



# 9 CLAVES DE UNA MENTALIDAD ARROLLADORA DE NEGOCIOS

DAMIÁN GIL



**EMPRESA en  
CRECIMIENTO**

# 9 claves de una mentalidad arrolladora en los negocios

## Índice

|                                                                    |    |
|--------------------------------------------------------------------|----|
| Antes de comenzar .....                                            | 2  |
| Clave 1 No Seas Tu Peor Enemigo.....                               | 3  |
| Clave 2 El subconsciente creará lo que le digas que crea .....     | 7  |
| Clave 3 Lo malo de la gratificación instantánea .....              | 11 |
| Clave 4 Lo que la falta de visión a largo plazo te hace .....      | 14 |
| Clave 5 El problema de no ser consecuente.....                     | 17 |
| Clave 6 La persistencia que hizo que Edison fuera ese Edison ..... | 20 |
| Clave 7 ¿Qué es lo que más deseas en esta vida?.....               | 23 |
| Clave 8 El miedo al fracaso y la confianza en ti mismo.....        | 25 |
| Clave 9 Acción y responsabilidad .....                             | 28 |
| Conecta con Empresa En Crecimiento .....                           | 30 |

Segunda edición.

El contenido de este documento es propiedad de Empresa En Crecimiento y Empresa En Crecimiento se reserva el derecho de promoción, distribución y venta de este documento. Este documento lo puedes obtener ingresando al sitio Empresa En Crecimiento.com, ayúdales a descubrir por sí mismo un mejor camino. Gracias por respetar los derechos de Empresa En Crecimiento ya que esto permite que continuemos creando gran contenido para ti.

Imagen de portada por SXC.hu.

© 2017 Licencia GNU. Eres libre de compartir el documento sin alteraciones.

## **Antes de comenzar**

No podría comenzar a hablarte de las **9 Claves De Una Mentalidad Arrolladora En Los Negocios** sin antes decirte que este reporte está hecho especialmente para ti.

Creo que la parte motivacional es fundamental. Yo mismo la necesito constantemente para mantenerme enérgico y vigoroso con mi trabajo.

La autoestima es fundamental para el éxito.

Pero también lo es la autoestima del negocio.

El negocio debe ser capaz de presentarse a sí mismo con confianza, de forma clara y sencilla, capaz de traer resultados a las vidas de sus clientes.

Y vivimos en una época donde no todos los negocios lo logran y...

Debido a que una muy buena parte del marketing que se utiliza se copia de otros negocios, pues también se copia, a veces sin saberlo, su falta de autoestima.

¿Cómo y como por qué?

Te escuché preguntarlo. Los mensajes con los que todos los negocios se presentan a sí mismos hablan de su autoestima en todo momento.

Reducirse a presentar productos y servicios es una forma de hacerlo. Es como decir, “sé usar la computadora.”

¿Cuál sería la diferencia a alguien que dijera...?

Voy a resolver todos tus problemas de productividad con mis habilidades en la computadora.

Aquí no hablamos de lo que vende el mensaje, sino de la confianza que transmite.

Bienvenido a este viaje interminable de ser positivo, auténtico y ser tu mismo. Bienvenido al grupo de la gente que no se deja caer por más fuerte esté la marea. Cada golpe que logras superar te moverá hacia adelante, te acercará a tu éxito.

Disfruta esta lectura como yo disfruté escribiéndola para ti.

Nos vemos adentro,

Damián Gil

## Clave 1

### No Seas Tu Peor Enemigo

*“Tú eres tu peor enemigo. Si puedes aprender a no esperar perfección imposible en ti mismo y en los demás, podrás encontrar esa felicidad que siempre te ha eludido.”*

*- Lisa Kleypas*

La primera clave de la mentalidad y la base para lograr conseguir las metas que te propongas está en ti mismo. Creo que todos somos conscientes de que estamos limitados a lograr lo que queramos en tanto nosotros lo permitamos. En otras palabras, si crees que eres capaz de ganar \$10 probablemente lo seas, pero si ese mismo pensamiento lo diriges en ganar \$100 probablemente también puedas.

¿Pero qué pasa cuando empezamos a sumarle más y más ceros a la cifra? Si dices que quieres ganar \$1,000 probablemente puedas, ¿y qué me dices con \$10,000 o \$100,000?

Vayamos más lejos, ¿qué me dices de \$1,000,000? Probablemente también puedas.

Sin embargo, creo que todos somos conscientes de que no por definirnos una cifra esperada ya tengamos las herramientas para lograrlo.

Puede que ganes tres ceros y pienses en ganar seis, pero no lo crees posible. Simplemente el salto es demasiado grande. Pero esto no significa que *no puedas pensar en ello*.

Tenlo bien claro.

Lo inteligente es manejar la carga que podamos controlar. Si ya estás cómodo ganando en múltiplos de \$1,000, entonces ahora apuntemos al siguiente nivel, ir por múltiplos de \$10,000. Pero esto es estrategia a corto o mediano plazo. A largo plazo debemos tener ideas grandes, *siempre*.

Las ideas grandes las haremos chiquitas, en cantidades manejables.

Si tú te propones una meta de ingresos de **un millón de dólares** en un año, la siguiente pregunta será... ¿cómo?

Veamos qué tan posible es. El año tiene 12 meses, por lo tanto, si lo vemos linealmente, cada mes tendrías que poder obtener ingresos de 83,333.33 dólares. Cerrémoslo a \$85,000. Esta cantidad es la que gana mensualmente un actor muy famoso de telenovela.

Visto de otro modo, necesitarías la capacidad de entrar en tu negocio poco más de \$2,800 dólares *diarios*.

Pensemos que estas metas suenan muy lejanas a tu realidad. Pues reduzcamos por un cero a la meta anual. En vez de apuntar por el millón, apuntemos por **cien mil dólares**.

Ahora en vez de 85,000 dólares mensuales, ya son \$8,500 y en vez de \$2,800, ya son \$280 dólares diarios. ¿Buscar los cien mil es una meta considerable para ti? Quizás estas cifras ya sean más manejables, ¿cierto?

De todos modos un ingreso de \$100,000 dólares podría ser más que suficiente para la mayoría de emprendedores para vivir una vida cómoda. Pero si no te atreves a definir una meta grande, tan simple como que nunca la alcanzarás porque no la consideras ni planeas alrededor de ella. Si logras la meta de los \$100,000, quizás la meta del millón sea más realista, ¿no crees?

