

Las claves de unas buenas finanzas



21 Secretos para Mejorar sus Finanzas

Cómo conseguir la independencia financiera
con mayor rapidez y facilidad
de la que nunca había imaginado

Brian Tracy

 **Amat**
editorial

21 secretos para mejorar sus finanzas



Si desea recibir información gratuita sobre nuestras publicaciones, puede suscribirse en nuestra página web:

www.amateditorial.com



o, también, si lo prefiere, via email:

info@amateditorial.com

Síguenos en:



Travessera de Gràcia 18-20, 6° 2ª
08021 - Barcelona
Tel. (34) 93 410 97 93

Brian Tracy

21 secretos para mejorar sus finanzas

Cómo conseguir la independencia
financiera con mayor rapidez
y facilidad de la que nunca
había imaginado



Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

La edición original de esta obra ha sido publicada en lengua inglesa por Berrett-Koehler Publishers, Inc., San Francisco.
Título original: *21 Success Secrets of Self-Made Millionaires*

Autor: Brian Tracy
Traducción: Ana García Bertrán

© 2009, Brian Tracy
y para la edición en lengua castellana
© Amat Editorial, 2011 (www.amateditorial.com)
Profit Editorial I., S.L., Barcelona, 2011

ISBN: 978-84-9735-425-7
Conversión a epub: booqlab.com

Referencias

Sobre el autor

Brian Tracy, es Presidente y CEO de Brian Tracy International, empresa especializada en la formación y el desarrollo de los individuos y organizaciones. Durante 30 años ha desarrollado investigaciones y estudios en los campos de la economía, la historia, los negocios, la filosofía y la psicología. Autor de éxito, sus libros han sido traducidos a múltiples idiomas alcanzando los puestos de los libros más vendidos en los distintos países.

[Más información sobre el autor](#)

Sobre el libro

El libro presenta los 21 secretos para triunfar, no sólo financieramente, sino que se pueden aplicar para encontrar el éxito en todos los aspectos de la vida.

Una fórmula compuesta por varios pasos sea cual sea el punto de partida. Aprenderá a definir objetivos, elaborar planes de acción y a organizarse para conseguir más de lo que quiere conseguir en la vida. Los 21 secretos que propone la obra se basan en más de quince años de investigación del autor a personas que han conseguido hacerse millonarios por sus propios esfuerzos.

- Ideas y estrategias presentadas de forma simple, comprobada y en formato fácil de usar para aplicar inmediatamente.
- Contiene 21 claves para triunfar en todos los ámbitos de la vida.
- El libro ideal para hacer realidad sus deseos financieros.

Brian Tracy es un prestigioso consultor autor de varios best-sellers y uno de los mejores oradores profesionales del mundo, habla frente a más de 300.000 personas cada año, recorriendo Estados Unidos, Europa, Asia y Australia.

[Más información sobre el libro y/o material complementario](#)

[Otros libros de interés](#)

Amat editorial
LIBROS PARA VIVIR MEJOR

Regístrate como usuario para ACCEDER GRATIS al material complementario de los libros

ENVÍO GRATUITO*
Entrega en 48 horas
*Título por título, sujeto a stock

OBSEQUIO
Con cada pedido realizado a través de la página web

La Editorial Sala prensa Manuscritos Info librerías Catálogos Mi cuenta Mapa del sitio Distribución Títulos Contactar

Buscar
Buscar en este sitio:
Búsqueda avanzada

Nuestros libros
Empresa y Negocios
Management
Wharton School Publishing
Harvard Business
Control y contabilidad de gestión
Contabilidad financiera
Revista de contabilidad y dirección
Software de gestión
Finanzas empresariales
Bolsa y mercados
Marketing y ventas

Inicio » **Catálogo**

Amat editorial **ALIMENTACIÓN**

Catálogo en papel
¿Desea recibir nuestro catálogo en papel?

Cesta de compra
Cesta vacía

Catálogo digital
¿Desea recibir nuestro catálogo digital?

¿Cómo comprar?
Completar el proceso de compra con Mozilla Firefox
Condiciones de venta
Búsqueda de libros
Empezar a comprar
Ver mi cesta

[Web de Amat Editorial](#)

Índice

Prefacio

Introducción: La ley de «causa y efecto»

1. Tener grandes sueños
2. Desarrollar un sentido de dirección definido
3. Verse como profesional autónomo
4. Hacer lo que le gusta
5. Comprometerse con la excelencia
6. Trabajar más horas y más duramente
7. No dejar nunca de estudiar y aprender
8. Recompensarse en primer lugar
9. Conocer todos los detalles de su negocio
10. Dedicarse al servicio a los demás
11. Ser totalmente honesto con uno mismo y con los demás
12. Definir prioridades y dedicarse a ellas de una en una
13. Ganarse la reputación de persona rápida y seria
14. Estar preparado para saltar de cima en cima
15. Ser disciplinado en todos los aspectos
16. Desatar la creatividad innata
17. Rodearse de las personas adecuadas
18. Cuidar la salud de forma excelente
19. Ser decidido y orientado a la acción
20. No dejar nunca que el fracaso sea una opción
21. Superar la «prueba de persistencia»

Conclusión: El éxito es predecible

Acerca del autor

Prefacio

Este libro es la culminación de quince años de investigación, enseñanza y experiencia personal en el campo de los que han conseguido hacerse millonarios por sus propios esfuerzos. Estas páginas contienen las ideas y estrategias más importantes que he descubierto estudiando cientos de libros y miles de artículos sobre el tema de la acumulación de riqueza. Las ideas y estrategias están presentadas de una forma simple, comprobada y en un formato fácil de usar para que puedan conocerlas y aplicarlas inmediatamente.

