



**JUAN VIDAL.es**

*Toma el control de tus finanzas*

**BRIAN TRACY**

**HABITOS**

**DUPlica O TRIPlica TUS INGRESOS**

**PARA SER**

**CON UN PODEROSO MÉTODO**

**MILLONARIO**

SEGUNDA EDICIÓN

**Resumen creado por  
Juan Vidal**

# RESUMEN DE “HÁBITOS PARA SER MILLONARIO” DE BRIAN TRACY

DUPLICA O TRIPLICA TUS INGRESOS CON UN PODEROSO MÉTODO

JUAN VIDAL

# ÍNDICE

[Lee esto primero](#)

[Introducción - Eres lo que haces](#)

1. [Dónde se originan tus hábitos](#)
2. [El mejor programa del éxito](#)
3. [Conviértete en una persona valiosa](#)
4. [Los hábitos que necesitas para prosperar](#)
5. [Los hábitos de la gente que se hace millonaria](#)
6. [Los hábitos que te pagan más y te promocionan más rápidamente](#)
7. [Los hábitos de los mejores empresarios](#)
8. [Los hábitos para el éxito en el marketing y en las ventas](#)
9. [Los hábitos de la efectividad personal](#)
10. [Los hábitos para llevarte bien con los demás](#)
11. [Los hábitos de la salud y el bienestar](#)
12. [Los hábitos del carácter y del liderazgo](#)

## LEE ESTO PRIMERO

Hola.

Mi nombre es Juan Vidal. No, no soy Brian Tracy, el autor de *Hábitos para ser millonario*.

En primer lugar me gustaría felicitarte. Si estás leyendo este resumen es porque estás comprometido contigo mismo, y ese es el primer paso para conseguir una vida mejor.

*Hábitos para ser millonario* es un libro muy completo y que abarca muchos temas. Dicen que *quien mucho abarca, poco aprieta*, y así es, por lo que este libro es una hoja de ruta con la que podrás tantear muchos temas y a partir de ahí profundizar donde más te interese.

También me gustaría dejar un par de puntos claros antes de ir de lleno con el resumen:

- El primero es que este resumen no es sustitutivo de la lectura del libro. Está bien como primera aproximación, pero si te gusta lo que lees, por favor, lee el libro original. Tiene mucha más información y te dará una visión mucho más global sobre el tema.
- El segundo es que he dejado mi ego y mi “creatividad” a un lado en el resumen de este libro. No hay ni una sola aportación mía. De esta forma te llevarás una visión del libro lo más fiel posible a la realidad. Si tienes

interés en conocer mi punto de vista sobre algún tema en concreto, envíame un email a [hola@juanvidal.es](mailto:hola@juanvidal.es) y muy gustosamente podemos comentar lo que quieras.

Así que con esto me despido, y te dejo ya con lo realmente interesante, el resumen de Hábitos para ser millonario escrito por Brian Tracy.

Puedes encontrarme en <https://www.juanvidal.es>

## INTRODUCCIÓN - ERES LO QUE HACES

### LA GRAN PREGUNTA

Estás donde estás y eres lo que eres debido únicamente a ti. Todo lo que eres en la actualidad, o lo que serás en el futuro, es cosa tuya. Tu vida actual es la suma total de las elecciones, decisiones y acciones que has realizado hasta ese momento. Pero puedes crear tu propio futuro cambiando tus comportamientos. Puedes hacer nuevas elecciones y tomar nuevas decisiones más coherentes con la persona que quieres ser y con los logros que quieres conseguir en tu vida.

El único límite real de lo que puedes llegar a ser, a hacer y a tener es el que tú pongas en tu imaginación .

### EL PODER DEL HÁBITO

El 95% de todo lo que piensas, sientes, haces y consigues es el resultado del hábito.

La gente con éxito tiene “hábitos de éxito”, y la gente que no lo es, no los tiene.

### DEFINICIÓN DEL ÉXITO

El éxito es la habilidad de vivir tu vida de la manera que quieres vivirla, haciendo lo que más te gusta y rodeado de gente que admiras y respetas.

El éxito es la habilidad de conseguir tus sueños, deseos, esperanzas, anhelos y objetivos en todos los ámbitos importantes de tu vida.

Todos tenemos cuatro objetivos y deseos en común:

### **Estar sano y saludable**

El primer objetivo común a todos nosotros es la salud. Tener un nivel alto de energía y vivir sin dolor y enfermedades.

### **Tener relaciones excelentes**

El segundo objetivo que tenemos en común es el de disfrutar de relaciones excelentes - íntimas, personales o sociales - con la gente que queremos y respetamos y viceversa.

### **Hacer lo que te gusta**

El tercer objetivo común que compartimos es trabajar en lo que nos gusta, hacerlo bien y que nos paguen bien.

### **Alcanzar la independencia económica**

El cuarto objetivo que todos tenemos en común es conseguir la independencia económica. Quieres llegar a un punto en la vida en el que tengas suficiente dinero para no tener que preocuparte por él nunca más.

## DESARROLLA “HÁBITOS PARA SER MILLONARIO”

En este libro aprenderás a desarrollar los hábitos para ser millonario. Aprenderás a pensar de una forma más eficiente, a tomar mejores decisiones y a emprender acciones más efectivas que los demás. Aprenderás a organizar tu vida financiera para conseguir todos tus objetivos económicos más rápidamente de lo que te imaginas.

Quieres convertirte en una persona excelente en todos los aspectos, ese tipo de persona a la que la gente admira y respeta. Deberías intentar convertirte en un

líder en tu comunidad y en un ejemplo a seguir por tu excelencia personal.

El factor decisivo para conseguir estos objetivos consiste en desarrollar los hábitos específicos que te llevarán automática e inevitablemente a los resultados que desees.

## TODOS LOS HÁBITOS SE APRENDEN

La buena noticia es que todos los hábitos se aprenden con la práctica y la repetición.

Puesto que los malos hábitos también se aprenden, estos también se pueden desaprender y sustituir por otros buenos mediante el mismo proceso de práctica y repetición.

## TÚ TIENES EL CONTROL TOTAL

Los buenos hábitos son difíciles de crear, pero una vez creados, es fácil vivir con ellos. El desarrollo de buenos o malos hábitos es el resultado de la repetición de tus elecciones, tus decisiones y tus comportamientos.

Uno de los objetivos principales de tu vida debería ser desarrollar esos hábitos que te lleven a gozar de una buena salud, a ser feliz y a prosperar. Tu meta debería ser desarrollar los hábitos del carácter que te permitan ser la mejor persona que imaginas ser.



## CAPÍTULO 1

# DÓNDE SE ORIGINAN TUS HÁBITOS

**U**no llega al mundo con un cerebro increíble, y está rodeado de infinitas posibilidades de alcanzar el éxito y la felicidad, sin embargo, no tiene el manual de instrucciones. Por consiguiente, lo ha de inventar. La mayoría de la gente no lo hace. Pasa por la vida de la mejor manera que puede, pero no llega a ver de cerca lo que puede llegar a hacer, a tener y a ser.

### LA REGLA DE ORO DEL UNIVERSO

La ley fundamental de causa y efecto dice que para cada causa hay un efecto; que todo ocurre por una razón, que nada ocurre por accidente. Esta ley dice que, aunque no sepas cuál es la razón por la que algo ocurre, siempre hay una explicación.

Si haces lo que otras personas exitosas hacen acabarás obteniendo los mismos resultados. Y si no lo haces, no.

Si quieres ser feliz, prospero, sano, popular, positivo y confiado, mira simplemente que hacen otras personas que gozan de estos beneficios y haz las mismas cosas que ellas.

### TOMA EL CONTROL DE TU VIDA

Mucha gente en lugar de seguir este consejo, asiente, sonrío y lo aprueba, pero

después continua con sus rutinas.

Aprendí que hay una serie de principios universales y verdades intemporales que explican gran parte de los éxitos y fracasos humanos. Explican porque hay personas con vidas maravillosas y hay otras que no.

### **La ley del control**

La primera ley que descubrí fue la ley del control. Esta ley establece: “Te sientes feliz en la medida en que sientes que tienes el control de tu propia vida. Te sientes infeliz en la medida en que sientes que no tienes el control de tu propia vida”.

### **El poder de las creencias**

La siguiente ley que descubrí fue la ley de las creencias. “Todo lo que crees con convicción se hace realidad”.

La realidad es que , no crees lo que ves, sino que ves lo que ya crees. Tus creencias profundamente arraigadas distorsionan tu visión del mundo y te hacen ver las cosas no como son, sino como tú eres.

Las peores creencias son las creencias que te limitan. Tus creencias negativas enseguida se convierten en formas habituales de pensar. Estás continuamente menospreciándote. Abandonas fácilmente tus objetivos y le dices a la gente que te rodea que careces de ciertas cualidades o habilidades. Tus creencias entonces se convierten en realidades.

Para desarrollar los hábitos millonarios, uno de los pasos más importantes que puedes dar es desafiar a estas creencias que te limitan.

La buena noticia es que todas las creencias se aprenden. Todo lo que se puede aprender se puede desaprender.

### **Las profecías que tienden a cumplirse**

La siguiente ley que descubrí fue la ley de las expectativas. Esta ley dice:

“Cualquier cosa que esperes con confianza, se convierte en una profecía que tiende a cumplirse”. No obtienes lo que quieres, sino lo que esperas.

Cuanto más confíes en tus expectativas, más posibilidades tienes de hacer y decir las cosas que son coherentes con lo que esperas que ocurra.

La gente exitosa espera de antemano ser exitosa. La gente feliz espera ser feliz. Las personas que son populares esperan agradar a los demás. Desarrollan el hábito de esperar que algo bueno ocurra en cada situación.

### **Eres un imán viviente**

La siguiente ley que aprendí fue la ley de la atracción. Esta ley afirma: “eres un imán viviente; siempre atraes a tu vida a la gente, las ideas y las circunstancias que armonizan con tus pensamientos dominantes”.

La ley de la atracción es neutral. Si tienes pensamientos positivos, atraerás a gente y situaciones positivas. Si tienes pensamientos negativos, atraerás a gente y a situaciones negativas.

Uno de los hábitos más importantes que deberías desarrollar es el hábito de tener siempre en tu mente imágenes excitantes, positivas y emocionantes de las cosas que quieres hacer realidad en tu vida y en el mundo que te rodea.

### **Como es adentro, es afuera**

El resumen de las leyes que hemos comentado es la ley de la correspondencia. Esta ley dice “lo que hay afuera es una proyección de lo que hay adentro”.

Cuando pones juntas las leyes de causa y efecto, control, creencia, expectativas, atracción y correspondencia, llegas al gran principio universal que explica tu vida y todo lo que te sucede: “te conviertes en lo que piensas la mayor parte del tiempo”.

Eso que pienses será lo que manifiestes. Siempre te mueves en la dirección de tus pensamientos dominantes.

Asumiendo el control total de tus pensamientos conscientes, controlarás la dirección de tu vida. Y tomando el control, te sentirás feliz, poderoso, confiado y libre. Nadie te podrá detener.

## CAPÍTULO 2

### EL MEJOR PROGRAMA DEL ÉXITO

**L**a pregunta clave del éxito es: ¿en qué piensas la mayor parte del tiempo? En pocas palabras, la mayoría de la personas exitosas piensan sobre lo que quieren y cómo obtenerlo.

La gente sin éxito está la mayor parte del tiempo pensando y hablando sobre lo que no les gusta y culpa a los demás de sus problemas y dificultades.

La forma en que tu mente se programa durante la infancia desempeña un papel decisivo en casi todo lo que piensas, sientes y logras en la edad adulta.

#### TU PROGRAMA MASTER

El concepto que tienes de ti mismo es el “programa master” de la computadora de tu subconsciente y actúa como si fuera tu sistema operativo mental.

Siempre actúas en tu mundo exterior de forma coherente con la manera de sentir y pensar en tu interior.

#### **El papel del miniconcepto de ti mismo**

Una vez te has formado un concepto de ti mismo en un ámbito determinado, siempre actuarás de una manera coherente a él. A lo mejor tienes una habilidad extraordinaria en un área determinada, pero si el concepto de ti mismo es pobre en ese área, siempre actuarás por debajo de tus posibilidades.

Tienes un miniconcepto de ti mismo para todas las áreas de tu vida que consideras importante.

Cada aspecto de tu vida financiera en el exterior está determinado por el concepto de ti mismo que tienes en tu interior de la forma en que gestionas el dinero.

### **Tu zona de confort**

Sea cual sea el concepto que tienes de ti mismo, tu hábito de pensar sobre el dinero o cualquier otro ámbito de actuación se convertirá enseguida en tu “zona de confort”. Tu zona de confort se convierte, entonces, en tu principal obstáculo para mejorar tu rendimiento. Lucharas inconscientemente por quedarte en esta zona, aunque esté muy por debajo de lo podrías conseguir.

Una vez programado en tu disco duro mental el concepto que tienes del nivel de ingresos, tu subconsciente y tu mente superconsciente encontrarán siempre la manera de conseguir ese nivel de ingresos, independientemente de lo que ocurra a tu alrededor.

La clave para conseguir tu pleno potencial está en mejorar el concepto que tienes de ti mismo en esa área. Tendrás que desarrollar nuevos hábitos de pensamiento sobre lo que puedes hacer. Y para conseguir más en el exterior, tendrás que cambiar tus pensamientos y sentimientos sobre tu potencial en esa área en tu interior.

### REPROGRÁMATE A TI MISMO PARA CONSEGUIR MÁS ÉXITOS

Analicemos las tres partes del concepto de ti mismo que tienes, cómo estas interactúan entre sí, y cómo puedes actuar para modificarlas o mejorarlas.

### **Tu personalidad ideal**

La primera parte del concepto de ti mismo es tu personalidad ideal. Esta es la imagen ideal que tienes de ti mismo, es decir, como si ya fueras la mejor persona

que podrías ser. Tu personalidad ideal está formada por tus deseos, esperanzas, sueños, objetivos y fantasías sobre tu vida futura perfecta, en combinación con las cualidades y virtudes que más admiras de tu personalidad y de la de otras personas.

Debido a la ley de la atracción, es inevitable que te muevas en esa dirección hasta convertirte en la persona que tu más admiras. Cuanto más claro tengas la vida futura ideal que quieres vivir y el ideal de persona que quieres ser, antes llegaras a ser esa persona y más oportunidades se te presentaran para hacer realidad esa visión que tienes del futuro ideal.