Vamos dando saltitos que nos sacan de nuestra zona de confort. No esperabas lograrlo dentro, ¿verdad?

Para empezar en este camino no tienes más que proponértelo y ojo, solo dije empezar. Este es un comienzo crítico y no nos lo vamos a saltar.

Actualmente vivimos en tiempos llenos de información que conducen a la desinformación. ¿Qué significa esto? Significa que de *tanta* información que tenemos al alcance, no es difícil querer saber más y más, ya que mucha información está disponible ahí con tan solo buscar en Google o de recibir una recomendación de algún conocido.

Y de pronto ya estás tan saturado de información que te paralizas. Ya no sabes ni por dónde comenzar. Pierdes la mirada en el objetivo y caes presa de ir por la venta inmediata por encima de ir por la venta estratégica.

Hablando con mercadólogos me he llevado esta sorpresa. Ellos saben todo lo que hay que saber para diferenciar un negocio. Pero en la realidad descartan esta información por elementos más controlables y directos, sacrificando muchas veces la diferenciación y la estrategia de mercadeo.

Es por esto que no abundan negocios regionales capaces de vender café o hamburguesas como lo hacen las cadenas americanas que seguro ya te llegaron a la mente.

Los mercadólogos saben, pero no confían y no confían, porque el entorno no confía. ¡Pero los ganadores sí confían!

Si supieras una fórmula “mágica” para vender productos que sabes que funciona, y te rodeas de gente que no cree y ni si quiera se motiva en intentar probar tu idea, es probable que dejes de creer en ella. Y aquí queda en evidencia que el problema no queda en la información, sino en ti mismo.

Es por esto que en principio hay que rodearse de gente que piense similar que tú, de leer, escuchar y conocer gente que vive lo que tú quieres vivir de acuerdo a tus valores. ¡Estos son los ganadores!

También esto crea la necesidad de que estés leyendo y releendo materiales que te ayuden a tener una mentalidad correcta, ya que el cerebro está programado para atender y reaccionar más a los estímulos negativos que los positivos (por su instinto de supervivencia). Esto significa que una buena noticia podemos pasarla desapercibida emocionalmente, pero una mala noticia sí nos podrá también bajar los niveles emocionales.

Y lo peor es que... ¡es adictivo!

Así que siempre busca la salud mental y en mantenerte en la actitud correcta, la positiva. Los libros y materiales de Dale Carnegie, Brian Tracy, Napoleon Hill, espiritualidad y otros muchos autores reconocidos en temas de superación personal, son un ingrediente básico en tu camino al éxito.

Y repito, no se trata de leerlo una vez y ya, ¡sino que puedes necesitarlo una y otra vez!

Por algún extraño motivo, tenemos la sensación de que verlo una vez es suficiente. Y no lo es.

En seminarios de mercadeo, empresas repiten *el mismo* seminario y hacen asistir a las mismas personas, ¡tres veces! Esto es porque “a la primera suena bonito, pero no le doy seguimiento, a la segunda escucho lo que no capté en la primera y empiezo a convertir lo que aprendo en conocimiento, y en la tercera me pregunto realmente cómo puedo integrar lo que aprendo en mi vida”.

La repetición es un ingrediente básico para convencer a la gente a comprar, y

también lo es para mantenerte motivado y enfocado en tus propias metas. Repítelas hasta que las cumplas. Sé necio en alcanzar el éxito que mereces.

## Clave 2

### El subconsciente creará lo que le digas que crea

*“El subconsciente de un hombre no es el compañero ideal. Ahí está la mayor parte de la vida en algún lugar oscuro, escondiéndose, y sale solo para asustar, desmotivar, e incrementar la miseria de una hora miserable.”*

- P.G. Wodehouse

Está científicamente demostrado que el subconsciente no distingue la realidad de la ficción. Nuestros sueños actúan en este nivel y por esto podemos llegar a asustarnos por las pesadillas o creer y estar alegres en fantasías.

Pero el subconsciente tiene un poder en sí mismo muy útil. Si tu cerebro fuera una antigua locomotora que requiere leña para avanzar, ¿preferirías darle leña fresca, sólida y en tamaños correctos o leña húmeda, pequeña y vieja? La respuesta puede parecer obvia, pero irónicamente nuestros actos no siguen esta lógica tan sencilla.

Imaginemos el caso de 3 hermanas niñas que estudiaban la educación elemental. Una de esas hermanas lograba obtener las más altas notas consistentemente a modo de que sus padres se acostumbraron y la felicitación era muy poco emocionante. -Muchas felicidades hija. - Seguido de dos palmaditas en la espalda. Las otras dos hermanas no lograban estos resultados, ellas conseguían notas más bajas y en general mediocres. Sin embargo, cuando ellas lograban sacar una alta nota, la satisfacción de los padres era notoria, y celebraban en grande. No solo las felicitaban, también las llevaban a comer y les compraban algún regalo, símbolo de su éxito. La hermana que estaba acostumbrada a obtener notas altas naturalmente notó esta conducta de sus padres, ¿y qué hizo?

Ella quería que la celebraran como a sus hermanas y a pesar de que, al menos en el plano académico, no tenía nada que envidiarles, ¡las envidiaba! Las envidaba por el reconocimiento de sus padres. Así que ella cambió su conducta. Empezó a obtener calificaciones más bajas y los padres se extrañaron. De vez en cuando también sacaba su nota alta y los padres, ya condicionados, la celebraron como a sus otras dos hermanas. Ahora la

hermana era feliz, a pesar de sacrificar su capacidad de superarse a sí misma, teniendo que actuar en un nivel mediocre para ella, solo para tener lo que deseaba, el reconocimiento de sus padres.

Naturalmente las hermanas crecieron y la hermana estudiosa olvidó su plan, pero su subconsciente no lo olvidó, éste lo absorbió como esponja y así pasó años comportándose, trabajando menos a su capacidad para que cuando hiciera algo bueno, fuera celebrada. Luego, las hermanas llegaron a casarse y tener sus propias familias. ¿Cómo termina la historia? Te cuento el final un poquito más adelante.

El subconsciente es como un lastre invisible que todos tenemos de ideas potenciadas por emociones, que por lo tanto se convierten en creencias. Estas creencias pueden estar fundamentadas o puedes ser soberanas estupideces, pero mientras sean creencias, son válidas para el subconsciente.

