruta del proceso y sé paciente contigo mismo.

Hazlo a primera hora, y después de una actividad que hagas siempre (como ir al baño) para que te sea más fácil seguirlo. Por ejemplo, cada mañana después de levantarme e ir al baño, hago X.

Cinco Cosas a Recordar

Hay cinco cosas que necesitas tener en mente sobre cómo piensas y qué haces. Es importante que recuerdes que:

Suficientemente bueno es suficientemente bueno

Tienes que ver lo que tus clientes hacen, y no lo que te dicen que van a hacer

Rompe con la forma tradicional de pensar según la cual siempre es mejor ofrecer más

Deja el papel de víctima

Reestructura cuando tus emociones estén al límite

Decisiones, Decisiones

Para tener un procedimiento rápido sobre cómo tomar decisiones, la primera pregunta que debemos hacernos es, ¿estamos describiendo el problema adecuadamente?

¿Estamos resolviendo el problema correcto? Hay una tendencia a lidiar con los síntomas y no ir un paso más allá. Un buen comportamiento para un emprendedor que está ocupado es dar un paso atrás y preguntarse, ¿es este un problema rutinario? Si lo es, puedes usar tus métodos de actuación comunes; pero si no lo es, debes dar un paso atrás y describir el problema correctamente.

La Descripción te Lleva a Soluciones más Fáciles

¿Tienes la Capacidad de Cambiar?

¿Puedes desafiar tus propias suposiciones? Usa tu trabajo como una incertidumbre en la cual no tienes la convicción de que tu premisa inicial sea la correcta, pero también tienes la humildad de cambiar lo que sea necesario.

Tienes que coger tiempo para parar y pensar, y ver lo que está sucediendo a tu alrededor.

La gente debe cambiar su forma de pensar para conseguir mejores resultados. Deben enfocarse en las actividades que les aportan más valor para que puedan conseguir mejores resultados.

Deben liberarse de pensamientos limitadores y de puntos ciegos; cosas que se les están pasando, cosas que quizá no estén viendo.

Realmente necesitan lidiar con las distracciones para poder estar más enfocados en sus esfuerzos, para que puedan conseguir mejores resultados. Y, por supuesto, está el tema de la procrastinación.

Tienes que entender la importancia de la Producción sobre la Perfección, para que puedas ser capaz de cambiar la dirección y hacer que las cosas pasen día a día, para que puedas conseguir mejores resultados. Si sigues este principio y lo ves con claridad, enfoque, y lo ejecutas bien, vas a conseguir resultados.

¿Qué es lo que de verdad quieres conseguir?

¿Por qué quieres conseguirlo?

¿En qué necesitas estar enfocando tus esfuerzos y energía para que puedas conseguir los resultados que quieres?

Y, también muy importante, debes salir de tu zona de confort; estar dispuesto a cambiar la forma en que haces las cosas. Estar dispuesto a cambiar tus suposiciones, basando en cómo has hecho las cosas en el pasado. La gente que verdaderamente tiene éxito son los que dicen *“soy muy inteligente. Me figuré el mejor método para hacer esto hace seis meses. Ahora, incluso aunque soy tan inteligente, quizás haya una forma mejor de hacerlo. No lo sé. Voy a salir ahí fuera a buscar”*.

Negociación

La negociación es el juego de la vida porque cuandoquiera que una persona intenta reconciliar diferencias, resolver disputas, manejar conflictos, establecer o mejorar relaciones...están jugando el juego de las negociaciones.

Si eres un emprendedor, el mayor factor que va a determinar tu éxito, satisfacción y disfrute es tu capacidad de negociar. Así que debo preguntarte, ¿te sientes cómodo negociando?

He viajado y vivido alrededor del mundo, y cada cultura tiene su propia manera de negociar o regatear; hay algunos que demandan mucho contacto entre comerciante y cliente (como en mercadillos, puestos ambulantes...). Otros operan en base a un precio cerrado (como en un supermercado).

En los países occidentales hemos perdido la costumbre de negociar. Es hora de cambiarlo.

Se Trata de Cambiar la Actitud

Hay cosas que no debes olvidar. Lo primero que debes hacer es cambiar tu actitud. Recuerda esta frase *“puedes negociar cualquier cosa”*. Grábalo a fuego en tu mente.

Lo segundo es enseñarte a no ser tan sieso en los negocios. Aprende a preocuparte, pero no tanto. La actitud correcta es que te guste algo, pero no que te enamores de tu idea.

Y no subestimes tu propio poder, especialmente cuando eres el comprador.

Estos son otros principios que no debes olvidar:

Cuando estás negociando con otra persona, esconde tu brillantez. El intelecto es un gran bien, pero déjales que ellos descubran lo brillante que eres.

Diferénciate siempre. No sigas a la multitud.

Apunta siempre alto en las negociaciones.

Pide, igual que cuando eras un niño, nunca desistas. Persevera, pero sin usar amenazas. Eso no funcionó cuando eras un niño, y no va a funcionar ahora.