### *Desarrolla modelos positivos*

Los hombres y las mujeres que son más admirados y nos sirven de modelos en la sociedad durante los años de formación de una persona joven tienen una poderosa influencia en el carácter y en la aspiración de esta cuando se hace adulta.

### *Tus valores modelan tu personalidad*

Los valores que eliges en tu vida y la forma de definirlos modelan e influyen en tu personalidad y en tus logros tanto como cualquier otro factor. Si dedicas tiempo a pensar y a definir con suma claridad los valores y la cualidades clave que más admiras y más deseas incorporar a tu personalidad empezarás a modelar y a dirigir toda tu personalidad, y a determinar los resultados que conseguirás en el futuro.

### **Cómo te ves a ti mismo**

La segunda parte del concepto de ti mismo es la imagen de ti mismo. Sabemos que la manera de verte a ti mismo en el interior determina, en gran medida, tu actuación en el exterior.

Si te ves como una persona positiva, popular, productiva y exitosa en tu interior, así actuarás exactamente en el mundo exterior. Los resultados que obtengas reforzaran, positiva o negativamente, esta imagen de ti mismo y te prepararan

para repetir los mismos comportamientos en la próxima situación similar.

Esto también se conoce como el espejo interior.

Uno de los hábitos más importantes que deberías desarrollar antes de cualquier situación importante es el hábito de alimentar tu mente con imágenes positivas de ti mismo actuando de la mejor manera posible. Dedicar unos minutos e imagínate haciendo una actuación brillante. Retén esa imagen en tu mente todo el tiempo que puedas. Después tu mente subconsciente recordará esa imagen y te proporcionará las palabras, las acciones y los gestos que se corresponden exactamente con la imagen que creaste minutos antes.

### **El núcleo de tu personalidad**

La tercera parte del concepto de ti mismo es tu autoestima. Esta es el componente sensible o emocional de tu personalidad. Determina la vitalidad y la energía y es la válvula del control de tu rendimiento.

Es la parte más importante de tu personalidad y la que predice, en gran medida, tu éxito o tu fracaso, tu felicidad o tu infelicidad, en todos los ámbitos de tu vida.

La conservación y el desarrollo de tu autoestima se convierten así en las claves para el alto rendimiento, la felicidad y el éxito.

#### *Compara tu comportamiento con tu ideal*

Son muchos los factores que afectan tu autoestima. Uno de los más importantes es la distancia entre la imagen que tienes de ti mismo, la manera en que te ves en este momento y el ideal de persona que quieres ser en el futuro.

La buena noticia es que cuanto más claramente sepas el tipo de persona que quieres ser, más fácilmente podrías adaptar tu rendimiento y tu comportamiento para que sean coherentes con ese tipo de persona que más admiras. Y cada vez que dices o haces algo coherente con esa persona ideal, tu autoestima sube.

#### *La mejor definición de autoestima*



La mejor definición de autoestima es: “¿Cuánto te quieres a ti mismo?”. Cada vez que haces algo bien en cualquier ámbito, tu autoestima sube. Te quieres más a ti mismo y haces las cosas cada vez mejor en ese ámbito y en los demás.

Las palabras más poderosas que puedes utilizar para tomar el control de tu personalidad y mejorar tu autoestima son “¡Me quiero a mí mismo!”. Cuanto más repitas estas palabras, más feliz y más seguro te sentirás y mejor harás lo que tengas que hacer.

### *Las conversaciones con uno mismo modelan la personalidad*

Uno de los hábitos más importantes que debes desarrollar es el hábito de hablar contigo mismo de manera positiva la mayor parte del tiempo.

## LAS BASES DE TU PERSONALIDAD

Llegados a este punto, mucha gente se preguntará: “¿De dónde viene el concepto de mí mismo? ¿Cómo se forma?”.

Lo que piensa y siente una persona sobre sí misma con respecto a su habilidad y potencial es algo que se aprende desde la infancia.

### **Tus dos cualidades naturales**

Cuando naces, llegas al mundo con dos cualidades naturales. La primera es que no tienes miedo a nada. La segunda cualidad natural es que eres totalmente espontáneo.

De adulto, cuando te sientes totalmente relajado y seguro, rodeado de la gente a la que quieres y en la que confías, tu tendencia natural es volver a ser completamente abierto y confiado, espontáneo y expresivo. Este es el estado ideal de un adulto feliz y en pleno rendimiento.

Desde la primera infancia empiezas a aprender los dos modelos básicos de hábitos negativos que serán las influencias más destructivas en tu vida adulta.

El primer modelo de hábito negativo que aprendes se denomina modelo de hábito negativo inhibido. El miedo al fracaso, al riesgo, a perder.

De niño eres extremadamente curioso. Cuando tus padres se enfadan por tu deseo natural de explorar el mundo y tu entorno, no puedes entender que es porque temen por tu seguridad. Respondes con la idea de que “cada vez que intento, pruebo o toco algo nuevo o diferente, mi madre o mi padre se enfada conmigo”.

### *El miedo a probar algo nuevo*

Esa sensación de “no puedo hacerlo” es el origen del miedo al fracaso. Si durante tu infancia te están siempre desalentando o castigando por probar cosas nuevas, acabarás teniendo miedo a hacerlo. Cuando seas adulto y pienses en hacer algo nuevo o diferente, o algo que entrañe cierto riesgo o inseguridad, tu primera reacción será “no puedo”.

La gente renuncia antes de intentarlo. La mayoría de la gente, a pesar de querer mejorar su vida, aumentar sus ingresos y hacer más cosas de las que hace, en cuanto un nuevo objetivo aparece por su mente, automáticamente responde con las palabras “no puedo”. Y después empieza a plantearse todas las razones por las que no puede.

El hábito más importante que puedes desarrollar para ser más feliz y tener más éxito es el hábito de repetirte a ti mismo y creerte las palabras “puedo hacer cualquier cosa que me proponga”.

### **Lo que los otros puedan decir**

El segundo modelo de hábito negativo que aprendemos es el modelo de hábito compulsivo. Este se manifiesta en el miedo al rechazo o a la crítica. Todos somos sensibles a las opiniones de los demás.

Cuando el niño hace o dice algo que a los padres no les gusta, inmediatamente lo desaprobaban y le critican. Puesto que el apoyo y la aprobación de los padres son como un salvavidas psicológico de la salud emocional del niño, este

inmediatamente se aleja de ese comportamiento para recuperar el amor y la aprobación de sus padres.

Cuando eres niño, eres demasiado pequeño para entender lo que está pasando. Lo único que sabes es que el amor y la aprobación de tus padres son indispensables para tu bienestar. Son la clave para tu salud emocional. Aprendes entonces que “si quiero que nos llevemos bien, tengo que hacerles caso”.

### **La aprobación de los demás**

Cuando te vas haciendo mayor, cada vez eres más sensible a la aprobación o desaprobación de otras personas, tanto por los miembros de tu familia como por tus amigos y colaboradores.

El niño simplemente concluye: “cada vez que hago algo que no les gusta a mi madre o a mi padre, dejan de quererme. Por lo tanto, tengo que hacer siempre aquello que les hace felices”.

Será hipersensible a las actitudes y opiniones de los demás. Estará siempre diciendo, “tengo que hacer esto” o “tengo que hacer aquello”. Cuando el miedo al rechazo es extremo, la persona es tan sensible a las opiniones de los demás que es incapaz de tomar una decisión hasta estar absolutamente convencido de que todos los implicados aprobarán y apoyarán su decisión.

### **Como un animal deslumbrado**

La peor situación de todas, que es bastante común, es la combinación de la sensación “tengo que”, pero “no puedo”.

La causa original de todos los modelos de hábitos negativos se puede encontrar casi siempre en la “crítica destructiva” de la infancia. En cualquier caso, el niño pierde rápidamente su espontaneidad natural y empieza a temer y a ser excesivamente sensible a las reacciones de los demás.

EL ANTÍDOTO CONTRA TODOS TUS MIEDOS

Tus miedos y tu nivel de autoestima tienen una relación opuesta o inversa entre sí. Cuanto más te quieres a ti mismo, menos miedo tienes al fracaso y al rechazo. Cuanto mayor es tu nivel de autoestima, menos miedos y dudas tienes. Cuanto más te valoras, más dispuesto estás a asumir riesgos. Menos te preocupa la aprobación o desaprobación de los demás, tú sigues tu propio camino.

“¡Me quiero a mí mismo!”. Siempre que tengas dudas o estés incomodo, repite estas palabras.

El hábito millonario más importante que debes desarrollar es el de mejorar, diariamente y voluntariamente, tu autoestima y tu autoconfianza. La autoestima lo es todo.

## ALCANZA TU PLENO POTENCIAL

Hay otras cuatro leyes mentales que debes conocer y con las que tienes que trabajar para alcanzar tu pleno potencial. La primera es la ley del hábito. “Cualquier cosa que hagas repetidamente acabara convirtiéndose en un hábito nuevo”. Puedes desarrollar cualquier hábito a base de repetirlo las veces suficientes y durante el tiempo suficiente.

La segunda ley es la ley de la emoción. “Cualquier acción que haces está estimulada por una emoción, sea positiva o negativa”.

Las cosas que piensas son como los troncos de leña de la hoguera. Si piensas todo el rato en lo que quieres y en cómo conseguirlo, tus habilidades mentales se centrarán cada vez más en conseguir los objetivos que te has marcado.

### **Concéntrate en lo que quieres**

Esto nos lleva a la ley de la concentración. “Aquello en lo que te paras a pensar crece y se expande en tu vida”.

En otras palabras, aquello en lo que piensas la mayor parte del tiempo incrementa de tamaño. Cuanto más pienses en tus objetivos y en cómo

conseguirlos, más rápidamente avanzarás hacia ellos.

La última ley de este capítulo es la ley de la actividad subconsciente. “Tu mente subconsciente acepta cualquier pensamiento, plan y objetivo creado por tu mente consciente y, después, organiza tus pensamientos y tus comportamientos para hacer realidad ese objetivo”.

Y una vez aceptado, tu subconsciente trabajara 24 horas al día para coordinar tus pensamientos, palabras y acciones de manera que esos objetivos se hagan realidad.

### **Piensa en una sola cosa**

Tu mente consciente no puede retener más de un pensamiento positivo o negativo. Y eres libre de elegir aquello en lo que quieres pensar. Un hábito esencial del éxito es el hábito de mantener tu mente claramente centrada en los objetivos que quieres conseguir y en las acciones que has de realizar para conseguirlos.

### TU POTENCIAL ES ILIMITADO

De todas las criaturas que existen, el ser humano es el único capaz de reprogramarse a sí mismo y de modificar el curso de su vida. Ahora mismo puedes decidir tomar el control de ti mismo, y modelar y esculpir este concepto para convertirte en la mejor persona que puedes ser.

## CAPÍTULO 3

# CONVIÉRTETE EN UNA PERSONA VALIOSA

**L**a clave para llegar a ser mejor persona y gozar de una vida plena está en desarrollar los hábitos del éxito que te llevarán a conseguir todo lo que puedes conseguir.

Todos estos hábitos son aprendibles.

Los buenos hábitos son difíciles de aprender, pero es fácil vivir con ellos. Los malos hábitos, en cambio, son fáciles de aprender, pero es difícil vivir con ellos. Una vez hayas desarrollado un hábito, este se convertirá en algo automático y cómodo.

### ¿DÓNDE NACEN LOS HÁBITOS?

El hábito se define como “una respuesta condicionada a un estímulo”. Esto significa que cuando algo te ocurre, tú reaccionas automáticamente.

Nacemos sin hábitos y los vamos adquiriendo desde la infancia.

### EL DESARROLLO DE UN MODELO DE HÁBITO NUEVO

¿Cuánto tiempo se tarda en desarrollar un hábito nuevo? El periodo de tiempo puede variar desde un segundo hasta varios años y depende de la intensidad de la emoción que acompaña a la decisión de empezar a actuar de una forma

determinada.

Cualquier sensación de alegría o dolor intenso, combinado con un comportamiento, puede crear un nuevo patrón de comportamiento que perdurará el resto de la vida de la persona.

## SIETE PASOS PARA DESARROLLAR UN HÁBITO NUEVO

### **1. Toma una decisión**

Decide rotundamente que vas a empezar a trabajar activamente de una manera específica el cien por cien del tiempo.

### **2. No permitas ninguna excepción**

No permitas ninguna excepción a tu nuevo hábito en las etapas formativas. No pongas excusas.

### **3. Díselo a otras personas**

Informa a la gente que te rodea de que vas a empezar a practicar un hábito específico. Serás más disciplinado y estarás más decidido si sabes que otros te están observando.

### **4. Visualízate**

Visualízate mostrando ese comportamiento específico.

### **5. Crea una afirmación**

Repite la afirmación una y otra vez. Esta repetición aumenta significativamente la rapidez con la que desarrollas el nuevo hábito.

### **6. Persiste**

Practica continuamente el nuevo comportamiento hasta que sea tan automático y fácil que te sientas incomodo cuando no lo haces.

## **7. Recompénsate**

Concédete alguna recompensa cada vez que practiques el nuevo hábito.

Un hábito nuevo cada mes son doce hábitos nuevos al año o 60 cada 5 años.

### TÓMATELO CON CALMA

Es imposible cambiarlo todo de golpe y, por eso, has de seleccionar el hábito que consideres más útil actualmente. Escribe y elabora una afirmación positiva junto con una imagen visual de ti mismo actuando como si ya la tuvieras.

Los viejos hábitos no mueren. Cuando dejas de practicarlos y te concentras en comportarte de otra forma, los viejos hábitos se debilitan y se retiran a tu subconsciente. Tus hábitos nuevos reemplazan a los viejos, pero nunca los eliminan por completo. Se quedan ahí ocultos bajo la superficie.

No intentes cambiar más de un hábito a la vez.



## CAPÍTULO 4

# LOS HÁBITOS QUE NECESITAS PARA PROSPERAR

**U**no de los hábitos más importantes que puedes desarrollar para conseguir el éxito y la felicidad es el hábito de la autodisciplina.

La autodisciplina es la habilidad de hacer que hagas lo que debes hacer, en el momento en que debes hacerlo, tanto si te apetece como si no.

La autodisciplina es la clave para el autodomínio y el autocontrol. Cuanta más disciplina muestres para hacer lo que te has propuesto, tanto si te apetece como si no, más positivo y poderoso te sentirás.

### LA FUENTE DEL PODER PERSONAL

Hay una relación entre la autodisciplina y la autoestima.

Cada acto de autodisciplina refuerza a todas las demás disciplinas. Cada debilidad en la autodisciplina debilita a las otras disciplinas. Y este es un hábito que se aprende con la práctica.