Alguna vez hemos visto gente fanática de sectas o grupos religiosos y ellos son un gran ejemplo de esto. Mediante una creencia exagerada espiritual, alimentan al subconsciente de creencias que pueden o no *estar chuecas*. Y esto inevitablemente podrá hacer bien o mal al dueño de esas creencias, a veces llegan al grado de rechazar medicamentos que necesitan cuando *realmente los necesitan*. La lógica es clara, ¡ellos necesitan los medicamentos! Pero ellos lo rechazan con convicción sencillamente porque la lógica está libre de emociones y sus creencias no. La lógica es causa y consecuencia del pensamiento. Las creencias son ideas con emociones que viven en su propia realidad. Seguramente puedes recordar cuáles han sido tus creencias de la vida cuando tenías 10, 20, 30 o más años de edad, ¿o no?

Las creencias dejan huella, mientras que la lógica se puede olvidar. Todos somos víctimas de esta realidad. Está científicamente comprobado que mientras podemos requerir varios segundos para *pensar* alguna situación, solo necesitamos una fracción de segundo para *sentir* algo sobre esa situación. Cuando alguien que quieres te dice ¡ayúdame, estoy varado en la carretera! Y es medianoche y la carretera no es muy segura qué pasa primero: ¿te llega el plan de qué hacer o te llega la emoción de temor?

Y así como en la historia de las hermanas y otras muchas, tú también tienes tus propias historias. Y por eso necesitas que tu ser consciente, que es el ser que está leyendo estas letras, ayude al subconsciente repitiendo nuevas creencias, eliminando prejuicios y permitiéndote tomar riesgos. Es muy probable que olvides buena parte de estas ideas en el futuro, pero el

subconsciente no porque es el motor de tu comportamiento.

Cuando se casó la hermana inteligente, ella ya se había condicionado a sí misma a hacerse la tonta para obtener reconocimiento que a pesar de que en un inicio era un acto consciente que hacía, ella lo convirtió en parte de su carácter, y esto lo hizo el subconsciente. Afortunadamente la mujer tuvo una pareja que era brillante y se dio cuenta de esto, y la ayudó a reconocer este fallo y a re-condicionarla a que fuera como era antes, dándole buenos reconocimientos a sus verdaderos logros. Su carácter perdió personalidad por las emociones que sentía de niña, que a pesar de que es algo sencillo de vencer siendo adulta, ya era una cadena aparentemente imposible de romper para ella.

Es como la historia de los elefantes de circo. Mientras que cuando son pequeños, la cadena a la que están sujetos es irrompible. Intentan una y otra vez liberarse sin éxito. Los resultados hablan por sí mismos. ¡Es imposible liberarse! El subconsciente toma nota y después desmotiva al consciente a volverlo a intentar cuando crece. Así que cuando es un elefante adulto, fuerte y capaz de liberarse, pues ni siquiera lo intenta. Este es el poder del subconsciente.

Desafortunadamente la sociedad tenemos varios condicionamientos de lo que es posible o imposible. Por ejemplo, la gente rica solo proviene de países de primer mundo o que para ser alguien en la vida, necesitas acumular títulos y reconocimientos. Así que seguimos esos caminos que otros han trazado para nosotros, porque nuestro subconsciente lo cree.

Cuando vemos al hijo de un empresario tener tanto éxito como su padre, ¿qué es lo que piensa la gente? Seguro su padre le facilitó el camino. Y puede que sí. Sin embargo, su subconsciente no vio límites en su éxito al ver a su padre y él mismo pudo lograr seguir el éxito, ya que no todos los hijos de empresarios son exitosos y hay muchos que solo logran perderlo todo.

Así que *alimenta* tu subconsciente con mejores creencias que no te limiten o te pongan barreras. Eres igual que cualquier otra persona del mundo y puedes lograr tanto como el más exitoso o el más mediocre de acuerdo a las creencias que adoptes como *tu verdad*. Dale alimento todos los días.

Alimento positivo. Llénalo de historias de gente exitosa, de pensar YO SOY sin añadir etiquetas, simplemente ERES. Busca siempre ir.

Mientras que un atleta requiere alimentación especial para mantener su condición física y sus rutinas, una persona exitosa también requiere una

alimentación especial para ser exitoso. Así que nunca olvides que los pensamientos que te alimentan y con los que alimentas a otros, afectarán de algún modo los resultados. Así son capaces de lidiar con la batalla que realmente es el buscar tu éxito.

### Clave 3

## Lo malo de la gratificación instantánea

*“Sabemos, ya que ha sido medido en múltiples experimentos, que los niños que saben controlar sus impulsos crecen de forma mejor ajustada, son más responsables, obtienen mejores notas en la escuela, y tienen más éxito en sus carreras que otros. El éxito viene de saber retrasar la gratificación, y esto es precisamente lo que la cultura consumidora revoca. Desde etapas tempranas, la gratificación instantánea busca satisfacer el instinto. En palabras del grupo de pop Queen: “lo quiero todo y lo quiero ahora”. Toda la cultura se está infantilizando.”*

- Jonathan Sacks

Este es uno de los dilemas del *marketer* honesto. Todos formamos parte de la cultura consumista y por lo tanto buscamos satisfacer sus gustos al instante. Muchas industrias son millonarias basadas en esta idea. Por otro lado, sabemos que *lo bueno ocurre a quienes esperan*. A quienes lo maduran, como un buen vino.

Así que para formar parte de la industria tenemos que dar soluciones que den gratificación instantánea de manera ética a nuestros compradores, pero en nuestro camino de ser exitosos, no podemos darnos ese lujo.

Me gusta mucho cómo lo pone Stephanie Perkins, autora de *Ana y el beso francés*:

*“Como cultura parece que solo nos interesa la gratificación instantánea, comida rápida, compras automatizadas, música, películas y libros descargables, café instantáneo, descuentos al instante, mensajería instantánea, pérdida de peso instantánea, ¿debo seguir?”*

Esta idea representa al mercado y tenemos que tenerla bien diferenciada a la idea que representa a nosotros mismos y nuestro éxito. Para esto, cito a Jarod Klintz, quien dice que “la gratificación instantánea es como el café instantáneo, solo que sin mantenerte despierto toda la noche.”