Incluso si te sientes incómodo al principio con la negociación, inténtalo. Lo que previene a la gente de hacerlo es que están un poco intimidados. Piensan que van a hacer el ridículo. Tu actitud tiene que ser, ¿y qué? Deja ir a tu ego, e intenta negociar. Sólo por un momento, piensa en una compra para tu negocio que podrías usar como prueba, y escríbela aquí:

¿Con qué proveedor vas a negociar?

¿Cuándo vas a empezar las negociaciones?

Las Cualidades de un Negocio de Éxito

La mayoría de los buenos negocios comienzan porque hubo un cliente insatisfecho. Los negocios de éxito se dirigen a proporcionar un mejor producto o servicio, no están enfocados simplemente en conseguir dinero. El dinero viene como consecuencia de estar concentrado en entregar ese mejor producto o servicio.

Antes que nada, un emprendedor que va a tener mucho éxito se enfoca en que su producto sea mejor. Está muy concentrado en su cliente final y en cómo ese cliente va a tener una sonrisa porque sabe que ha conseguido un buen trato.

Los que tienen éxito son los negocios en los cuales el emprendedor/empresario ha traspasado a toda la organización esa energía por hacer las cosas mejor para el cliente que cualquier otro, y está muy orgulloso de hacerlo.

“No sé cuál será tu destino, pero hay una cosa que sí sé: los únicos entre vosotros que van a ser felices son aquellos que han buscado y encontrado la forma de servir.”

Ejercicio: Aclárate!

Coge un papel. En la parte de arriba, escribe lo que de verdad quieres conseguir en una sola frase. Puede ser una frase larga, pero debes ser realmente claro en lo que quieres en esa visión que tienes para ti y para tu compañía.

Después da con seis u ocho objetivos específicos que quieres conseguir que te van a ayudar a ser capaz de alcanzar esa visión. Debajo de ese objetivo, tienes las estrategias y/o acciones, o tácticas, que específicamente van a poner en marcha probablemente en los próximos 90-180 días (no a largo plazo).

Hoy en día lo mejor es ir planificando de forma trimestral (siempre teniendo clara tu visión a largo plazo). Las cosas hoy en día cambian muy rápido. En este proceso, lo que te sugiero es que, una vez descompuestos los pasos necesarios para alcanzar esos objetivos que tienes a 180 días, los enlaces a esas acciones y estrategias que vas a tomar.

Lo tienes todo en una página, lo puedes ver, está descompuesto en 6, 7, 8 cajas diferentes, pones a las personas encargadas de cada proyecto... y tienes tu plan de juego en una página. A muchas personas no les gusta tenerlo todo tan claro, les da “yuyu”, aparentemente. Si lo tienes todo tan claro, puedes ejecutar y hacer que las cosas pasen.

Aclárate respecto a lo que quieres. Hay un poder “superior” relacionado con la claridad respecto a lo que quieres. Una vez que lo tienes claro, que lo has escrito, y que piensas en ello; es mucho más fácil que se convierta en realidad.

Ese poder “superior” es lo que hace que te levantes por las mañanas con energía y con ganas de trabajar. Es lo que hace que la gente trabaje junta para hacer que las cosas pasen.

Aléjate de tu Zona de Confort

Uno de los mayores obstáculos con los que nos encontramos las personas es nuestra zona de confort. ¿Puedes, de verdad, salir de esa zona de confort para tomar acción? Mucha gente habla sobre ello, pero hay mucha verdad en este tema.

Diría que es uno de los mayores obstáculos que ayudo a las personas a superar es entender el hecho de que si sigues haciendo lo mismo o algo similar todo el tiempo, vas a seguir consiguiendo los mismos resultados o incluso peores.

Tienes que ser capaz de preguntarte a ti mismo, ¿es la zona en la que me encuentro ahora mismo dándome los resultados que quiero conseguir? Si quieres pasar a un nivel mayor, tienes que ser abierto de mente, y agrandar esa zona de confort un poco.

No creo que sea necesario agrandarla demasiado, al menos al principio. Si la agrandas demasiado, te vas a acabar convirtiendo en una persona que no eres, menos auténtico, y como emprendedor necesitas operar en un estado de autenticidad.

¿Puedes realmente salirte de tu zona de confort para tomar acción?

Lo que subyace a la sensación de confort al no tomar riesgos en tu negocio son las emociones como el miedo y la duda. Y el miedo al fracaso puede ser muy difícil de superar.

A lo largo del tiempo, siempre nos han enseñado en el mundo académico que el fallo o el fracaso es algo malo. No se suele enseñar que las personas que vemos como genios fallaron muchas veces antes de encontrar lo que de verdad funcionaba. El fallo es una forma de educación. Obviamente quieres hacer las cosas bien lo antes posible, pero no te pares después de un simple fallo o contratiempo.

A veces nos gusta nuestra zona de confort porque tenemos una falta de conocimiento. Los libros pueden ser de gran ayuda con esto, pero tienes que ser proactivo y aplicar lo que lees. Empieza poco a poco y ve avanzando hacia objetivos cada vez más grandes.