### CONVIÉRTETE EN UN OPTIMISTA PARA TODA LA VIDA

Quizás el hábito mental más útil que puedes desarrollar sea el hábito del optimismo. La gente aprende a ser optimista pensando de la misma manera que piensan los optimistas.

Los optimistas piensan en lo que quieren y en cómo conseguirlo. Piensan hacia dónde van y en cómo llegar. El mero hecho de pensar en lo que quieren les hace felices. Incrementa su energía y desata su creatividad.

Los pesimistas, en cambio, piensan y hablan la mayor parte del tiempo de lo que no quieren.

### **Desarrolla una personalidad robusta**

La calidad de tu pensamiento tiene un impacto enorme en la resistencia de tu sistema inmunológico.

Parece que cuanto más optimista eres, más fuertes y más resistentes son también tu mente y tu cuerpo.

### **Piensa en lo que quieres**

Desarrollarás el hábito del optimismo si te disciplinas a concentrar tus pensamientos y tus palabras en lo que quieres y lejos de lo que no quieres.

Cuando trabajas hora tras hora y día tras día en la consecución de algo que es valioso e importante para ti, tu cerebro libera una corriente continua de endorfinas que te dan una sensación de bienestar y felicidad.

## LAS ORIENTACIONES DEL ALTO RENDIMIENTO

Si desarrollas los hábitos de pensamiento de la gente exitosa, te convertirás en una persona diferente. En cierta manera, estos hábitos son la “forma física mental”.

### **Piensa en el futuro**

La primera forma de pensar que practican los optimistas es la “orientación del futuro”. Los optimistas desarrollan el hábito de la idealización. En el proceso de idealización, aleja tus pensamientos de la situación presente y te imaginas un futuro perfecto para ti en tu empresa, en tus finanzas, en tu familia, en tu salud y

en cualquier otro ámbito.

¿Qué debería hacer, desde hoy mismo, para crear el futuro ideal que deseo?

Desarrolla el hábito de la perspectiva a largo plazo. Cuanta mayor claridad tengas sobre lo que quieres conseguir en el futuro, mejores decisiones tomarás en el presente.

### **Piensa en tus objetivos**

La orientación hacia los objetivos es la segunda cualidad o forma de pensar que practican los optimistas. Desarrollas una imagen clara e ideal de lo que quieres conseguir en el futuro. Con la orientación a los objetivos, conviertes esa imagen en las metas y en los objetivos específicos, cuantificables y detallados que debes cumplir para alcanzar esta visión ideal del futuro.

Una vez hayas desarrollado el hábito de marcarte unos objetivos y de hacer planes para conseguirlos, lo harás de forma natural.

## LA FÓRMULA DE LOS SIETE PASOS PARA LA FIJACIÓN DE LOS OBJETIVOS

Existen muchas fórmulas y recetas para definir los objetivos. Una de las formulas más efectivas es la siguiente:

### **Primer paso**

Decide, exactamente, qué quieres en un área determinada y escríbelo de forma clara y detallada. Define objetivos que sean cuantificables y específicos.

### **Segundo paso**

Ponte un plazo límite para conseguir el objetivo. Si es un objetivo importante, divídelo en partes más pequeñas y fija unos plazos para cada una de ellas.

### **Tercer paso**

Haz una lista de todo lo que has de hacer para conseguir ese objetivo.

#### **Cuarto paso**

Elabora un plan para las acciones que tendrás que hacer.

#### **Quinto paso**

Identifica los obstáculos externos e internos que te impiden conseguir tu objetivo. Concéntrate en eliminarlos.

#### **Sexto paso**

Emprende, inmediatamente, una acción hacia la consecución de tu objetivo. Ten fe. Haz lo primero que te venga a la mente, pero haz algo para empezar a avanzar hacia tu objetivo más importante.

#### **Séptimo paso**

Haz por lo menos una cosa al día hacia tu objetivo.

### FIJA TUS OBJETIVOS CADA DÍA

Uno de los hábitos más importantes que puedes desarrollar es el hábito de fijar tus objetivos cada día. El poder de este proceso es absolutamente increíble.

Escribe en una libreta tus objetivos y mantenla siempre a mano.

Escribe tus diez o quince objetivos principales en presente, como si ya los hubieras conseguido. Tu subconsciente solo se activa con ordenes personales, dichas en presente y en tono positivo.

Cuanto más específico seas con lo que quieres conseguir y cuándo lo quieres conseguir - expresado en positivo, en presente y empezando con la palabra Yo -, más poderoso será el efecto en tu subconsciente.

### PIENSA EN EL RENDIMIENTO EXCELENTE

Un hábito importante del pensamiento que tienen en común los optimistas es el de la orientación hacia la excelencia. Para conseguir algo que nunca has conseguido, antes tendrás que desarrollar y dominar una o más habilidades que antes no tenías. Si quieres cambiar algo de tu mundo exterior o alcanzar un objetivo nuevo, vas a tener que cambiar, de alguna manera, tu mundo interior.

La buena noticia es que las habilidades, igual que los hábitos, se pueden aprender. Puedes aprender cualquier habilidad que necesites para conseguir cualquier objetivo que te hayas marcado.

## IDENTIFICA TUS HABILIDADES ESENCIALES

La orientación a la excelencia requiere que hagas una lista de las capacidades esenciales para conseguir el éxito en tu terreno. Normalmente entre cinco y siete capacidades o áreas de resultado clave determinan gran parte del éxito de una persona en un campo de especialidad. Tu primera tarea consiste en identificar estas capacidades clave y escribirlas.

Tu habilidad esencial más débil determina los límites de tus resultados. Puedes ser excelente en seis de las siete áreas de resultado clave, pero tu debilidad en la séptima determina tus resultados y recompensas generales en tu especialidad.

Debes desarrollar el hábito de estar continuamente identificando y trabajando tu habilidad más débil.

### **Acelera el ritmo**

Muchas veces eres más débil en aquella área que no te gusta o con la que no disfrutas, pero la razón de que no la disfrutes es porque no la dominas. En cuanto la escribas, elabores un plan y desarrolles la excelencia en esa área de especialidad, te empezará a gustar.

El hecho es que puede que estés a tan solo una habilidad de doblar tu productividad, tu rendimiento y tus ingresos.

## **La búsqueda del dominio**

Se necesitan entre cinco y siete años de trabajo duro para llegar a la cima en un área.

Si te pones un objetivo, elaboras un plan y trabajas en el cada día, al cabo de entre cinco y siete años estarás entre el 10% más eficiente de tu área de especialidad.

Recuerda: nadie es mejor que tú y nadie es más listo que tú. Si alguien lo hace mejor que tú, es porque empezó a trabajar en sí mismo antes que tú. Y cualquier cosa que otro haya conseguido, tú también la puedes conseguir. No hay más límites que los que tú creas en tu mente.

## COMPROMÉTETE CON EL APRENDIZAJE CONTINUO

La orientación hacia el crecimiento. Es la autopista para el rendimiento excelente y es esencial para desarrollar el hábito del optimismo.

Debes desarrollar el hábito del aprendizaje continuo, el hábito del desarrollo personal y profesional constante.

## **Los tres pasos para la aceleración**

El proceso de aprendizaje continuo consta de tres pasos:

### *1.- Lee cada día.*

Dedica entre 30 y 60 minutos a leer algo relacionado con tu sector. Subraya y toma notas.

Si lees algo cada día sobre tu sector durante media hora o una hora y piensas durante el día en como aplicar lo que has aprendido, serás cada vez mejor en lo que haces, consciente e inconscientemente.

### *2.- Aprende de los expertos*

El segundo hábito que necesitas desarrollar para el aprendizaje continuo es el de asistir a todos los seminarios y cursos que puedas.

Las personas de éxito invierten una cantidad enorme de tiempo y dinero para adquirir las habilidades específicas que más necesitan para prosperar en su sector.

Se han ahorrado años de duro trabajo gracias a participar en un programa de mejora.

Te convertirás en una persona mejor y más enfocada por el mero hecho de juntarte con otras personas exitosas que también asisten a alguna sesión de aprendizaje para adultos.

Acostúmbrate a buscar y a asistir, por lo menos, a cuatro seminarios de tu sector al año.

### *3.- Escucha programas de audio mientras conduces*

El hábito de escuchar programas de audio en el coche y mientras caminas o haces ejercicio. El aprendizaje con audio es considerado por muchos el mejor avance en educación desde el invento de la imprenta.

### **La carrera ha comenzado**

Una persona normal que desarrolle el hábito de estar aprendiendo continuamente acabará dándole mil vueltas al genio que llega a su casa y se pone a ver la televisión cada noche. Probablemente no haya un hábito que garantice más el éxito en la vida como el hábito de mejorar continuamente tanto personal como profesionalmente.

### TÚ DETERMINAS TU PROPIO DESTINO

Todo lo que eres y lo que serás está determinado por lo que piensas en cada momento. Y tú puedes asumir el control total de estos pensamientos en el momento que decidas hacerlo.

Serás una persona optimista si asumes el control de tu dialogo interior. Desarrolla el hábito de hablar contigo mismo de una forma positiva.

### **Lo que ves es lo que serás**

Desarrolla el hábito de crear imágenes de ti mismo positivas, claras y emocionantes actuando de la mejor manera posible, además de visualizar tus objetivos como si ya los hubieras conseguido.

La gente positiva y exitosa tiene el hábito de visualizar continuamente los resultados que desean, programando de este modo su mente subconsciente para que forme una imagen de sí misma y de su rendimiento de forma exitosa.

Lo mejor de todo es combinar el diálogo interior positivo y la visualización mental positiva.

### **Alimenta tu mente con proteína mental**

Tu mente es tu activo máspreciado e importante y, por eso, has de protegerla y mantenerla limpia, clara y concentrada en lo que quieres, sin dejar que las influencias negativas la contaminen.

Si quieres ser positivo, optimista y feliz, aliméntala con libros y artículos positivos, con programas de aprendizaje positivos, con ideas e información positivas de otros expertos de tu sector.

### **Rodéate de las personas adecuadas**

Acostúmbrate a relacionarte solo con gente a la que admiras, a la que respetas y que es como a ti te gustaría ser.

Tu “grupo de referencia” determina tanto como el 95% de tu éxito o de tu fracaso en tu vida personal y profesional. Tu grupo de referencia es el grupo de personas con las que te relacionas habitualmente y del cual tú formas parte.

EMPRENDE ACCIONES HACIA TUS OBJETIVOS Y TUS PLANES



Debes desarrollar el hábito de estar orientado a la acción. Desarrollar el hábito de actuar rápidamente en cuanto tienes una idea u oportunidad. En lugar de hablar incesantemente sobre lo que vas a hacer en el futuro, actúas inmediatamente para hacer algo en el presente.

### **Tú puedes hacerlo**

Una vez hayas definido tu futuro ideal y hayas determinado tus objetivos y tus planes, desarrolla una estrategia para conseguir la excelencia en tu terreno, comprométete con el aprendizaje continuo, desarrolla el hábito de actuar rápidamente y de tomar la iniciativa en todos aquellos ámbitos que te importan de tu vida y de tu trabajo. En lugar de esperar a que ocurran cosas, desarrolla el hábito de hacer que ocurran cosas.

La parte más importante de este capítulo y de este libro es la acción. No es lo que lees o aprendes, sino las acciones específicas que emprendes.

## CAPÍTULO 5

# LOS HÁBITOS DE LA GENTE QUE SE HACE MILLONARIA

### EMPEZAR DE CERO

**C**asi todos los millonarios y multimillonarios de hoy en día son ricos de primera generación.

Todos ellos tienen una cosa en común: han sobrepasado la marca mágica del millón de dólares porque han actuado de una forma determinada una y otra vez.

### PIENSA COMO UN MILLONARIO

Lo primero que se supo sobre los modelos de pensamiento de los millonarios es que tienen el hábito de pensar en términos de independencia económica la mayor parte del tiempo. Se han concentrado en conseguir unos objetivos económicos específicos. Después se han disciplinado a sí mismos para hacer cualquier sacrificio necesario para conseguir esos objetivos. Han organizado y coordinado toda su vida financiera de manera que les ayudara a avanzar hacia esos objetivos económicos.

#### **Acumular o gastar**

En cierto punto de la vida, todos llegamos a un cruce de caminos. Un camino nos lleva a ganar, ahorrar y acumular, mientras que el otro nos lleva a gastar, gastar y endeudarnos. Independientemente del camino que hayas seguido hasta

ahora, eres libre de elegir el que quieres seguir a partir de este momento.

### **Asume las riendas de tu vida económica**

El punto de partida para conseguir la independencia económica y hacerte millonario es aceptar la responsabilidad total de tu vida económica.

Casi todas las personas ricas organizan su vida financiera de tal manera que su patrimonio neto se incrementa entre un ocho y un diez por ciento al año sobre la cantidad de dinero que han trabajado. No buscan esquemas para hacerse ricos rápidamente ni para ganar dinero fácil. Son pacientes, persistentes y previsores.

### **Desarrolla la mentalidad de millonario**

Jim Rohn: “La parte más importante de hacerte millonario es la persona en la que te has convertido para acumular un millón de dólares”.

Si quieres conseguir tus objetivos financieros y conservar tu dinero tendrás que desarrollar un carácter, una personalidad y unos hábitos totalmente diferentes a los que tienes ahora.

## EL PRIMER HÁBITO DE LOS MILLONARIOS

Quizás el hábito más fácil de identificar de los millonarios es el de la austeridad. La gente rica tiene cuidado con su dinero.

## AHORRA TU DINERO

Los millonarios desarrollaron el hábito de ahorrar e invertir a una edad temprana.

Ve al banco y abre una cuenta separada - tu cuenta de “independencia económica”. El dinero que va a esa cuenta circula solo en una dirección, es decir, una vez pones dinero en esa cuenta, nunca puedes utilizarlo ni gastarlo por ninguna razón, Solo tiene una finalidad: ayudarte a alcanzar la independencia

económica cuanto antes.

Ahorra entre el 15% y el 20% de tus ingresos. Apenas notarás la diferencia en tu estilo de vida porque será gradual. Pero la diferencia en tu vida financiera será absolutamente extraordinaria.

### **Asume el control total de tu vida financiera**

En cuanto hayas desarrollado el hábito de pensar con más cuidado en tus ingresos y en tus ahorros, verás que cada vez gastas menos. Empezarás a pagar tus deudas y a no incurrir en otras nuevas.