Esta última cita es con la que quiero que te quedes en tu camino a la prosperidad. Vamos a hablar sobre ella. Veamos la primera parte: “La gratificación instantánea es como el café instantáneo.”

¿Te sientes deprimido? Sal con tus amigos, te sentirás mejor.

¿No sabes cómo iniciar un negocio? Compra un libro o un curso llamado “inicia tu negocio en 7 pasos” y siéntete feliz de que ya sabes.

¿No sabes cómo reparar tu matrimonio? ¡Prepara una cena romántica!

Por algún motivo, si eres como yo, estas últimas 3 preguntas y sus respuestas te parecerán publicitarias. Y es cierto, este es el sentido de la gratificación instantánea y como ya dije arriba con la cita de Stephanie, parece que así funcionamos como sociedad.

Pero en tu camino al éxito debes saber que esto es un error. Ahora veremos por qué.

Veamos la segunda parte de la cita: “solo que sin mantenerte despierto toda la noche”.

Muy bien, ya saliste con tus amigos y te sientes mejor, ¿esto significa que mañana no te volverás a sentir deprimido?

¿El curso que compraste de iniciar un negocio en 7 pasos ya te hizo un empresario de éxito real?

¿La cena romántica ya solucionó de fondo tu matrimonio?

Como dije antes, lo bueno ocurre a quienes esperan, como un buen vino, y ese vino, también se consume lento. Se disfruta.

Mientras que la gratificación instantánea no es en sí misma mala, sí lo es el enfoque con el que la vemos. Ese libro puede que te de buenas bases para comenzar un negocio y de resultados, pero para ser un empresario de verdad necesitas estar ahí afuera, aprender y descubrir que no existe el éxito de un día para otro, por más infalible sea el sistema de negocios que uses.

Para comprender de fondo los problemas que aquejan a tus clientes y a ti mismo, necesitas meditación y las realizaciones subsecuentes pueden tomar hasta años en reconocerse. No sé si existe un producto que sirva para meditar en 1 minuto, o mejor aún, meditar sin meditar, pero nuestro entorno nos aleja de nosotros mismos. Hace que pensemos menos y perdamos capacidad de observación. Lo triste es que mucha gente es consciente de esto y está conforme, porque es *feliz*. Pero esa felicidad nace fruto de una

gratificación instantánea tras otra.

Por eso uno de los mejores consejos de negocios es que los hombres de negocios de verdad, tienen negocios reales. Puede sonar obvio, pero tiene un trasfondo que descubrirás si meditas en esta idea. Y aquí te doy un atajo a ella, cuando eres un empresario ya sufriste muchas derrotas, fracasos, traiciones, problemas, infortunios, dudas, disgustos y demás... Esto mucha gente no te lo dice, pero la realidad es que todo esto es la base de su éxito. Dicho en términos atractivos, de los errores se debe de aprender, porque ellos son la escuela. Una persona así ya tiene un ojo más entrenado para desarrollar nuevas ideas de negocios.

Y aunque esta persona sepa lo mismo que alguien sin esta experiencia, el primero siempre será vencedor porque sabe resolver problemas más rápido, sabrá prevenir otros y tomará mejores decisiones en general. Deja que tu realidad forje tu carácter, ya que es lo único que necesitas para salir adelante y permite que logres lo que sea que esperas.

Mira tus circunstancias, ve lo que te rodea y todo lo que haz hecho para tener y *no tener* lo que más deseas.

Como esa persona que siempre quiere aprender y esta “ahorrando”, pero cuando aparece un nuevo juguete que le gusta, como un coche deportivo, se la piensa dos veces, pero no tres, quiere sentirse exitoso *ya*.

El problema que nos presenta la gratificación instantánea va de la mano con la clave que sigue.

## Clave 4

### Lo que la falta de visión a largo plazo te hace

*“Debes tener una visión a largo plazo para que no te frustres por los fracasos a corto plazo.”*

- General Charles C. Noble

Esta clave es la más directa, y el problema de que seamos tan fijados en los resultados inmediatos puede que sea como lo dice la clave anterior, la gratificación instantánea, o porque así seamos biológicamente hecho, porque cazábamos y nos defendíamos día a día de la naturaleza y esta conducta forma parte de nuestro *cerebro reptiliano* que simplemente busca sobrevivir. Y tiene sentido esto porque cuando tenemos hambre no *planeamos* comer dentro de dos días, ¿o sí?

Pero la cultura sin duda ayuda a balancear esta filosofía de vida. En México, los empleos se venden con la remuneración mensual, en los Estados Unidos, lo hacen con la remuneración anual.

No importa si seas empleado o no, así es la cultura. En México, se da parte del sueldo cada quince días o cada semana. Así que esto puede ser un ejemplo de gratificación instantánea.

Cuando era novato, me acercaba a un posible socio, al no poder ofrecer gran retribución en ese momento, me quedaba en blanco ante la pregunta... ¿y qué hay para mí, ahorita? No pensaba en poder desarrollar una *relación* con él que me diera diez proyectos en potencia, sino en el beneficio del proyecto en puerta.

Una persona con visión a largo plazo es mucho más probable que sea próspera que una que no.

Por muchos años, nunca se entendió del todo por qué los inversionistas que financiaban a Jeff Bezos lo seguían haciendo año tras año de pérdidas. ¿No iba a llegar un punto en que dijeran ya basta? Seguramente Jeff lo temía así, pero se mantuvo fiel a su visión a largo plazo y como dice el general Charles C. Noble en la cita de arriba, esto no permitió que sus fracasos a corto plazo lo desmotivaran.

Ahora la historia se cuenta por sí misma y todos conocemos parte de ella, ya

que la empresa que hoy es Amazon.com es difícil no conocerla y admirarla. Si una empresa nació y creció en tiempos difíciles, fue Amazon.com. Ni siquiera compraban los libros de los editores a precios más atractivos que la competencia. Esta empresa creció a comienzos de los años 2000 cuando yo aún era demasiado joven para entender la lógica y las creencias de Jeff en un entorno tan caótico como la burbuja puntocom. Pero ahora, este emprendedor es una bandera de perseverancia, de visión a largo plazo y de buen alimento de su subconsciente porque este hombre tuvo todo puesto para fracasar (como cualquiera de nosotros), pero él pensaba de una manera grandiosa, luchaba y su visión perseveró. Ahora esa perseverancia ha traído a Amazon también a México y amenazado a rivales locales poco innovadores.