Cuando estás persiguiendo cualquier tipo de sueño a lo grande, muchas veces va a haber cierta oposición a él. No siempre por parte de gente con malas intenciones, sino de aquellas personas cuyas zonas de confort están siendo estresadas al mejorar tú la tuya. Tienes que esperar esto y que no te pille con la guardia baja. Si no, te vas a desanimar fácilmente.

La Paradoja del Emprendimiento

Si tienes un acercamiento disciplinado como emprendedor y sabes cómo navegar en la incertidumbre; tienes oportunidades ilimitadas ahí fuera.

Los emprendedores necesitamos convicción, y a la vez tenemos que aprender a reconocer que no tenemos todas las respuestas. Los emprendedores necesitamos una clase de humildad de la que a menudo carecen algunos emprendedores que necesitan ir contra corriente.

La Paradoja del Emprendimiento se da porque necesitas hacer realidad, simplemente por la fuerza y la voluntad de tu propia imaginación y determinación, algo que de otro modo no existiría; y eso requiere de ciertos atributos.

Al mismo tiempo necesitas, ya que te estás aventurando en lo desconocido, ser como un explorador; y necesitas captar ciertas señales que te digan que algo quizá no funcione. Tienes que escuchar a otras personas y eso es por lo que creo que emprender es tan difícil (aunque merece la pena).

Creo que los emprendedores necesitamos vernos a nosotros mismos como personas que navegamos en la incertidumbre. No necesitamos tener todas las respuestas a todas las

preguntas que rodean a nuestro negocio. Esto a veces es difícil porque a menudo somos personas de gran convicción, a veces muy inteligentes... Puede ser liberador el reconocer que no tienes todas las respuestas. Lo que un emprendedor está haciendo realmente es comprobar si ciertas hipótesis funcionan o no en el mercado.

Así que si piensas "mi forma de pensar se ha quedado anticuada", entonces el único antídoto es "voy a aprender más rápido que el resto". Si el emprendedor adopta esa mentalidad y tiene un conocimiento técnico y buenos consejeros, pienso que tiene una gran probabilidad de tener éxito.

Las personas que creen con fe ciega que cada tres o seis meses hay un método mejor ahí fuera, esas son las personas que llevan su negocio a alturas mayores y que no ven límites; en contra a lo que les ocurre a aquellos que se atrofian porque han desarrollado un método y tratan de seguir con él durante 5 o 10 años.

¿Cómo de Buena es tu Red de Contactos?

El mundo se está separando de un modo de ver los negocios vertical. Ahora estamos pasando a un modelo de red de contactos (u horizontal). Esto está pasando ahora que nuestras compañías son casi por completo virtuales. Creo que el rol de la red de contactos es desarrollar una buena visión periférica, porque muchos de nosotros nos ponemos las orejeras como los burros y sólo vemos lo que tenemos en frente.

No vemos una oportunidad lo suficientemente pronto o no vemos una amenaza lo suficientemente pronto. Esto es porque es tan complicado lo que nos rodea, que necesitamos de otras personas, necesitamos buenas redes de contacto ya sea en nuestra cadena de suministros, en la distribución, con tus socios...

Vuelve a estas preguntas cada cierto tiempo:

- ¿Cómo de buena es mi red de contactos?
- ¿Es una red amplia?
- ¿Alcanza distintos dominios que son relevantes?
- ¿O es una red aislada y restringida?

Si te ha gustado el libro y quieres recibir más información en el futuro sobre los próximos libros, únete al grupo a través de

<http://tubusinesscoach.es/librogratis>

Además de recibir noticias nuestras cada dos semanas, vas a conseguir, como muestra de agradecimiento, un libro y un audiolibro gratis.

Haz clic en este enlace para poder unirte al grupo:

<http://tubusinesscoach.es/librogratis>

Si te ha gustado el libro, ¿me podrías dejar una valoración en Amazon?

La razón por la cual te pido que me dejes una valoración es que las valoraciones en Amazon son lo que nos da "vida" a los autores. Es lo que les hace ver a otras personas que hay gente que ha leído mi libro.

Lo cual significa que puedo vender unas cuantas copias en el futuro (lo que no está nada mal).

Dejar una reseña del libro es muy fácil:

1) Haz clic en [este enlace](#)

2) Selecciona el número de estrellas que quieres darle al libro (5 estrellas no estaría nada mal...)

3) Escribe unas cuantas palabras (me gusta este libro porque / este libro me ha ayudado a ...)

4) Haz clic en el botón SUBMIT

Y ya sabes que cada valoración significa mucho para mí. Si te gustaría que te mandase una nota de agradecimiento personal por haber dejado la reseña, simplemente mándame un correo a unaivero@gmail.com Con el encabezado "Valoración Libro" y déjame saber. Te responderé personalmente.

Antes de despedirme, muchas gracias por tu apoyo, y disfruta de tu día!

-José