### **Aprende a disfrutar al ahorrar tu dinero**

Puesto que una motivación básica del ser humano es pasar del dolor al placer, de la incomodidad al confort, mucha gente desarrolla el hábito de asociar el gasto a la diversión y el ahorro a la infelicidad.

De adultos, ese hábito se manifiesta en nuestro deseo de gastar dinero en cuanto lo ganamos.

### **Cambia tu manera de pensar**

Tu trabajo consiste en invertir ese hábito. Tendrás que empezar a pensar en términos de placer cada vez que pienses en el ahorro y en la acumulación de dinero, y en términos de dolor cada vez que pienses en gastos y en deshacerte de tu dinero.

Mucha gente económicamente exitosa desarrolla el hábito de pensar en términos del placer y de la satisfacción que obtiene ahorrando, invirtiendo e incrementando su fortuna. En cambio muchos fracasados económicamente obtienen más placer pensando en las formas de gastar su dinero nada más lo reciben.

APARENTAR RIQUEZA O SER RICO

Las personas con grandes fortunas desarrollan el hábito de “hacerse ricos poco a poco” en lugar de “hacerse ricos rápidamente” y, para ello, tienen dos reglas sobre el dinero. Regla número uno: no malgastes el dinero. Regla número dos: si alguna vez tienes la tentación, vuelve a la regla número uno.

La gente que se hace rica pasa mucho más tiempo pensando en sus finanzas que la gente que es pobre.

## PRACTICA LA TEORÍA DE LA CUÑA PARA HACERTE RICO

### **Ahorra la mitad de tus incrementos futuros**

Así es como funciona la teoría de la cuña. Cuando les pides a alguien que ahorre una parte de sus ingresos actuales, casi siempre responde que es una buena idea pero que no puede.

En lugar de recortar tu nivel de vida actual, decides ahorrar el 50% de cada incremento que recibas en tu nómina a partir de hoy. Es algo factible porque todavía no tienes ese dinero incluido en tus gastos diarios.

Para ser rico tienes que desarrollar el hábito desde hoy mismo de ahorrar el 50% de estos incrementos futuros.

## DESARROLLA LOS HÁBITOS DE LA GENTE RICA

Uno de los mejores hábitos que puedes desarrollar es el de conseguir un buen asesoramiento financiero. Busca a un asesor financiero que haya tenido éxito invirtiendo su propio dinero en las mismas áreas que él te recomienda.

Desarrolla el hábito de investigar antes de invertir. “Dedica el mismo tiempo a estudiar la inversión como el que has tardado en ganar el dinero que estás pensando invertir”.

### **Nunca confíes en la suerte**

Desarrolla el hábito de pensar en lo que yo denomino “la peor opción posible”. Pregúntate: “¿Qué es lo peor que podría pasar?”.

No confíes nunca en la suerte. La esperanza no es una estrategia, como tampoco lo es desear. La buena planificación, la organización detallada y un seguro adecuado, son los tres componentes esenciales de una estrategia para tu vida financiera.

### **Protege tus activos**

Desarrolla el hábito de proteger tu patrimonio contra impuestos innecesarios y demandas frívolas.

Las pequeñas acciones que hagas de planificación, de investigación y de asegurar tus activos te pueden ahorrar una enorme suma de dinero en el camino hacia tu independencia económica.

### **Haz los deberes**

Considera detenidamente cualquier gasto antes de realizarlo. Esto implica informarse muy bien sobre los costes que intervienen en cualquier decisión financiera.

Acostúmbrate a negociar. Pide siempre de una manera agradable, cortés, expectante y confiada. Pero no tengas miedo de pedir lo que quieres y, si no lo consigues, vuelve a pedirlo o pide algo diferente.

### HAZTE RICO POCO A POCO

La mayoría de las grandes fortunas se forman poco a poco. Están basadas en el principio del interés compuesto.

### LA BÚSQUEDA DE LA FELICIDAD

Ser económicamente independiente como consecuencia de haber desarrollado

los hábitos millonarios es un magnífico objetivo, pero no es lo más importante. Como consecuencia de ser financieramente exitoso durante un largo periodo de tiempo, te sentirás verdaderamente feliz y satisfecho contigo mismo, y con los demás ámbitos de tu vida.

## CAPÍTULO 6

# LOS HÁBITOS QUE TE PAGAN MÁS Y TE PROMOCIONAN MÁS RÁPIDAMENTE

**S**olo el 1% de la población tiene el temperamento y las capacidades necesarias para ser empresarios de éxito. Pero el 99% restante de la población puede manejarse bien en un puesto u ocupación específica. Es fundamental que aprendas cómo hacerte valioso, es decir, indispensable.

### TUS OPCIONES SON ILIMITADAS

Tienes que desarrollar el hábito de pensar en el trabajo que más te gustaría realizar. En lugar de aceptar el primero que te ofrezcan, piensa siempre en cuál es tu trabajo ideal, como si pudieras diseñarlo personalmente.

Todos nacemos con la habilidad de hacer una o más cosas de una forma excepcional. Serás verdaderamente feliz y exitoso cuando descubras el tipo de trabajo que encaja con los talentos únicos que tienes hoy o que puedes desarrollar en el futuro.

### **El trabajo ideal para ti**

La cuarta categoría de trabajos y la más importante es aquella cuyas tareas son fáciles de aprender y fáciles de realizar. Las aprendes fácilmente y las realizas de una forma tan natural que casi te olvidas de cómo y cuándo las aprendiste.

Son los mejores indicadores de tus talentos y habilidades naturales.



## **Concéntrate en lo que aportas**

Identificar aquello que haces con más facilidad, con lo que más disfrutas y lo que más aporta a tu trabajo o a tu empresa.

## **Busca la oportunidad antes que la seguridad**

Si de verdad quieres ser millonario, has de estar dispuesto a hacer cambios importantes, incluso a mudarte a otro país si es necesario. Tendrás que estar preparado para dejar un trabajo o una industria si las previsiones para esa industria son desfavorables.

## **Practica regularmente el pensamiento de base cero**

¿Hay algo de lo que hago actualmente, sabiendo lo que sé, que no volvería a hacer si tuviera oportunidad?

Formúlate esta pregunta para cada uno de tus ámbitos de tu vida, especialmente para tu trabajo tu puesto y tu carrera y tu situación actual.

Siempre encuentras situaciones en las que, sabiendo lo que sabes, no volverías a meterte si pudieras.

No eres perfecto. Todos tomamos decisiones de las que más adelante nos arrepentimos. La única pregunta es: “¿Cuánto tiempo vas a seguir en una situación que sabes que no es la adecuada para ti?”.

ENCUENTRA EL TRABAJO IDEAL PARA TI

## **Dedica tiempo a elegir bien**

A la hora de elegir un nuevo puesto de trabajo, escoge bien a tu jefe. Un jefe excelente es alguien que es competente y capaz, positivo y constructivo, y con el que puedes aprender y crecer rápidamente.

DOS HÁBITOS PARA AVANZAR RAPIDAMENTE

Dos hábitos que te ayudarán a avanzar más rápidamente que cualquier secreto del éxito

### **Hábito uno**

Recuerda que la jornada laboral no es más que un promedio y que es para los empleados corrientes. No tiene nada que ver contigo.

El mero hecho de empezar antes, trabajar duro y terminar más tarde incrementará tu productividad entre un 50 y un 100%. Enseguida la gente que tiene poder para ayudarte a avanzar se dará cuenta de estos hábitos y te dará una ventaja sobre cualquiera de tus compañeros.

### **Hábito dos**

Dile a tu jefe “quiero más responsabilidad”. Dile que te gusta mucho tu trabajo y que quieres contribuir más a tu empresa. Simplemente quieres más responsabilidad.

## TOMA LA INICIATIVA Y HAZ TU TRABAJO MÁS RÁPIDAMENTE

Tanto si trabajas para alguien como si eres tu propio jefe, si asumes responsabilidades y haces el trabajo rápidamente, conseguirás más sueldo y más promociones que con cualquier otro hábito que desarrolles.

En cualquier trabajo o en cualquier organización, la gente exitosa asume responsabilidades y actúa rápidamente para cumplirlas y obtener los resultados esperados. Y en los negocios, los resultados lo son todo.

### **No pierdas el tiempo**

Aprovecha todo el tiempo que trabajas.

La mayoría de la gente dedica su tiempo a realizar actividades de baja prioridad. Si te disciplinas a concentrarte en las tareas de alta prioridad y haces que cada minuto cuente, inmediatamente te diferenciarás de los demás y tomarás las

riendas de tu carrera y de tu futuro.

## LA CLAVE DEL ÉXITO PROFESIONAL

Antiguamente podías conseguir un trabajo, llegar a un cierto nivel de cumplimiento y, después, vivir a costa de esos logros anteriores durante meses e incluso años. Sin embargo, actualmente, cada día tienes que buscar la manera de añadir valor. A tu compañía ya no le interesa lo que lograste en el pasado. Ahora la pregunta es “¿Qué has hecho para mí recientemente?”.

Uno de los hábitos más importantes que puedes desarrollar es el de mirar a tres o cinco años vista e identificar las habilidades y competencias adicionales que vas a necesitar para estar entre los mejores de tu sector en ese momento.

### **La carrera ha comenzado**

Aquello que haces hoy bien, vas a tener que hacerlo inmensamente mejor si quieres mantener tu posición actual.

Busca continuamente maneras de añadir valor, de aportar más de lo que aportas actualmente. El valor de tu trabajo no viene determinado por las horas que dedicas, si no por los resultados que consigues en esas horas.

## APARIENCIA DE GANADOR

Desarrolla el hábito de vestir como una persona decidida en la vida.

## SÉ UN BUEN JUGADOR DE EQUIPO

Tu habilidad de ser un buen jugador de equipo al principio de tu carrera y de ser un buen líder de equipo más adelante, incrementará tu valor para tu compañía.

## CONCÉNTRATE EN EL SERVICIO AL CLIENTE

Desarrolla el hábito de ver a todos los que te rodean como clientes de algún tipo y de verte a ti mismo como un especialista en el servicio al cliente.

Tienes varios tipos de clientes. Primero tienes a los clientes externos. Son aquellos que compran y utilizan el producto o servicio que tu compañía produce.

También tienes otros clientes dentro de tu organización. Estos clientes son tu jefe, tus compañeros de trabajo y tus subordinados. Tu éxito depende de ellos y, hasta cierto punto, cada uno de ellos depende de ti. Cuanto mejor sirvas a tus clientes internos, más productivo y valioso serás para tu compañía.

### **Tu mejor cliente**

Empecemos por tu jefe. Él es tu cliente más importante. Puedes dejar de satisfacer a cualquier otro cliente de tu organización, pero mientras tu jefe continúe queriéndote y apoyándote, tu trabajo estará asegurado.

Escribe una lista de cosas por las que crees que te han contratado. Enséñasela a tu jefe y pídele que las ordene por prioridades.

Si pones tu empeño en trabajar en esta lista de tareas con tu jefe, saldrás de la reunión conociendo mucho más cuáles son las verdaderas prioridades de tu trabajo.

A partir de ese momento, desarrolla el hábito de trabajar siempre en la tarea más prioritaria para tu jefe.

### **Ayuda a otros a ser efectivos**

Si tienes subordinados, realiza el mismo ejercicio con ellos.

Tus compañeros de trabajo también son tus clientes porque dependes de ellos para ciertas cosas.

Escribe una lista con todas las personas de dentro y de fuera de la organización cuya asistencia, cooperación y apoyo necesitas para realizar tu trabajo lo mejor posible. Acostúmbrate a cultivar la relación con estas personas y a ayudarles

para que también ellas puedan cumplir mejor con sus responsabilidades.

## SIEMBRA Y COSECHA

### **Presidente de tu propia compañía**

Uno de los hábitos más importantes que puedes desarrollar para prosperar en tu compañía es el hábito de verte a ti mismo como trabajador independiente. Piensa que eres el presidente de tu propia empresa de servicios.

### **Sé positivo y alegre**

Quizá la decisión más útil que puedes tomar sea la de desarrollar el hábito de ser una persona agradable y positiva. Evita criticar, condenar o quejarte.

Sé el tipo de persona con el que todo el mundo quiere hablar.

En nuestro mundo empresarial moderno, la gente que es competente, dispuesta, amable y agradable es siempre la que más dinero gana y la que es promocionada más rápidamente.

## CAPÍTULO 7

# LOS HÁBITOS DE LOS MEJORES EMPRESARIOS

### EL OBJETIVO DE UNA EMPRESA

**E**l objetivo de una empresa es atraer y mantener a sus clientes. Todos los beneficios son la consecuencia de atraer y mantener a un número suficiente de clientes y de servirles de una manera ventajosa.

El hábito más importante que has de desarrollar para el éxito empresarial es el hábito de pensar todo el tiempo en tus clientes.

### **El poder de la claridad**

Quizá la palabra más importante en el éxito empresarial y personal sea la palabra claridad. Debes tener totalmente claro quién eres como persona y que estás intentando conseguir en tu empresa o en tu trabajo.

Empecemos por tu visión: ¿cómo te imaginas tu futuro empresarial ideal?

“Donde no hay visión, la gente muere”. En términos empresariales quiere decir que, si no hay una visión clara, positiva y estimulante para la empresa, la gente acabará perdiendo su entusiasmo y su compromiso.

Acostúmbrate a definir y detallar esta imagen continuamente. Practica la idealización cuando crees esta visión.

### **Piensa en las palabras**

Piensa en las palabras que utilizarías para describir a tu empresa si fuera perfecta en todo. ¿Cuáles serían? Cuanta más claridad tengas sobre esta descripción ideal, más fácil te será hacer lo que has de hacer para que estas palabras se hagan realidad.

## UNA MISIÓN Y UNA MEDIDA

Una misión siempre se define en términos de lo que quieres que tus clientes consigan con tu empresa.

## POR QUÉ HACES LO QUE HACES

¿Cuál es tu propósito para tu empresa? La definición del propósito responde al porqué estás en el negocio. ¿Qué es lo que quieres para tus clientes? ¿Qué resultados quieres conseguir? ¿Está organizada tu empresa para mejorar la vida de sus clientes de alguna manera?

## DEFINE METAS Y OBJETIVOS CLAROS

Cuando tengas claros cuales son tu visión, tu misión y tu propósito defínelos en objetivos específicos, que sean cuantificables y que tengan unos plazos determinados. Tus metas son objetivos a corto, medio y largo plazo que debes alcanzar para que tu empresa sea exitosa.

Desarrollando el hábito de pensar detenidamente en tus objetivos, estás dando a todos los que trabajan en la empresa, y a ti mismo, unos objetivos específicos a los que aspirar cada día.