La visión de Jeff era ser la librería más accesible de los Estados Unidos. Y esta simple visión y creer en ella, formó parte del pilar que es hoy Amazon, a pesar de que ahora está presente en varias industrias. Amazon siempre será la bandera de la accesibilidad que una empresa en línea debe de tener.

La metáfora más adecuada que tengo para esta clave es cuando de niños nos preguntaban: ¿y qué quieres ser de grande?

Hoy esta misma pregunta nos la hacen, pero de una forma más seria. ¿Cómo te ves en 5 años?

¿Cómo te ves en 10 años?

La historia que quizás más impacto tenga sería, si hoy descubrieras que te quedan 30 días de vida, y quieres darle a tu vida significado, ¿qué harías? ¿qué cambiarías? ¿qué dirías?

El propio Steve Jobs tuvo su propia versión de esta historia con su cáncer. El mismo dice en el famoso discurso que dio a unos estudiantes de Stanford en 2005 la idea de que la vida es corta y que por esto no la podemos desperdiciarla sin seguir nuestras aspiraciones. Lo puedes encontrar en YouTube si no lo has visto aún.

Regresemos al tema. Cuando enfocas tu visión al corto plazo y en gran medida a la gratificación instantánea, puede que te pase como a mí. Irás viviendo fracasos que te harán desistir y lo que digas hará creer a tu subconsciente que probablemente la idea no era tan buena y mejor hay que abandonarla porque tienes una creencia de que el fracaso es “palabra final” y no un “prueba de otro modo”. ¡Y pensar que al inicio parecía la mejor idea del mundo!

Y con cada golpe es como si navegáramos en una balsa y los fracasos fueran golpes que da la balsa a rocas que hay en el río. Si no sabemos bien a dónde nos dirigimos, simplemente adaptamos nuestro camino al sentido que la corriente eligió para la y muy probablemente terminemos varados en algún punto que no es el que queríamos frustrados, deprimidos y desmotivados.

Todavía peor, si dejamos que estos golpes dirijan nuestra dirección en nuestra vida y empresas y no hacemos nada para corregir y reparar, la balsa puede quedar muy dañada y pueden hacer muy difícil retomar el viaje sin antes repararla de plano hacer una nueva, lo que implica todavía más trabajo. Esto no es inteligente ni bueno.

Cuando tenía OpenIT, una empresa para implementar sitios web complejos, esta fue mi realidad... a mí no me funcionó la publicidad en boca en boca porque ni si quiera sabía vender bien mi propia idea de forma atractiva. No me funcionó la publicidad por Internet por lo mismo. Y fui yendo de un método de promoción al siguiente, sin saber muy bien cómo corregir eso de saber vender. En este caso mi decisión no fue retomar el camino en la balsa, sino comprar boleto en un crucero, llamémosle así a una incubadora de empresas. Menuda sorpresa ver que el crucero ni si quiera se dirigía a donde yo quería ni tampoco me acercaba en realidad. Solo fue un viaje bonito.

Simplemente terminé en otro lugar. Todavía no sabía qué hacer. Y todo porque no tenía fija una visión real a largo plazo. ¿Una visión real?

A todos nos hacen trabajar en una visión y seguramente tú también tienes una, aunque creas que no. Pero es probable que esa visión *no sirva*. Para empezar, no existe un método universalmente correcto para hacer una visión a largo plazo. Pero esto no significa que sea difícil hacerlo. Una visión a largo plazo adecuada sigue una fórmula muy simple. Es esta...

La visión de largo plazo debe ser una idea lo suficientemente atractiva para impulsarte a conseguirla.

Mientras que la visión no te funcione a ti, que eres quien la convertirá en realidad, simplemente la visión no sirve. Así de simple.

Hazla valiosa para dedicar tus días a ella y lo suficientemente grande para que otros se sientan atraídos a tu causa. Debe ser fácil comunicar su esencia (no más de unas 6 palabras) y te debe dar orgullo presumir que la lograste hacer realidad, cuando lo logres. Tendrás una gran historia que contar.

## Clave 5

### El problema de no ser consecuente

*“¿Quién eres?”  
'Nadie de consecuencia.'  
'Debo saber.'  
'Acostúmbrate a la decepción.'”  
- William Goldman*

Ser consecuente es un valor que no se encuentra fácil en la sociedad de hoy. Ser consecuente es lo que en el medievo llamaban honor. Tener palabra.

¿Cuánto vale una persona que tiene palabra?

Mucho, muchísimo... ¿verdad?

¿Cuánto vale una persona que *no* tiene palabra?

Menos, simplemente menos. A veces nada.

El valor del honor en los negocios es fundamental y normalmente este tipo de personas son las que hacen enojar a los jefes no por su mal trabajo, sino porque son los que dicen los problemas que hay desenmascarando realidades. Cabe añadir que creo que a ninguna persona de empresa le falten problemas como para que nos presenten más.

¿Pero qué pasa cuando no eres consecuente contigo mismo?

Este es un problema que conozco muy de cerca. El querer ser grande y no saber cómo serlo. No tenía buenos ejemplos a seguir ni principios sólidos que rigieran mis acciones, así que me puse a leer cuanto libro pudiera, llegando a leer más de 54 libros al año.

Pero la idea ya la conoces. Leer y leer. Para empezar, ¿quién se puede acordar de tantas ideas que lee? Yo no. Aunque sí sacaba lo más importante de cada libro, el conocimiento no lograba profundizar en mí y darle uso, sencillamente porque yo mismo no era una persona de consecuencia.

Básicamente esto significa que en la vida hay dualidad, hay entrada y salida. Si hay mucha entrada y nada de salida, hay un desbalance. Hay inconsecuencia. Ahora leo menos, pero leo sabiendo que puedo usar la información. Elijo los libros valorando muchísimo el tiempo que les voy a

dedicar, y analizo si vale la pena invertir *mi* tiempo en él o no.

Dicen algunos, “hay libros que maduran como vinos, y otros que maduran como la leche.” Elige bien tus libros.

Por otro lado, ¿cuántas veces has hablado con alguien que *promete* llamarte o verte o enviarte algo y nunca lo hace? Eso también habla de alguien inconsecuente.