En los negocios, todas las metas y objetivos se pueden expresar en términos financieros. Desarrolla el hábito de pensar en términos económicos y en términos de beneficios netos en cada etapa de tu empresa. Los empresarios más exitosos piensan así la mayor parte del tiempo.

## CONCÉNTRATE EN EL MARKETING Y EN LAS VENTAS

Cualquier empresa es una organización de marketing. La función del director es innovar y comercializar porque, en realidad, estas son las dos únicas actividades que crean y retienen a los clientes y, en definitiva, generan resultados financieros.

## EL CLIENTE ES EL REY

El cliente decide nuestro éxito o fracaso. El cliente determina nuestro nivel de crecimiento o declive. Satisfacer a nuestros clientes debería ser el centro de atención y la forma habitual de pensar de cada miembro de la organización.

Los clientes compran solo una cosa: mejoras. Tu trabajo como empresario debería ser convencer a tus clientes potenciales de que estarán mucho mejor comprando tus servicios o productos que comprando los de la competencia.

Deberías desarrollar el hábito de tratar a tus clientes “de fuera hacia adentro”. Deberías ver tus productos y servicios con los mismos ojos con los que los ven los clientes, para así poder hacer todos los cambios necesarios para que tus clientes prefieran comprarte a ti.

### **¿Qué quieren los clientes?**

Los clientes son increíblemente egoístas. Quieren lo máximo por lo mínimo. Más rápido, mejor, más barato y más fácil de comprar y de utilizar.

Para complacer a los exigentes clientes de hoy y de mañana, tendrás que desarrollar el hábito de mejorar continuamente aquello que vendes.

## PIENSA COMO UN EMPRESARIO

Desarrolla el hábito de pensar como un empresario. Quizá los dos hábitos más importantes que se han de desarrollar en el mundo empresarial son la celeridad y



la flexibilidad.

Desarrolla el hábito de actuar rápidamente ante las oportunidades o los problemas y el de actuar rápidamente para satisfacer a tus clientes. Cuanto más rápidamente puedas servir a tus clientes, más valioso y atractivo te verán a ti y a tus productos.

Además, el pensamiento empresarial requiere el hábito de la flexibilidad. Prueba. Vuelve a probar. Prueba otra cosa. Recuerda que muchas de las cosas que intentas en los negocios no prosperan a la primera. Cuantas más cosas pruebes y cuanto más deprisa las pruebes, más posibilidades tienes de descubrir el método o proceso adecuado para hacer las ventas y conseguir los objetivos que te has fijado.

## SIETE HÁBITOS PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

Para que tu empresa tenga éxito tendrás que desarrollar siete hábitos clave.

### **1. Planifica cuidadosamente**

El primer requisito para el éxito empresarial es el hábito de la planificación. Anticiparse con una adecuada planificación , evita los rendimientos pobres. El primer 20% del tiempo que inviertes en desarrollar planes completos te ahorra el 80% del tiempo después de conseguir los objetivos empresariales que habías fijado.

Define objetivos específicos de ventas y rentabilidad. Cuanto más detallada sea la planificación de cada etapa de tus actividades empresariales antes de empezar, más posibilidades tienes de prosperar cuando empieces a trabajar.

### **2. Organízate antes de empezar**

Una vez hayas desarrollado un plan completo para tu empresa, tendrás que organizar, antes de empezar, el personal y los recursos que vas a necesitar.

### **3. Busca a la gente adecuada**

El tercer hábito que tienes que desarrollar es el de contratar a la gente adecuada para que te ayude a conseguir tus objetivos. El 95% de tu éxito como empresario o directivo viene determinado por la calidad de la gente que contratas para trabajar contigo o con tu equipo.

#### **4. Delega inteligentemente**

Debes aprender a delegar la tarea adecuada, a la persona adecuada, y de forma adecuada.

Cuando alguien empieza un negocio, suele hacer todo el trabajo él solo. Conforme la empresa va creciendo y expandiéndose, empieza a haber demasiado trabajo para una sola persona y entonces, es cuando contrata a alguien más. Pero, si no tiene cuidado, intentara mantener el control de las tareas y nunca le cederá responsabilidad ni autoridad a la otra persona.

Identifica las dos o tres cosas que haces que generan más valor para tu compañía y delega el resto.

#### **5. Estudia tus expectativas**

Desarrolla el hábito de la supervisión adecuada. Tendrás que instaurar un sistema para controlar las tareas y asegurarte de que se hacen cómo estaba previsto. Recuerda que delegar no es abdicar. Tú sigues siendo el responsable de los resultados de las tareas delegadas. Debes rendir cuentas de ello.

Cuando hayas delegado una tarea, instaura algún sistema para que la persona te vaya informando del estado del trabajo.

#### **6. Mide lo que se hace**

La sexta práctica de los empresarios y ejecutivos exitosos es el hábito de medir el rendimiento. Cualquiera que realice una tarea ha de conocer con total claridad los objetivos que ha de conseguir, cómo se medirá su rendimiento y cuándo ha de entregar los resultados.

#### **7. Informa a la gente**

El séptimo hábito de los empresarios de éxito es el de informar regularmente y correctamente de los resultados.

La gente de una organización necesita saber y entender qué está ocurriendo a su alrededor con respecto a su trabajo.

## LOS HÁBITOS DE LOS EMPRESARIOS GANADORES

La seguridad del éxito es un hábito esencial que debes desarrollar, asegurándotelo de no pensar nunca en la posibilidad del fracaso. Utiliza la rapidez y la flexibilidad para encontrar soluciones a los problemas, superar los obstáculos y conseguir los objetivos.

### **Estar abierto a información nueva**

Desarrolla el hábito de cuestionar tus suposiciones regularmente, especialmente cuando encuentras resistencia o fracasas temporalmente.

La hipótesis más peligrosa que puede hacer un empresario o un emprendedor es que existe un mercado amplio y rentable para un determinado producto o servicio. A menudo esto no es cierto.

### **Piensa antes de actuar**

Muchas veces, presionados por el entorno, tomamos decisiones o extraemos conclusiones sin considerar detenidamente todas las posibles ramificaciones de estas. Para evitar este error, desarrolla el hábito de tomarte tu tiempo para pensar en la decisión.

### **Crea una red de gente competente**

Otro hábito para el éxito empresarial es el de crear una red de gente capacitada, tanto de dentro como de fuera de la empresa.

Un grupo de genios puede ser estructurado o desestructurado; cualquiera de los dos sería efectivo.

En una sesión de brainstorming no estructurada, la gente se reúne e intercambia ideas libremente. A raíz de estos fermentos surgen magníficas ideas que los miembros del grupo pueden utilizar en sus propias actividades.

## LAS BASES DEL ÉXITO EMPRESARIAL

Hay siete áreas de resultados claves en la gestión empresarial.

### **1. Productividad**

El primer hábito que has de desarrollar es el hábito de pensar continuamente en incrementar la productividad.

Busca la manera de hacer más con menos, de conseguir más a un coste más reducido. Incluso en tiempos de crecimiento y prosperidad económica.

### **2. Satisfacción del cliente**

La segunda área de resultados clave, que ya hemos comentado, es el hábito de pensar continuamente en términos de la satisfacción del cliente. El punto de partida para desarrollar este hábito es tener absolutamente claro cómo definen tus clientes la satisfacción.

### **3. Rentabilidad**

El tercer hábito que has de desarrollar es el de pensar continuamente en términos de rentabilidad.

Deberías analizar cada uno de tus productos, servicios, mercados y clientes para ver exactamente su rentabilidad.

### **4. Calidad**

Los clientes solo compran un producto o un servicio porque piensan que es de mayor calidad que los que ofrece la competencia.

Una de tus actividades más importantes debería ser la interacción regular con tus

clientes, preguntándoles por que te compren a ti y cómo podrías mejorar la calidad y el servicio que les prestas. Practica el método de mejorar continuamente.

El objetivo más importante que puedes marcarte para ti y para tu empresa es “ser el mejor” en algún área que tus clientes consideren importante.

## **5. Los empleados**

La quinta área de resultados clave en los negocios es el hábito de pensar en desarrollar a las personas. De todos los activos, únicamente las personas pueden apreciar el valor de invertir en ellos tiempo y formación.

## **6. Desarrollo organizacional**

El hábito del desarrollo organizacional consiste en que estés continuamente buscando la manera de organizar y reorganizar tu empresa para que funcione más eficiente y efectivamente. Tendrás que mover a la gente continuamente para garantizar que el trabajo se haga mejor, más deprisa y con menos fricciones o interrupciones.

Dentro del contexto del desarrollo organizacional, deberías desarrollar el hábito de aprender y crecer continuamente tanto tú como tus empleados. En ocasiones una habilidad adicional es todo lo que una persona necesita para mejorar drásticamente su productividad y contribución a la organización.

## **7. Innovación**

El séptimo hábito que debes desarrollar es el de la innovación continua. Animar siempre a la gente a pensar de forma creativa.

El área más importante para la innovación continua es la de productos y servicios. El desarrollo y la producción de nuevos productos y servicios han de formar parte de tus actividades empresariales.

LA CAPACIDAD INTELECTUAL ES LA VENTAJA COMPETITIVA MÁS

## IMPORTANTE

Al leer las sugerencias que ofrezco en este capítulo te habrás dado cuenta de que ninguna cuesta dinero. Cada uno de estos hábitos se puede aprender con la práctica y la repetición.

## CAPÍTULO 8

# LOS HÁBITOS PARA EL ÉXITO EN EL MARKETING Y EN LAS VENTAS

### LA RAZÓN DEL ÉXITO O DEL FRACASO

**É**xito y fracaso empresarial en una única conclusión: las empresas prosperan porque venden mucho; y las empresas fracasan porque venden poco. Todo lo demás son comentarios.

#### **La cifra más importante**

La cifra más importante en cualquier empresa es el flujo de caja.

El flujo de caja libre es la cantidad de dinero restante o generada por las actividades de la empresa una vez restados todos los gastos. Es el indicador esencial del éxito o fracaso de la empresa.

#### **El elemento crítico de la contribución**

Cuanto más contribuyas a incrementar el flujo de caja, más te pagarán y antes serás promocionado. Las ventas lo son todo.

Uno de los hábitos más importantes que deberías desarrollar para ser millonario es el de estar orientado a las ventas.

Piensen continuamente en cómo vender más y a mejores clientes.

### LOS CUATRO HÁBITOS PARA EL ÉXITO DEL MARKETING

Hay cuatro estrategias o hábitos que puedes aprender a través de la práctica y la repetición, y que te convertirán en un empresario mucho más eficiente y efectivo. Estas estrategias son: la especialización, la diferenciación, la segmentación y la concentración.

### **Especialízate en un área**

Las personas y las organizaciones que se especializan son mucho más efectivas atrayendo y reteniendo a sus clientes que aquellas que generalizan o intentan ofrecer demasiados productos y servicios a demasiados clientes y mercados, de formas muy diversas y a distintos precios.

Te especializas en un producto o servicio determinado cuando decides que vas a centrar todas tus energías en producir y vender un producto o servicio específico que cumple con un objetivo de tus clientes.

Hay una tendencia natural en la vida de las personas y de las empresas a la dispersión del trabajo. Hay muchas oportunidades y posibilidades que te animan a generalizar y a ofrecer una gran variedad de productos y servicios a una gran variedad de clientes y mercados. Las personas y las organizaciones que prosperan resisten esta tentación de expandir sus esfuerzos y se concentran en especializarse en un área particular en la que pueden conseguir el dominio del mercado.

### **Diferénciate del resto**

El segundo hábito para el éxito del marketing es el de diferenciar tu producto o servicio del de los competidores. Tú has de decidir dónde y cómo diferenciarte de la competencia.

A esto se le denomina tu área de ventaja competitiva o tu área de excelencia, y hace referencia a aquello que ofreces a tus clientes que hace que tu producto o servicio sea superior a todos los demás que están disponibles.

### **Identifica tu ventaja competitiva**



Deberías poder escribir tu área de especialidad o ventaja competitiva en el reverso de una tarjeta de visita. Una vez definida, se convertirá en el mensaje central que has de transmitir en toda la publicidad. Todos deberían saber por qué los clientes deberían comprar tu producto o servicio y no cualquier otro similar.

Desarrollar una ventaja competitiva determinante es la clave del éxito y es lo que genera una rentabilidad y unas ventas altas en cualquier empresa, sea grande o pequeña.

### **Identifica a tus clientes potenciales**

El tercer hábito del marketing es el de la segmentación. Tu habilidad de analizar tu mercado y crear un perfil del tipo exacto de clientes es esencial para el éxito del marketing.

### **Centra y concentra tus iniciativas de ventas**

El cuarto hábito para el éxito del marketing es el de la concentración. Tu capacidad de concentración en un área determinada y tu capacidad de centrar todas las iniciativas de marketing y de ventas en esos clientes específicos, que has identificado y que tienen más probabilidades de beneficiarse de lo que vendes, son clave para optimizar tus ventas, ingresos y beneficios.

## LA FÓRMULA DE LAS SIETE P

Una vez hayas desarrollado tu estrategia de marketing, deberías utilizar siempre la fórmula de las siete P para evaluar y reevaluar tus actividades empresariales. Producto, precio, promoción, lugar (del inglés place), embalaje (packaging), posicionamiento y personas.

### **1. Producto**

Para empezar desarrolla el hábito de estudiar tu producto como si fueras un consultor externo de marketing.

Siempre que tengas problemas para vender la cantidad de productos o servicios

que te gustaría vender, desarrolla el hábito de retroceder un poco y analizar tu empresa honestamente.

*Tu empresa es un conjunto de recursos*

Desarrolla el hábito de considerar a tu empresa como un conjunto de recursos.

Este conjunto de recursos que compone tu empresa es parecido a una pistola que puede ser orientada y disparada en diferentes direcciones. También es posible combinar y recombinar este conjunto de recursos para ir produciendo nuevos productos o servicios conforme cambia el mercado.

## **2. Precios**

La segunda P de la formula tiene que ver con el precio. Examina y reexamina continuamente los precios de los productos y servicios que vendes para asegurarte de que sigan siendo adecuados a la realidad del mercado actual.

Fíjate en la posibilidad de que la estructura de precios actual no sea la ideal para el mercado, en cuyo caso tendrás que revisar los precios, si es necesario, para seguir siendo competitivo, para sobrevivir y seguir luchando en este mercado de constantes cambios.

## **3. Promoción**

La promoción incluye todos los métodos que utilizas para hablar a tus clientes de tus productos y servicios, y de cómo los comercializas y los vendes.