¿Cuántas veces has visto una relación sentimental profunda romperse con un frágil arrebató? Eso habla de una relación inconsecuente.

Lamentablemente, para todos los candidatos a ser inconsecuentes, quienes ya lo sean o quienes piensan lidiar con ellos, deben acostumbrarse a la decepción, como dice la cita inicial del capítulo.

De preferencia hay que evitar ser, estar, o convertirse en alguien inconsecuente, así exista gratificación instantánea de por medio. En México existe la famosa palabra “ahorita” que significa *entre hoy y nunca*. Esta palabra es un ícono de la inconsecuencia, aunque hay quienes la usan de forma correcta también, siendo consecuentes, pensando que *ahorita* es “ahora mismo”.

Así que puede que te sientas igual de inseguro como yo me sentí hace algún tiempo y no sepas a dónde te diriges. Y sin ser yo una persona que responde siempre con citas y frases, no puedo evitar que me venga a la cabeza una frase de Tony Robbins, que dice que tú, así estés progresando lento, estás mucho más adelante de quienes ni siquiera lo intentan.

La lección aquí es que debes *hacer algo*. No importa que tan pequeño es, el plan es hacer y dejar que la acción se convierta en un círculo virtuoso. Pequeños resultados que ya serán más grandes. La acción debe alimentarse a sí misma y el resultado te motiva a más acción. Así debe de ser.

Primero vemos potencial viendo los resultados que otro ha obtenido, luego tomamos un pequeño riesgo y probamos el cómo nos funciona a nosotros y luego vamos por más si nos gusta.

Los maestros, mentores y tutores nos facilitan el camino al presentarnos con técnicas sin tener que hacer el trabajo nosotros mismos desde cero.

Implementamos sus ideas, sus metodologías, sus procedimientos y vemos cómo resultan. Pero descubrirlas estas ideas no significa que las aprendas. Simplemente significa que las conoces. El aprendizaje nace de la acción y no del conocimiento. Nace de lo que “haces con lo que sabes”.

Habr  momentos donde se estará estancado. Y es por esto que existe el libro magistral de *Mastery* de George Leonard. En este libro George te enseña que el camino a ser un maestro en tu arte no es un camino plano, así sea cuesta arriba. Van a haber momentos de estancamiento que pueden ser cortos o largos, pero en esencia no hay que desistir y hay que aprender algo nuevo para no *estancarte t  mismo*. Esa gente que cree saberlo ya todo es la que se queda estancada y muchas veces abandonan su camino a la maestría a la mitad.

Así que, si no puedes garantizar resultados, o no hagas promesas o haz promesas más pequeñas. El ser consecuente va de la mano a construir reputación y para muchos la reputación es un factor crítico de éxito. La gente que tiene mala reputación, como ocurre con muchos políticos, pierden el respeto y la admiración de sus seguidores y naturalmente dejan de seguirlos.

Construye tu carácter y se consecuente con él. S  tú mismo, pero p lete descubriendo “al David” dentro de la piedra (ya sabes esa historia de Miguel  ngel y su escultura...) y haz lo que tengas que hacer para alcanzar tu visión.  He dicho!

## Clave 6

### La persistencia que hizo que Edison fuera ese Edison

*“La pared de ladrillos está ahí por una razón y no es para que nos alejemos. Esa pared está ahí para darnos la oportunidad de demostrar qué tanto queremos algo porque la pared está ahí para detener a la gente que no lo quieren en verdad. La pared de ladrillos está ahí para detener a los demás.”*

- Randy Pausch

Aquí me tomaré la libertad de poner unas cuantas citas más para inspirarte.

*“Si estás caminando en el Infierno, sigue adelante.”*

- Winston Churchill

No siempre el camino será recto, floreado y soleado. Esa gente que se atreve a salir de la cama en clima frío a hacer lo que tiene que hacer, es esa gente perseverante.

*“No importa que tan lento vayas mientras no te detengas.”*

- Confucio

Para aquellos bien enterados, Confucio no era el “rey de la confusión”, sino una de esas personas que aprendes a escuchar conforme te vas haciendo más sabio. Confucio era un verdadero entendedor. Aunque quisiera poner 10 citas más sobre este tema, pondré solo una más.

*“Después de todo, si no intentaste nada, nunca intentaste, nunca fallaste, no importa. Vuelve a intentar, vuelve a fallar, falla mejor.”*

- Samuel Beckett

Esta última es quizás una de las más famosas, ya que la he visto usarse en

deportes y negocios, especialmente la última parte.

Un caso de reputación algo exagerada fue la de Edison, quien no requirió de mil intentos para encontrar la forma de hacer un foco incandescente útil. Aunque sí requirió de muchos. Esta historia se endulzó para simbolizar con ella el camino al éxito. A veces pensamos que el genio está en la inteligencia, la creatividad, la inspiración y en ocasiones la vemos en gente que tiene ciertos dones especiales que los hacen únicos y por lo tanto causa de su éxito.

Pero la realidad es muy diferente. Muchas campañas exitosas nacen de aprender de muchas fallidas, muchas ideas brillantes existen porque antes se intentaron muchas otras que fallaron. Como decimos algunos, a veces alcanzamos el éxito porque ya no podíamos fallar más.

El tema de la perseverancia es uno de los más importantes en tema de motivación. Y también lo es para vender. ¿Por qué mucha gente persevera en continuar vicios y actitudes negativas consumiendo exceso de alcohol y cigarros? ¿Por qué no dan un mejor uso a esa perseverancia?

No es lo mismo vender un sistema de ventas a un emprendedor novato a uno experimentado que ya probó varios sistemas sin éxito. Hay algo que nos hace perseverar.

En algunos es la determinación, en otros es la disciplina, en otros es la inspiración. Yo voy por el primero, la determinación. La determinación es una idea que va de la mano con el carácter que tenemos todos para ser como somos y aparte ser honorables. Puesto que nuestro carácter quisiera ser como héroe de novela que es víctima de infortunios mas no es el causal, la realidad es que en el camino cometeremos muchos errores, desaprovecharemos muchas oportunidades, dejaremos varias ideas guardadas, y siempre cabrá hacer la pregunta ¿y sí...?

Pero hacer las cosas con determinación es quizás la fórmula para ser un genio y esto es por definición. Un experto es un experto cuando ya cometió todos los errores posibles en su campo. ¡Por eso es experto! Un experto saber por qué lo que funciona, funciona y lo que no, con base a su experiencia y de sus maestros y mentores.