Algunos pequeños retoques en la forma de promocionar y vender tus productos pueden generar enormes cambios en tus resultados.

Cualquier método de marketing y ventas que estás utilizando actualmente tarde o temprano dejara de funcionar.

*La formación en las ventas puede doblar tus ventas*

Aproximadamente el 80% del éxito en las ventas depende de las capacidades de ventas que tienen los que tratan cara a cara con los clientes. Unas pequeñas

mejoras en la formación de ventas, generará unas mejoras increíbles en los resultados de las ventas, independientemente del producto o servicio.

#### **4. Plaza o punto de distribución**

La cuarta P en el marketing es la plaza o punto de distribución donde se vende actualmente tu producto o servicio. Revisa y reflexiona sobre el sitio exacto donde el cliente ve el producto o habla con el vendedor.

El empresario tiene que elegir la mejor localización para que el cliente reciba la información esencial sobre la compra del producto o servicio y pueda tomar una decisión de compra.

#### **5. Presentación**

El quinto elemento del marketing es la presentación. Fíjate en todos los elementos visuales de la presentación de tu producto o servicio con los ojos de un cliente potencial. Pequeñas mejoras en la presentación o en la apariencia externa de tu producto o servicio harán que tus clientes reaccionen de un modo totalmente distinto.

La presentación hace referencia a la apariencia exterior de tu producto o servicio, pero también a la de tus vendedores, de tus oficinas, de las salas de espera, de los catálogos, correspondencia, etc. Todo cuenta.

#### **6. Posicionamiento**

La siguiente P del marketing es el posicionamiento. Deberías desarrollar el hábito de pensar continuamente en cómo estás posicionado en el corazón y la mente de tus clientes.

La manera en que te ven y te consideran tus clientes es el elemento esencial para el éxito de un mercado competitivo.

#### **7. Personas**

La última P del marketing son las personas. Desarrolla el hábito de pensar que

las personas de dentro y de fuera de tu empresa son responsables de alguna elemento de tu estrategia y tus actividades de ventas y de marketing.

Tu habilidad de seleccionar, contratar y retener a la gente adecuada, con las habilidades y aptitudes adecuadas para realizar el trabajo, es más importante que cualquier otra cosa.

El factor más importante que diferencia a las mejores empresas es que promocionan primero a las personas adecuadas y dejan abajo a las que no lo son.

## RESUMIENDO

Para desarrollar el hábito de estar orientado a las ventas y sacar el máximo provecho de tu potencial empresarial, tendrás que desarrollar una serie de hábitos más sencillos, pero igual de importantes. Requiere que estés siempre pensando en cómo vender más, mejor, más deprisa, más fácil y más rentable que como lo hacías anteriormente.

Hay siete hábitos de ventas esenciales: la prospección, establecer relaciones, identificar las necesidades, presentar soluciones, responder a las objeciones, cerrar la venta y conseguir reventas y referencias.

### **1. Busca a los clientes ideales**

Este primer hábito implica pensar siempre en encontrar nuevos clientes. Debes desarrollar el hábito de pasar más tiempo con los clientes potenciales y de buscar nuevos negocios el 80% de tu tiempo.

### **2. Concéntrate en las relaciones**

El segundo hábito para concentrarse en las ventas es el de concentrarse en las relaciones antes que nada. Deberías centrarte en establecer relaciones, confianza y credibilidad con todos los clientes potenciales desde el primer contacto. Si al cliente le gustas y confía en ti, los detalles no se entrometerán en la venta. En cambio, si el cliente es neutral hacia ti o, peor aún, negativo, los detalles se

entrometerán y te harán fracasar.

### **3. Identifica claramente las necesidades**

El tercer hábito que ostentan los mejores vendedores es que están acostumbrados a hacer preguntas y a identificar las necesidades reales del cliente potencial.

Cuantas más preguntas hagas al cliente sobre su situación, y cuanto más vincules tu producto a sus necesidades, más abierto estará a conocer más detalles sobre tu producto o servicio y probablemente acabará comprándolo.

### **4. Presentaciones persuasivas**

La venta se hace en la presentación. Si identificas a los clientes potenciales que pueden beneficiarse de lo que vendes, estableces con ellos una relación cómoda de confianza, e identificas claramente sus necesidades, serás capaz de demostrarles por que tiene sentido que sigan tus recomendaciones.

### **5. Responde efectivamente a las objeciones**

El hábito de responder a las objeciones y de resolver sus preocupaciones de una forma confiada y competente. Piensa en ellas con anterioridad y desarrolla unas respuestas lógicas y completas para cada una de ellas.

### **6. Pide una decisión**

Por muy bien que hayas hecho tu presentación y por alto que sea el nivel de confianza y credibilidad que haya entre vosotros, siempre hay un momento de estrés o tensión a la hora de tomar la decisión de compra. Tu misión consiste en avanzar rápida y profesionalmente por este momento estresante y solicitar su pedido de una forma confiada y profesional. Luego cierras la venta.

Cuanto mejor seas cerrando la venta, mejor serás en todas las demás etapas del proceso de venta porque habrás desarrollado el hábito o la respuesta condicionada de anticipar el éxito en la venta como resultado de tu trabajo.

### **7. Pide que te vuelvan a comprar y que den referencias de ti**

Por ultimo, los profesionales de las ventas desarrollan el hábito de pedir a los clientes que vuelvan a comprarles y que den referencias de su producto o servicio.

La clave del éxito en la empresa son los clientes que repiten.

## LAS CLAVES DE LA RENTABILIDAD

La calidad del producto que el cliente percibe ha sido siempre el determinante esencial de las ventas, del crecimiento y de la rentabilidad en casi todas las empresas.

La calidad del producto está determinada en un 20% por el propio producto o servicio, mientras que el 80% restante depende del trato que el cliente ha recibido durante el proceso de ventas y con la experiencia posterior a ser propietario del producto.

## EL SERVICIO AL CLIENTE EXCELENTE

Hay cuatro hábitos que deberías desarrollar para conseguir la reputación de un servicio al cliente excelente:

### **1. Responde a las expectativas de tus clientes**

El primer nivel del servicio es desarrollar el hábito de responder regularmente a las expectativas de tus clientes. Para ello es esencial que averigües que esperan de ti.

Las empresas más prosperas y rentables son aquellas que tienen por costumbre identificar claramente las expectativas de los clientes y organizar todas sus actividades para satisfacerlas el cien por cien del tiempo.

### **2. Supera las expectativas de tus clientes**

Para crecer y prosperar en un mercado competitivo tendrás que desarrollar el

hábito de superar las expectativas de tus clientes.

### **3. Deleita a tus clientes**

El tercer nivel de satisfacción del cliente es el hábito de deleitarlos. Deleitas a tus clientes cuando haces algo inusual que les hace especialmente felices. Pequeños gestos, que no son especialmente caros.

### **4. Sorprende a tus clientes**

Sorprenderles es hacer algo por ellos tan extraordinario que querrán contárselo a todo el mundo.

## CAPÍTULO 9

# LOS HÁBITOS DE LA EFECTIVIDAD PERSONAL

### EL FACTOR DETERMINANTE DEL ALTO RENDIMIENTO

**L**a única diferencia entre las personas de alto rendimiento y las de bajo rendimiento son sus hábitos. Han dedicado tiempo y disciplina a desarrollar unos hábitos que les han llevado a avanzar y prosperar en todos los ámbitos de su vida.

Si estás dispuesto a trabajar en ti mismo el tiempo que sea necesario y con la dedicación que sea necesaria, podrás convertirte en el tipo de persona excelente que eres capaz de ser.

### LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA PERSONAL

La finalidad de la planificación estratégica personal es la de incrementar la rentabilidad de la energía; incrementar la rentabilidad de tu vida.

La intención es que reorganices tu vida de tal manera que obtengas los máximos beneficios posibles de la energía mental, emocional y física que inviertes en tu vida.

Con la planificación estratégica personal, desarrollarás los hábitos de la orientación al futuro y de la perspectiva a largo plazo. Estos hábitos te permitirán proyectar tu vida hacia delante y determinar exactamente que quieres conseguir



y dónde quieres estar en un momento determinado en el futuro.

### **Piensa a largo plazo**

Cuanto más claramente definas tus objetivos a largo plazo, mejores decisiones tomarás a corto plazo para asegurar que los consigues.

El objetivo ha de ser claro y preciso, pero has de ser flexible con el proceso para conseguirlo. Debes estar abierto a la posibilidad de que muchas cosas cambien por el camino hacia tu objetivo.

### **Revisa diariamente tus objetivos**

Desarrolla el hábito de fijarte diariamente objetivos. Escribe cada mañana tus objetivos en presente como si ya los hubieras conseguido. Escribiendo tus objetivos a mano, se registran más profundamente en tu mente subconsciente.

### PIENSA SOBRE UN PAPEL

Ten siempre un bolígrafo y papel a mano cuando pienses, planifiques y organices. Escribiendo las cosas aclaras tu pensamiento y materializas tus ideas.

### **Empieza cada día con una lista**

Desarrolla el hábito de empezar cada día con una lista de todo lo que debes hacer. El mejor momento para hacer esta lista diaria es por la noche, una vez acabada la jornada laboral. Esto permite que tu mente subconsciente trabaje en tu lista de actividades mientras duermes y, al día siguiente te despertarás con ideas y respuestas a tus problemas.

En lugar de empezar a trabajar atropelladamente, dedica unos minutos a organizar tu lista. Elige las tareas y actividades que te son más rentables.

### CINCO PREGUNTAS PARA MANTENERTE CENTRADO

#### **1. ¿Por qué estoy en nomina?**

¿Para qué me han contratado? ¿Qué resultados específicos y cuantificables esperan que consiga en mi trabajo?

Muchas personas caen en el hábito de pensar que por el simple hecho de estar en el horario laboral están trabajando. Confunden las actividades con los logros.

## **2. ¿Cuáles son mis actividades más valiosas?**

¿Cuales son las cosas más importantes que haces cada día? Si tuvieras que darle a tu jefe una lista de todas tus actividades, tareas y resultados importantes y, luego, pedirle que seleccione las tres más importantes, ¿qué diría?

Si eres tu propio jefe, recuerda que suele haber tres actividades o tareas que representan el 90% del valor que aportas a la empresa.

## **3. ¿Tú y solo tú?**

Desarrolla el hábito de preguntarte que tarea es la que solo tú puedes hacer, es decir, que si tú la haces bien mejora realmente la situación. La respuesta a esta pregunta es una tarea que solo tú puedes hacer.

## **4. ¿Qué cosa?**

Si solo pudiera hacer una cosa al día, ¿cuál sería la que más valor aporta a la compañía?

¿Cómo podrías organizar tu tiempo y tu trabajo para estar más centrado en esta única tarea?

Uno de los elementos clave de la efectividad personal es desarrollar el hábito de pasar más tiempo y de potenciar tus habilidades en esas pocas actividades que más valor aportan a tu trabajo.

## **5. ¿Cómo puedo utilizar mejor mi tiempo?**

La quinta pregunta y quizás la más importante en la gestión personal, es cómo utilizar tu tiempo de la forma más valiosa.

La gente triunfa porque desarrolla el hábito de trabajar consistentemente en aquello que le genera más rendimiento que cualquier otra cosa en un momento dado.

## TOMA EL CONTROL DE TU TIEMPO Y DE TU VIDA

Concéntrate continuamente en aquellas pocas cosas que solo tú puedes hacer y que, si las haces bien, mejoran considerablemente tu trabajo. Tendrás que utilizar tu creatividad para buscar cómo eliminar, recortar y externalizar tareas que aportan muy poco a tu vida o a tu trabajo.

Deja de hacer cosas de poco valor. Es la única manera de conseguir más tiempo para hacer aquellas cosas que de verdad importan.

## PRACTICA EL METODO ABCDE

Una tarea cuyas consecuencias potenciales son importantes es una tarea de alta prioridad, y una que tiene pocas consecuencias es una tarea de baja prioridad.

Revisa tu lista de actividades y escribe una A, B, C, D o E al lado de cada una.

Una tarea A es aquella que debes realizar. Las consecuencias de hacerla o no hacerla son muy importantes. La consecución de esta tarea es esencial para el éxito de tu vida laboral o personal. Si tienes más de una tarea A, organízalas por prioridades: A-1, A-2, A-3...

Una tarea B es aquella que deberías hacer en algún momento. Si no la haces, alguien se verá perjudicado o afectado, pero las consecuencias de hacerla o no hacerla son leves. No deberías nunca hacer una tarea B hasta que no hayas terminado todas las A.

Una tarea C es aquella que estaría bien que hicieras, pero no tiene ninguna consecuencia ni para ti ni para nadie. No importa demasiado que se haga o no.

Una tarea D es aquella que puedes y debes delegar a otras personas.

Una tarea E es aquella que puedes y debes eliminar lo antes posible. Tomarás el control de tu tiempo cuando elimines todas las tareas de poco valor o de ningún valor, así podrás concentrarte en aquellas otras que de verdad mejoran tu vida y tu trabajo.

## PRACTICA EL PRINCIPIO DE PARETO

Acostúmbrate a aplicar la regla 80/20 en todo lo que haces.

En cualquier lista de diez elementos, dos de ellos valdrán igual que todos los demás juntos. Concéntrate en el 20% de elementos o tareas que valen más que el 80% restante, pero que te ocupan el mismo tiempo.

## EVITA LA PROCRASTINACIÓN

Uno de los hábitos más importantes que deberías desarrollar es el de evitar la dilación y hacer primero tu tarea más importante. Selecciona tu tarea más importante, empieza a hacerla y trabajar en ella hasta completarla.

Siempre que veas que estás posponiendo alguna tarea, repítete las palabras “¡hazlo ahora!”. Estas palabras mantienen tu concentración y te animan a volver a trabajar en tu tarea principal.

Cuanto más te disciplines en concentrarte en tu tarea más importante y seguir con ella hasta finalizarla, más energía tendrás.

## FINALIZAR EL TRABAJO

Cada tarea tiene tres partes: primero te preparas; segundo, trabajas en ella; y tercero, te relajas y te olvidas. Cada vez que empiezas a trabajar en una tarea y la abandonas sin haberla terminado, tienes que pasar por un periodo de preparación y relajación que te llevara a gastar el 500% del tiempo que necesitarías para completarla sin interrupciones.

Acostúmbrate a completar tus tareas, sean cuales sean. Concéntrate en una sola tarea, en la más importante, es uno de los hábitos más útiles que puedes desarrollar para tu productividad personal.

## LA FÓRMULA DE LA PRODUCTIVIDAD PERSONAL

Cuando desarrollas el hábito de pensar en estos siete consejos básicos para incrementar tus resultados, duplicarás tu productividad, tu rendimiento y tus resultados en muy poco tiempo.

### **1. Trabaja duro**

Desarrolla el hábito de trabajar más y más duramente que otras personas. Empieza un poco antes, trabaja más duro y quédate más rato.

### **2. Trabaja rápido**

Desarrolla el hábito de trabajar más rápido y de hacer el trabajo rápidamente. Acelera el ritmo.

### **3. Trabaja con inteligencia**

Tercero, desarrolla el hábito de hacer primero las cosas más importantes.

Aunque realices una tarea secundaria extraordinariamente bien, lo triste es que no tendrá ningún impacto en tu carrera.

### **4. Potencia tus capacidades**

Cuarto, desarrolla el hábito de potenciar aquello en lo que eres mejor. Cuanto más tiempo pases haciendo las cosas en las que eres mejor, mejor las harás y menos tiempo tardarás en hacerlas.

### **5. Trabaja más eficientemente**

Quinto, desarrolla el hábito de agrupar tus tareas. Cuanto más parecidas sean las tareas que realizas, una detrás de otra, más deprisa terminarás la siguiente tarea y

sin perder calidad en el proceso.

## **6. Trabaja mejor**

Desarrolla el hábito de mejorar continuamente en tus tareas importantes. Cuanto mejor seas en lo que haces, más cosas harás y en menos tiempo.

Si pudieras ser excelente en una única habilidad, ¿cuál tendría mayor impacto en tu carrera y en tus resultados? Plantéatela como un objetivo, elabora un plan y después esfuérzate por ser mejor en esa área cada día.

## **7. Prepárate para trabajar**

Desarrolla el hábito de prepararte a conciencia para cada reunión y entrevista, tanto con gente de tu empresa como con gente externa a esta.

SÉ SIEMPRE PUNTUAL

Otro hábito importante que deberías desarrollar es el de la puntualidad. Menos del 5% de las personas son siempre puntuales, y todos sabemos quienes son.

IDENTIFICA EL FACTOR QUE TE LIMITA

### **Mira en tu interior**

Mira en tu propia vida y en tu trabajo, y pregúntate cuales son los factores que determinan la rapidez con la que consigues los objetivos más importantes.

La regla 80/20 se puede aplicar perfectamente al tema de las limitaciones. Veras que el 80% de los obstáculos o limitaciones que te impiden conseguir tus objetivos están dentro de ti y no a tu alrededor.

Identifícalo claramente, proponte superar esa limitación o desarrollar el hábito que necesitas y, después, haz todo lo que tengas que hacer cada día hasta conseguirlo.

## CAPÍTULO 10

# LOS HÁBITOS PARA LLEVARTE BIEN CON LOS DEMÁS

**C**asi el 85% de nuestra felicidad depende de nuestras relaciones con los demás. El hombre es por naturaleza un animal social. La relación que tenemos con la gente que nos rodea y la que ella tiene con nosotros determina la calidad de todo lo que nos pasa.

Tu objetivo más importante en la vida es procurar tu propia felicidad. Aunque nos preocupamos por la felicidad de los demás de una forma natural e instintiva, nuestra felicidad siempre prevalece sobre la de los demás.

### SOLO PUEDES DAR LO QUE TIENES

No puedes dar lo que no tienes. No puedes hacer feliz a otras personas si tú no eres feliz.

Si quieres que tus hijos sean felices, primero debes ser feliz tú.

### HAZ QUE LOS DEMÁS SE SIENTAN IMPORTANTES

Hacer que la gente se sienta importante satisface los antojos subconscientes más profundos de la naturaleza humana.

La gente es cien por cien emocional. Decide emocionalmente y, después, lo justifica lógicamente. Pero la emoción siempre va primero.

## **Hazte experto en las relaciones**

Debido a que somos ante todo emocionales, también nos afectan positivamente las personas que dicen y hacen cosas que nos hacen sentir importantes y valiosos. Aumenta nuestra autoestima, nos lleva a querernos y a respetarnos más, y a tener sentimientos positivos hacia ella.

Todo lo que digas o hagas que provoque que otra persona se sienta mejor, también hará que tú te sientas mejor.

Lo contrario también ocurre. Todo lo que hagas o digas que hiera a otra persona, que haga que se sienta menos importante o disminuya su autoestima, tendrá el mismo efecto en ti.

## **Practica la regla de oro**

Trata a los demás como te gustaría que te trataran a ti.

## CINCO GRANDES HÁBITOS PARA MEJORAR LAS RELACIONES

Hay cinco hábitos que deberías desarrollar para relacionarte estupendamente tanto en casa como en el trabajo: la aceptación, el agradecimiento, la admiración, la aprobación y la atención.

Sobre la aceptación, cada persona tiene la necesidad de ser aceptada incondicionalmente y sin reservas por los demás. Si cada vez que estás con una persona le satisfaces esta necesidad, se sentirá valiosa e importante.

La aceptación de la gente que nos importa e incluso de los desconocidos puede llegar a ser tan vital para nosotros que hacemos cualquier cosa para no ser rechazados, a veces, incluso podemos llegar a perder nuestra individualidad.

Recuerda que lo contrario de aceptación es el rechazo. La sensación de no ser aceptado por otras personas provoca una serie de emociones negativas, de miedos, de dudas y un sentimiento de incapacidad enorme.



La forma más sencilla de expresar la aceptación de otra persona es tan fácilmente como sonreírle cada vez que la ves.

### **Desarrolla una actitud de gratitud**

El segundo hábito que debes desarrollar para convertirte en un experto en las relaciones es el del agradecimiento. Cuanto más agradecido seas por las cosas buenas de la vida, más cosas buenas tendrás.

La palabra que mejor expresa la gratitud es gracias. Acostúmbrate a decir gracias a todos por cualquier cosa que hagan.

Cada vez que agradeces a la gente por algo, su autoestima sube. Cada vez que das las gracias y subes la autoestima de alguien, la tuya también lo hace.

### **A todos nos gustan los elogios**

El tercer hábito es el de la admiración. A todos nos gustan los elogios. Acostúmbrate a admirar las características, las cualidades o las posesiones de otras personas. Felicítalas por sus logros.

### **Sube la autoestima de la gente**

Este refuerzo positivo es una herramienta poderosa para motivar y tratar a las personas. Aquello que alabas y apruebas tiende a repetirse.

Acostúmbrate a elogiar y a aprobar a los demás siempre que hagan algo positivo y deseable, y que quieres que se repita.

#### *Las normas para elogiar a la gente*

Las reglas básicas para elogiar correctamente son: primero elogia inmediatamente, justo después de que la persona haya realizado el esfuerzo.

Segundo, elogia específicamente. Explica exactamente qué es lo que estás elogiando.

Tercero, elogia regularmente, es decir, elogia cada vez que alguien haga lo que tú

quieres, no solo la primera.

## **La magia de escuchar**

El quinto hábito que necesitas para ser experto en relaciones es el de prestar atención a la gente cuando habla. Debes aprender a escuchar.

Escuchar es una disciplina que se aprende con la práctica.

### *Las cuatro claves para escuchar efectivamente*

Hay cuatro claves para escuchar correctamente: escucha atentamente, haz una pausa antes de responder, pide aclaraciones y repite lo que has escuchado con tus propias palabras.

1.- Escucha atentamente. Concéntrate intencionadamente en la boca y los ojos de la persona que está hablando.

Elimina todas las distracciones posibles.

2.- Haz una pausa antes de responder. En lugar de apresurarte a hablar cuando la otra persona se toma un respiro, piensa entre tres y cinco segundos, o incluso más, antes de hablar.

Primero, evitas interrumpir a la otra persona si solo se ha detenido para organizar sus ideas.

Segundo, demuestras claramente a la otra persona que lo que está diciendo es importante para ti y que estás pensando la respuesta.

Tercero, de esta manera la estás escuchando más profundamente.

3.- Pide aclaraciones. Nunca des por sentado que entiendes totalmente lo que la otra persona quiere decir, especialmente si hay alguna posibilidad de malinterpretar lo que dice.

Una regla importante: la persona que hace preguntas tiene el control.

4.- Repite lo que has escuchado con tus propias palabras. Desarrolla el hábito de

parafrasear lo que la otra persona ha dicho antes de responder. Dilo con tus propias palabras.

## DECIDE LO QUE DE VERDAD IMPORTA

Las relaciones lo son todo. Tus relaciones son una parte fundamental de tu identidad. La mayoría de nosotros determinamos nuestra situación en la vida en función de la gente que nos rodea.

Desarrolla el hábito de poner a tu familia y a tus amigos por encima de todo lo demás. En nuestro imparable mundo es fácil perder el equilibrio.

## MANTENER EL EQUILIBRIO ENTRE LA VIDA Y EL TRABAJO

Para ser realmente feliz debes acostumbrarte a mantener el equilibrio entre tu trabajo y tu vida personal. El primer paso para conseguir este equilibrio es tomar, hoy mismo, la decisión de aprovechar todo el tiempo que trabajas.

### **Mantén tus prioridades**

Aprovecha todo el tiempo que pasas en el trabajo.

Cuando llegues a casa, comprométete a estar con tu familia el cien por cien del tiempo.

### **Crea tiempo de calidad con tu familia**

Las parejas deberían pasar por lo menos una hora cada día hablando de temas que no tienen nada que ver con sus trabajos.

Desarrolla el hábito de dedicar un tiempo cada día a la gente más importante de tu vida, preferiblemente de una en una y, si es necesario, por teléfono.

### *Crea periodos de tiempo de calidad*

Desarrolla el hábito de crear periodos de tiempo para pasar con tu familia.

### *Haz vacaciones regularmente*

Es importante que desarrolles el hábito de salir con tu pareja o con tu familia de vacaciones. La clave está en reservarlas con antelación y pagarlas de manera que no puedan reembolsarte el dinero.

### **Trata a los miembros de tu familia como tratas a tus mejores clientes**

Se cortés y amable en cada situación.

### PERDONA Y OLVIDA

El hábito más importante que debes desarrollar para mantener unas relaciones excelentes y vivir una vida larga y feliz es el hábito del perdón.

Te libera del pasado y te convierte en una persona totalmente diferente. Casi todas las emociones negativas, la ira, la frustración, la culpa, el resentimiento, la envidia y los celos son consecuencia de la incapacidad de perdonar a una persona por algo que ha hecho o dicho en el pasado.

### **Es hora de pasar página**

Las cosas que te han ocurrido en el pasado son hechos que no se pueden cambiar. El deseo de haber tenido algo en el pasado diferente a lo que tuviste es una razón importante de tus emociones negativas, del enfado, del resentimiento y de la culpa. La cura para ello es desarrollar el hábito del perdón y olvidar todas las emociones y experiencias negativas que hayas tenido en tu vida.

### **Divide las situaciones de la vida en dos categorías**

Divide tus experiencias de la vida en dos categorías: hechos y problemas. Bien, un hecho es algo que es. Existe. Es irreversible. El clima es un hecho. Tu estatura es un hecho.

Un problema, en cambio, es aquello sobre lo que tú puedes actuar. Es algo que puede tener solución. Representa una situación que se puede cambiar. Uno de los

principios del éxito y la felicidad en la vida es negarse a enfadarse o disgustarse por un hecho.

Un evento pasado no es un problema; es un hecho. Es irreversible.

### **Libera a todo el mundo**

Lo maravilloso que tiene el hábito del perdón es que te libera a ti y a todos a los que perdonas.

Tu objetivo debería ser alcanzar un punto en el que no sintieras ira ni resentimiento contra nadie ni contra nada.

## CAPÍTULO 11

# LOS HÁBITOS DE LA SALUD Y EL BIENESTAR

**L**a longevidad es una cuestión de diseño y elección.

DECIDE ESTAR SANO Y EN FORMA

El primer hábito es el de conseguir tu peso ideal y mantenerlo.

### **El secreto de la buena salud**

Una regla simple para alcanzar el peso adecuado, tener una excelente salud y gozar de larga vida: come menos y haz más ejercicio.

De la misma manera que te ha costado meses y años ser obeso, te costará meses adelgazar una vez hayas tomado la decisión de hacerlo.

### **Define tu objetivo para tener una salud física excelente**

Para conseguir tu peso ideal primero tendrás que definir un objetivo de cuánto quieres pesar en una fecha determinada. Escríbelo.

Crea una clara imagen mental tuya siendo delgado y esbelto.

Afirma una y otra vez: “peso X kilos, peso X kilos, peso X kilos”. Cuando combines la visualización y la afirmación, además de la acción diaria para conseguir y mantener tu peso ideal, empezaras a acercarte rápidamente a esa imagen ideal casi sin esfuerzo.

## **Cambia tu manera de pensar sobre la comida**

La primera razón por la que la gente engorda es porque ha desarrollado el hábito de asociar la comida al placer.

Para conseguir tu peso ideal tendrás que invertir los cables de tu mente subconsciente. Cuando desarrolles el hábito de disfrutar de la sensación de comer menos y hacer más ejercicio, este hábito se irá fortaleciendo cada vez más y tus problemas de peso acabaran desapareciendo.

## COME ADECUADAMENTE

El segundo hábito que debes desarrollar para tener una vida larga y saludable es el de seguir una dieta apropiada. Tendrás que aprender a comer los alimentos adecuados, en las proporciones adecuadas y en el momento adecuado.

### **Los tres venenos blancos**

Deberías desarrollar el hábito de eliminar los tres venenos blancos de tu dieta: la sal, el azúcar y la harina.

Cuando consumes más sal de la que necesitas, tu cuerpo lo compensa reteniendo agua para mantener la sal en solución. Te hinchas y te sientes inflado. También provoca el aumento de la presión arterial, la fatiga, la mala digestión, el insomnio, los tics nerviosos y una sensación general de cansancio durante todo el día.

Los alimentos que consumes tienen ya tanta sal que no necesitas añadir más. Sin quererlo ya estás comiendo demasiada sal.

### *Elimina todos los azúcares*

El consumo excesivo de azúcar es tan malo que en cuanto dejas de tomarlo te sientes bien casi inmediatamente.

### *Evita el subidón de azúcar*

Por otro lado, los carbohidratos simples, aquellos que se encuentran en los productos azucarados, se digieren muy rápidamente. Van directamente a la corriente sanguínea. Es por esto por lo que sientes un subidón de azúcar cuando bebes un refresco. Cuando tu nivel de azúcar se dispara, tu cuerpo entra de inmediato en un estado de emergencia y vierte rápidamente insulina en tu sistema para eliminar el exceso de azúcar. En una o dos horas empiezas a sentir un bajón de energía.