Un principio de negocios muy importante hoy en día está en la **velocidad de implementación**.

El mercado en general valora esto sobre lo perfecto. Cuando ocurre un desastre natural, los emprendedores sociales salen al ruedo y recaban cuanto

pueden para ayudar a los damnificados. Esto no significa que pierdan dinero en el camino, o pierdan parte de los bienes que lograron conseguir o que no sufran de robos y hasta extorsiones. Pero esas cosas no importan, es lo que debes saber. Lo que importa es el resultado y en este caso, el resultado es que evoluciones a un nivel que te ponga por arriba de quienes son tus detractores. Por cierto, ¡se valora que se logre rápido! No rápido de la noche a la mañana, sino rápido de unos 2-5 años y no a tus 60.

Los damnificados pueden estar en situaciones de vida o muerte. Imagínate que así están tus clientes y tú mismo, porque así lo estás ante rivales, enemigos, tu entorno impredecible y contra ti mismo cuando no estás enfocado y retrasas tu éxito...

El propio Steve Jobs decía con cierta ironía que él creía que el éxito no venía de otra cosa que la perseverancia. Así que no importa si no eres el más formado, el más talentoso, o el mejor conectado en la sociedad. Lo que importa es que lo hagas y si fallas, lo vuelvas a hacer y como dice Beckett, falles mejor.

Incluso Michael Jordan, el famoso basquetbolista y no tan famoso beisbolista, hizo un comercial para Nike sobre la importancia de la perseverancia. También lo puedes encontrar en YouTube.

Dicen algunos empresarios de tremendo éxito, “puedes fallar muchas veces, pero solo tienes que estar en lo correcto una vez”.

Si tienes que recordar algo recuerda el poder de la perseverancia y de seguir adelante sin importar cuántas cosas te fallaron. La vida es así y no queda de otra más que seguir adelante. Sin parar.

## Clave 7

### ¿Qué es lo que más deseas en esta vida?

*“Si el mundo fuera meramente seductor, eso sería fácil.  
Si fuera meramente desafiante, no habría problema.  
Pero me levanto cada mañana entre el deseo  
de mejorar el mundo y el deseo de disfrutar el mundo.  
Eso hace difícil planear el día.”  
- E.B. White*

Esta clave va de la mano con el tema de la procrastinación. O en otras palabras, dejar las cosas para luego.

Todos tenemos anhelos y sueños que cumplir, todos. Pero somos pocos los que nos atrevemos a ir por ello. Con esto no me refiero solo al tema de riqueza. Hasta en el trabajo, ¿a quién no le gustaría tener un gran trabajo donde hace lo que más le gusta y se le paga bien?

¿Y cuánta gente realmente se esfuerza por conseguirlo?

La mayoría vive bajo la amenaza de que pueden ser despedidos y trabajan con miedo. Para esa gente los sueños son demasiado caros y riesgosos. Pero así es su visión. ¿Qué empresa no valora a una persona que sabe lo que quiere y lucha por conseguirlo?

No quiero justificarme a mí mismo o a ellos. Pero cada persona tenemos una circunstancia, un contexto que nos facilita o nos dificulta el camino, y ese no es el problema para tener prosperidad, sino el deseo real de tenerla.

Habrán personas quienes digan que tienen la *necesidad*, ya que eso es un motor muy importante. Y también es completamente válido. Pero...

Como dice Napoleon Hill, la necesidad define el grado del éxito. Veamos lo que tiene que decir.

*“El comienzo de todo logro es el DESEO. Ten siempre esto en mente.  
Un deseo débil trae consigo resultados débiles,  
del mismo modo que un fuego débil da poco calor.  
- Napoleon Hill*

Así que ten tus deseos bien claros. Escríbelos. ¿Qué es lo que más anhelas? No hay deseo equivocado pues es tan válido trabajar para conducir el mejor automóvil como trabajar para sostener a una familia. El punto de esto es el deseo.

Pero más allá de esta base de deseo, también está el deseo de lo que quieres lograr.

¿Quieres que tus hijos vayan a buenas universidades o tengan la oportunidad de viajar? ¿Quieres darte a ti mismo la mejor calidad de vida?

¿Qué es lo que va a hacer que te muevas y empieces a arder en deseo?

El “balance entre vida y trabajo” quizás no exista para ti, pero tu trabajo sí puede dar una calidad de vida muy por encima de quien tiene ese balance. Unas cosas por otras.

Y tú, ¿qué deseas?

## Clave 8

### El miedo al fracaso y la confianza en ti mismo

*“El éxito o fracaso en los negocios es causado más por la actitud mental que por la capacidad mental. Deshazte de la actitud temerosa; obtén en su lugar una actitud confiada. Y recuerda que la única forma de conseguirla es... consiguiéndola.”*

*- Walter Dill Scott*

De una forma similar a como vimos con el subconsciente, la actitud también es algo que se alimenta a sí misma. Un experto de ventas comentaba que la mejor forma de obtener confianza en ventas era... vendiendo.

Menuda sorpresa, ¿no?

La realidad es que la acción puede vencer cualquier mal de este tipo. Si no sabes lo suficiente de un tema y crees que es importante, pues aprende más. Si crees que necesitas más experiencia para hacer algo, pues consíguela.

¿Qué más quieres?

A mí también me ha detenido el miedo. Como dice Napoleon Hill en la llave anterior, si de verdad lo DESEAS, tendrás que superar ese miedo. No hay de otra.

¿Qué actividades te dan confianza al hacerlas?

Muy probablemente sean las que te hagan más productivo.

Digamos que eres excelente cocinero. Todo lo que cocinas en casa fascina a quienes lo prueban. Eres una persona afortunada por tener ese talento. Pues programa en tu subconsciente esa actitud de orgullo y logro que sientes cuando sabes que cocinaste bien y tenlo en mente cuando vendas o te enfrentes a una situación que te provoque angustia.

Recuérdate que la buena actitud que pones cuando cocinas o sea lo que sea que hagas bien es lo que te permite **hacer disfrutar a los demás tu trabajo**.

Esto último es clave.

Tu trabajo no sirve para beneficiarte a ti. De hecho, tu beneficio es el efecto colateral que sucede cuando beneficias a alguien más. El hecho de servir a

alguien y salir de tu burbuja que solo quiere que te sirvas a ti mismo.