### *Aprende a comer de diferente manera*

Consumir un alimento con alto contenido de azúcar es como echar gasolina a un fuego. Se produce una gran llamarada durante un periodo corto de tiempo y después cuando el fuego se apaga, vuelves a sentirte cansado.

### **Evita los productos con harina blanca**

El pan blanco, los bollos, las pastas de cualquier tipo, los panecillos y los donuts. Los carbohidratos de las patatas, el arroz y la pasta también engordan.

Los productos de grano integral son diferentes.

Cuando ingieres harina blanca, formas un gluten grueso que avanza lentamente por tu sistema digestivo, haciéndote sentir soñoliento y estreñido.

La blancura de los productos hechos con harina blanca se consigue moliendo el trigo hasta obtener una consistencia fina que elimina la mayoría de los nutrientes.

Eliminando estos productos de tu dieta perderás peso inmediatamente, tendrás más energía, te sentirás más ligero y tendrás más resistencia durante todo el día.

### **El horario es importante**

El horario de comidas diario es casi tan importante como lo que comes. Si consumes el 80% de tus 2000 calorías en el desayuno y la comida, y solo el 20% después, perderás peso constantemente.



Desayuna como un rey, come como un príncipe y cena como un mendigo.

### **Desactiva el termostato de tu apetito**

Come mejores alimentos. Utiliza un plato pequeño para servir tus porciones y deja de comer cuando ya no tengas hambre.

Cada persona tiene un termostato que regula su apetito. Este termostato, que te indica cuando tienes hambre, continua funcionando hasta 20 minutos después de haber comido el primer bocado. Al cabo de 20 minutos, tu termostato se desconecta y tu apetito desaparece.

Alargando la parte inicial de tu comida hasta más allá de los 20 minutos, podrás matar tu apetito, satisfacer tu hambre y acabar comiendo menos.

### **Eres lo que comes**

Evita incluir alimentos basura y otros alimentos de poca calidad en tu fábrica química.

## HAZ MUCHO EJERCICIO

El tercer hábito que debes desarrollar es el de hacer ejercicio.

Acostúmbrate a hacer doscientos minutos de ejercicio por semana. Si lo único que haces es caminar 30 minutos al día, siete días a la semana, acabarás siendo una de las personas más en forma de nuestra sociedad.

Por suerte, la forma física se puede conseguir simplemente desarrollando algunos de los hábitos comentados en este capítulo.

## CUIDA DE TI MISMO

El siguiente hábito que necesitas para una salud excepcional es el del descanso adecuado. Es conveniente dormir entre siete y ocho horas diarias para tener un rendimiento óptimo.

## **Haz vacaciones regularmente**

Si desarrollas el hábito de no trabajar durante todos los fines de semana, dejando así que se recarguen tus baterías mentales y físicas, ya habrás hecho 104 días de vacaciones. Si además descansas todas las fiestas nacionales o locales, serán unos 110 días. Si además, durante el año te tomas entre cuatro, seis u ocho semanas más de vacaciones y no trabajas durante esos días, habrás hecho entre 120 y 150 días de vacaciones casi sin darte cuenta.

Te puedes tomar el equivalente a tres meses enteros de vacaciones y, aun así, incrementar tu productividad, tu rendimiento, tus resultados y tus ingresos.

## **Pronto a la cama y madrugar**

Desarrolla el hábito de irte pronto a dormir y levantarte temprano.

Si te levantas pronto tienes más tiempo para pensar durante el día y planificar tus actividades.

Desarrolla el hábito de invertir la primera hora del día en ti.

## **Bebe mucha agua**

El consumo diario de una gran cantidad de agua es una de las cosas más importantes para gozar de una salud excelente.

Necesitas aproximadamente dos litros de agua al día para mantener un nivel óptimo de hidratación en tu cuerpo.

## **Toma suplementos de vitaminas y minerales**

Un hábito importante para la salud es tomar suplementos de vitaminas y minerales cada día.

Los nutricionistas han calculado que necesitarías consumir alrededor de nueve kilos de comida diaria, incluyendo una amplia variedad de frutas, vegetales, productos integrales y fuentes magras de proteínas para ingerir la cantidad necesaria de vitaminas y minerales.

## UNA HIGIENE BUCAL EXCELENTE

Desarrolla el hábito de cepillarte y usar el hilo dental dos veces al día. La gente que cuida bien sus dientes suele estar también más sana físicamente.

## SÉ MODERADO EN TODO

Desarrolla el hábito de la templanza o moderación en todo. Aplica el principio de la templanza a tu consumo, especialmente el alcohol.

## LIMPIO COMO UNA PATENA

Desarrolla el hábito de la limpieza y la higiene excelente en cada parte de tu cuerpo.

## SÉ UN OPTIMISTA INQUEBRANTABLE

Decide mantener una actitud mental positiva sin importar lo que pase. No te permitas estar molesto o enfadado cuando las personas y las situaciones no estén a la altura de tus expectativas. Todo lo contrario, mantente tranquilo, relajado y centrado en las soluciones de los problemas a los que te enfrentas.

## PRACTICA DIARIAMENTE LA SOLEDAD

Desarrolla el hábito de pasar un tiempo a solas y a meditar cada día. Resérvate cada día entre 30 y 60 minutos para estar a solas en silencio. Desconecta la radio y la televisión, aparta todas las lecturas y conecta con el mundo que te rodea.

Cada vez que te sientas a solas durante media hora o más, sientes que tu mente está más tranquila y despejada. Los problemas que te acechan se vuelven más livianos y más fáciles de afrontar.

DEFINE LA PAZ MENTAL COMO TU OBJETIVO MÁS IMPORTANTE

Desarrolla el hábito de hacer que la paz mental sea tu objetivo más importante y organiza todas tus actividades alrededor de este objetivo.

El mero hecho de relajarte y practicar la soledad y la meditación regularmente reduce enormemente tu nivel de estrés y de tensión e incrementa tus niveles de energía y concienciación.

Cuanto más centrado en ti mismo estes y cuanto más positivo y optimista sea tu pensamiento, más sano y feliz estarás y vivirás más años.

## CAPÍTULO 12

# LOS HÁBITOS DEL CARÁCTER Y DEL LIDERAZGO

**T**u finalidad debería ser desarrollar un tipo de personalidad y de carácter con el que merezcas el respeto, la autoestima y el afecto de la gente que más te importa en la vida.

Los hombres y las mujeres de buen carácter son aquellos que han desarrollado unos hábitos de pensar y de actuar coherentes con aquellas cualidades por las que quieren ser recordados. Se esfuerzan por hacer lo correcto en cada situación.

### LA EDUCACIÓN DE LOS JÓVENES

Aristoteles escribió que todo avance en la sociedad empieza por la educación de los jóvenes.

Pero ¿qué pasa si has llegado a la edad adulta sin las virtudes y las cualidades que más admiras y a las que aspiras? Afortunadamente, todas las virtudes y valores son hábitos cristalizados de pensamiento y de comportamiento que siempre se pueden aprender.

### DESARROLLA TU PROPIO CARÁCTER

Cada uno de nosotros puede hacerse cargo del desarrollo de su carácter.

Decide hoy mismo convertirte en un proyecto “hazte a ti mismo”. Determina una

serie de objetivos y un programa de trabajo para el desarrollo de tu propio carácter y de tu propia personalidad.

### **Imagínate tu personalidad ideal**

Cuanto más claro tengas cuales son las cualidades que más admiras en los demás y que quieres incorporar en tu propia personalidad, más fácil te resultara recurrir a los comportamientos coherentes con esas virtudes y valores.

El punto de partida del desarrollo del carácter es que desarrolles el hábito de pensar a largo plazo sobre tu vida personal y profesional.

### ASPIRA AL LIDERAZGO

Una cualidad que todos los lideres tienen en común es la visión. Los lideres tienen visión; la gente normal no.

### **Desarrolla una vision**

Para ser una persona de carácter y un líder en tu comunidad, el primer hábito que debes desarrollar es el de la visión. Tienes que aprender a proyectarte varios años en el futuro y desarrollar una clarividencia total sobre qué quieres conseguir y como será el futuro si lo consigues.

Dedica tiempo a diseñar tu futuro ideal como si tuvieras habilidades y recursos ilimitados.

Cuanto más clara sea tu visión a largo plazo, menos te costará motivarte y motivar a los demás a que trabajen para hacer esa visión realidad.

*Sé el mejor en lo que haces*

La visión más importante a largo plazo que puedes tener para tu empresa es ser el mejor.

### **Atrévete a seguir adelante**

La segunda cualidad que debes desarrollar y el segundo hábito más común en los grandes líderes es el hábito de la valentía.

La parte más importante del coraje es estar dispuesto a ponerse en marcha y a actuar en la dirección de tus sueños y objetivos sin ninguna garantía de éxito. El coraje implica aceptar las posibilidades de perder, de encontrarse con contratiempos, con obstáculos y dificultades y al final fracasar.

Es imposible prosperar sin antes fracasar. El fracaso parece ser un requisito para el éxito.

### *Supera tus miedos*

Desarrollas el hábito del coraje acercándote a las cosas que temes. Desarrollas el hábito de la cobardía alejando o evitando las cosas que temes. Cada vez que te enfrentas a un miedo y lo superas, no solo aumenta tu valentía, también lo hace tu autoestima y el respeto hacia ti mismo.

### **La verdadera prueba del líder**

Desarrolla el hábito de hacerte esta pregunta :”¿Qué cosa importante te atreverías a soñar si supieras que no puedes fallar?”.

Desde hoy mismo, desarrolla el hábito de identificar las cosas que temes y que te bloquean, y enfrentarte a ellas hasta que dejes de temerlas.

### TÚ ERES EL RESPONSABLE

Una vez hayas desarrollado una clara visión de tu futuro ideal, tendrás que desarrollar el hábito de aceptar la plena responsabilidad de ti mismo y de todos los aspectos de tu vida.

Los líderes aceptan la responsabilidad. Los seguidores, no.

Existe una relación directa entre la responsabilidad y la sensación de control. Cuanta más responsabilidad aceptas, más sientes que tienes el control de tu vida.

## **Toma el control de tus emociones**

Emocionalmente, es imposible aceptar la responsabilidad y seguir enfadado. Cuando aceptas la responsabilidad, te relajas y tu mente se despeja.

## DI LA VERDAD

Quizás la cualidad más importante del liderazgo sea el hábito de la integridad. Tendrás que acostumbrarte a decir siempre la verdad a los demás y sobre todo, a ti mismo.

El activo más importante que tienes es tu reputación y tu nivel de integridad determina la calidad de tu reputación.

## **Opta por lo que tú defiendes**

Vivir honestamente quiere decir que vives siempre de una forma coherente con los valores que defiendes. Para ello tendrás que desarrollar el hábito de pensar en quién eres y en qué crees.

## LAS TRES VIRTUDES PRINCIPALES

La gente excelente tiene tres virtudes principales: la prudencia, la justicia y la benevolencia. Cada una de ellas es esencial para las otras y para vivir una vida plena en sociedad.

### **La prudencia**

La virtud de la prudencia hace referencia al hábito de proveerte bien a ti y a tu familia, a tus amigos, a tus compañeros de trabajo y a tu empresa. Tendrás que pensar de forma inteligente y honesta en el mejor plan de acción para maximizar tus oportunidades y minimizar los riesgos.

### **La justicia**

La justicia hace referencia a tu compromiso con las leyes de nuestra sociedad



que protegen a la persona y a las propiedades de todos los individuos.

El hábito de la prudencia es esencial para el éxito personal. El hábito de la justicia es esencial para la creación de una sociedad en la que la gente pueda perseguir sus intereses principales con el mayor número de posibilidades. La norma es que nunca deberías querer ni exigir a nadie las reglas que no estuvieras dispuesto a aceptar para ti mismo.

### **La benevolencia**

La benevolencia es una de las características que diferencia a las personas que son realmente superiores.

Cuando te ofreces libre y generosamente a otros, te sientes más valioso y más feliz. Cuando sirves a tus clientes con los mejores productos o servicios que puedes, no solo tienes una sensación de satisfacción personal, sino que, además, estás contribuyendo al éxito personal y empresarial.

Cuanto más des sin esperar nada a cambio, más recibirás de fuentes imprevistas.

### LA LEALTAD ES ESENCIAL

El hábito de la lealtad parece ser otra cualidad común en lo mejor de nuestra sociedad. La deslealtad es una de las causas principales del fracaso de las empresas.

### NUNCA TE RINDAS

Otra cualidad del carácter y del liderazgo que parece ser indispensable para el éxito es el hábito de la persistencia y la determinación.

Tu nivel de persistencia es la verdadera medida de cuanto crees en ti mismo y de tu habilidad de prosperar.

### **La gran recompensa**

La buena noticia es que cuanto más persistas ante las decepciones, las desilusiones, los contratiempos, los obstáculos y el fracaso temporal, más fuerte te harás como persona. Cuanto más persistes, más crees en ti mismo y cuanto más crees en ti mismo, más persistente eres. Ambas cualidades, la persistencia y la creencia, se van reforzando mutuamente.

La persistencia es la autodisciplina en acción.

## UNA ACTITUD DE GRATITUD

El último hábito que debes desarrollar para ser una persona excelente es el de ser generoso en todos los ámbitos de tu vida.

El hábito de sentir y expresar gratitud, de dar las gracias a la gente y a la vida en general por todas las cosas por las que deberías estar agradecido, repercute de forma maravillosa en tu personalidad.

Cuanta más gratitud tengas y expreses, mejor y más positiva será tu personalidad.

### **Tu gran suerte**

Casi todas las personas de éxito que he conocido atribuyen su éxito a otras personas, a su pareja, a sus hijos, a sus padres, a sus compañeros de trabajo, a sus amigos...

## LA PERSONA QUE ERES

Somos lo que somos, y lo que somos es consecuencia de nuestros pensamientos y acciones habituales. Las personas con gran carácter y con habilidades de liderazgo son aquellas que han trabajado en sí mismas, normalmente durante muchos años, para ser el tipo de persona que otros admiran y respetan.

Cuando trabajas en ti mismo y practicas los comportamientos que quieres incorporar a tu personalidad y a tu carácter, cambias las actitudes internas de tu

mente. En consecuencia, cambias también los aspectos externos de tu vida. Tomas el control total de tu futuro. Te conviertes en la mejor persona que puedes ser. No hay límites.