Quítate esas tonterías de que debes amar a tal grado lo que haces que lo podrías hacer gratis. Quizás eso sea cierto, pero ciertamente esa actitud no te va a ayudar a vencer tu miedo. Lo que sí te va a ayudar es que lo que desees hacer va a beneficiar a alguien más. Y si es bueno, vale la pena venderse. No porque “lo harías gratis” significa que alguna vez lo hagas. Mejor aún, véndelo a un precio justo de acuerdo al valor que agregas. Esa es la verdadera motivación.

Dale Carnegie no se equivocaba cuando escribía sobre la angustia cuando decía que la mejor forma de eliminar la preocupación en tus problemas es preocupándote por otros y siendo activo en ello.

Ayuda a alguien más y eso te construirá confianza. Eso a su vez mejorará tu actitud.

Nadie nacemos con la experiencia necesaria ni el conocimiento necesario para conseguir al primer intento todo lo que deseamos. De hecho, ni siquiera nacemos siendo autosuficientes. Un bebé sin alguien que lo cuide no sobrevive. Todos necesitamos ayuda de alguien más, así no sea directamente.

Cuando vas al súper estás pagando por esa ayuda. Alguien te ayudó a conseguir y pasteurizar la leche. A hacer alimentos dulces que te agradan y otras muchas cosas.

Y tu trabajo también ayudará a alguien más a sentirse más contento de que tu trabajo le sirve.

En tema de ventas, el mundo se mueve con dinero. Muchísimos compradores saben esto de forma natural y están dispuestos a pagar por lo que reciben. En realidad, la palabra gratis no existe. Todo cuesta, quizás no cueste dinero, pero sí cuesta tiempo, esfuerzo y otros recursos. Así que todos somos vendedores. Vendemos a todo momento.

Si no me crees, busca dos o tres técnicas de ventas en Internet y aplícalas en conversaciones triviales que tengas. Lo que quieres vender es una buena conversación y la paga es que la persona te pague con respuestas estando motivado.

Con un poco de tiempo podrás notar como puedes controlar sutilmente una conversación.

Existen muchos libros, cursos, seminarios, talleres, e información en línea

sobre ventas listos para aprovecharse.

El primer recurso que yo conocí fue Brian Tracy. Su libro *Psicología de ventas* es para mí uno básico para conocer sobre este mundo.

Pero ten en cuenta de que hasta las técnicas de ventas han evolucionado. Mientras que algunos libros clásicos siguen siendo válidos hoy en día, es posible que no puedas tomarles la palabra literalmente. Por ejemplo, debido a la proliferación y accesibilidad de hoy en día de Internet, nació lo que Google llama ZMOT.

El ZMOT es el momento cero de la verdad (*Zero Moment Of Truth*). Normalmente cuando una persona quiere comprar un bien, va a la tienda relevante y se informa al momento y se enfrenta al primer momento de verdad, donde decide si lo quiere o busca una alternativa.

Ahora con el ZMOT existe un momento previo a ese, en donde la persona consulta en Internet sobre el producto que está buscando y puede obtener recomendaciones, reseñas, descripciones, videos de demostración y muchas otras cosas que le permitirán ir construyendo una mejor decisión.

En otras palabras, esa persona buscará en la web sobre lo que quiere antes de ir a comprarlo. Esta es una tendencia que se ha ido proliferando ya que ahora *llevamos Internet en nuestro bolsillo* con nuestros dispositivos móviles. Es algo impresionante.

Así que también consigue armas para que tú tengas ese beneficio. Si la gente busca sobre de ti, que encuentre información sólida y recomendable. No tengas miedo de enseñar tu cara al mundo, ya que, aunque el mundo puede ser muy cruel, nunca cierra las puertas a nadie.

Solo hay que tener la actitud correcta, la motivación adecuada, tu visión clara, las metas definidas y finalmente conseguir oportunidades y esto no es otra cosa más que hablar con la gente y hacer que la gente hable de ti.

No es tan malo una vez que te acostumbras.

## Clave 9

### Acción y responsabilidad

*“No seas muy tímido o delicado en tus acciones.  
La vida entera es un experimento.  
Entre más experimentos hagas, mejor.”  
- Ralph Waldo Emerson*

No existe el éxito sin acción. Así de simple.

Cuanta más acción tomas, más te acercas al éxito. Así de simple, otra vez.

Pero... cuando las cosas no resulten...

Nunca eches la culpa a alguien que no seas tú, así estés seguro de que tú no la tienes.

Tú eres el único responsable.

Debes ser capaz de reconocerlo y decírtelo a ti mismo. “Yo soy el único responsable”.

Nadie podrá garantizarte el éxito, solo tus acciones podrán hacerlo.

Es irónico cómo la persistencia se mantiene cierta. Recientemente me lleve una tremenda sorpresa. En el sitio web de MarketingRico.com publico artículos de blog relacionados a mercadeo, ventas, mentalidad y estrategias de negocios. Pues sigo una rutina específica de publicación, misma que había tenido cierto éxito hasta que parece que alcanzó estabilidad.

Lo malo es que no era una estabilidad que me conformara ya que la consideraba baja. Estuve cerca de desistir en mi método de publicación, pero persistí por dos semanas más hasta que me llevé la sorpresa en que en cuestión de días, mi tráfico había aumentado más de 630% de golpe.

En caso de que hubiera desistido, me habría tenido que hacer responsable del fracaso de la estrategia de blog y tirar muchísimas horas de trabajo a la basura.

El costo de oportunidad a veces es demasiado alto y no lo reconocemos. El costo de dejar de hacer lo que estamos haciendo. Claro que mejoré la calidad de mis artículos y busqué nuevas fuentes de tráfico, pero el contenido sigue

publicándose constantemente. Sin parar.

Ahora me siento orgulloso de ser responsable de este éxito.

Y quiero que también tú te sientas responsable del tuyo.

No olvides estar en contacto, en la siguiente página encontrarás cómo.

¡Gracias y buena suerte!

## **Conecta con Empresa En Crecimiento**

Suscríbete (si no lo has hecho aún) en:

<http://empresaencrecimiento.com/suscripcion/>

O simplemente ponte en contacto de la forma clásica en:

<http://empresaencrecimiento.com/contacto/>