Pasé mis años de adolescencia en Pomoma, California, en una familia en la que nunca tuvimos mucho dinero, y mi sueño, mi fantasía, siempre fue ser millonario a los 30. Mucha gente tiene el mismo sueño, estoy seguro.

De todos modos, cuando cumplí los 30 era tan pobre como a los veinte años. Entonces hice algo que cambió mi vida. Empecé a preguntarme: ¿por qué algunas personas tienen más éxito que otras? Quería saber, especialmente, cómo era posible que algunas personas empezaran desde cero y acabaran siendo millonarias. Esta pregunta me llevó a iniciar un proceso de búsqueda de las respuestas, que a su vez me ha llevado hasta este libro.

Escogí el tema de los millonarios hechos a sí mismos como argumento central del libro porque estas personas han demostrado cualidades y conductas especiales que son observables y mensurables. Empezaron desde cero y consiguieron rebasar el listón del mágico millón de dólares gracias a que hicieron ciertas cosas de cierta manera, una y otra vez.

Lo que aprendí fue que para tener mucho éxito en la vida hay que ser un tipo de persona especial. Para destacar sobre la mayoría hay que desarrollar una serie de cualidades y comportamientos que no poseen las personas ordinarias.

Para conseguir el éxito financiero, el factor más importante no es el dinero. Es el tipo de persona que tiene que ser para ganar ese dinero en primer lugar y luego conservarlo.

Estos 21 «secretos del éxito» son las claves para triunfar en todos los ámbitos de la vida, independientemente del dinero que gane. La buena noticia es que estos principios

tienen tanta fuerza que puede aplicarlos para conseguir prácticamente todo lo que realmente desee. Muchos de estos métodos y técnicas le parecerán familiares. Esto es porque han sido descubiertos y redescubiertos hace cientos de años. Yo me veo más a mi mismo como un estudioso del éxito —un lector, un investigador, un sintetizador y un maestro de grandes ideas— que como un originador o creador de conceptos totalmente nuevos. Creo que, como dice el Eclesiastés: «No hay nada nuevo bajo el sol».

Desde el momento que está leyendo este libro, estoy convencido de que uno de sus principales objetivos en la vida es llegar a ser una persona extraordinaria y aprovechar más todo su potencial. Cada uno de estos secretos del éxito le ayudarán a avanzar más rápidamente hacia la maravillosa vida que puede vivir. ¡Buen viaje!

BRIAN TRACY

A mi maravilloso hijo, David, un magnífico estudiante, un gran emprendedor y un futuro millonario hecho a sí mismo.

Introducción: La ley «causa y efecto»

Lo que está a punto de leer puede cambiar su vida. Estas ideas, apuntes y estrategias han sido los trampolines del éxito financiero de millones de hombres y mujeres, jóvenes y no tan jóvenes, ricos y pobres. Estos principios son simples, efectivos y bastante fáciles de aplicar. Han sido probados y demostrados en innumerables ocasiones y funcionarán si los aprende y aplica a su propia vida.

Estamos viviendo el mejor momento de toda la historia humana. Cada vez hay más gente que se hace rica partiendo de cero. En Norteamérica hay más de siete millones de millonarios, la mayoría de los cuales lo son por sus propios esfuerzos, y el número está creciendo a un ritmo del quince al veinte por ciento anual. Tenemos incluso millonarios de decenas de millones, de centenas de millones e incluso de hasta más de doscientos billones. Nunca antes en toda la historia humana habíamos presenciado este tipo de creación de riqueza tan rápido.

Pero ahora viene lo mejor de todo. Prácticamente todos ellos empezaron de cero. Más del noventa por ciento de todas las personas que han triunfado financieramente empezaron sin un céntimo. El millonario hecho a sí mismo medio se ha arruinado o semi arruinado 3,2 veces. Muchas personas ricas fracasaron varias veces antes de dar finalmente con la oportunidad adecuada para lograr su éxito financiero. Y lo que cientos de miles de millones de otras personas han hecho, también usted lo puede lograr.

La ley de hierro del destino humano es la ley de causa y efecto. Esta ley es sencilla pero tiene mucha fuerza. Dice que cada causa tiene un efecto específico. Para cada acción hay una reacción. Esta ley define que el éxito no es un accidente. El éxito financiero es el resultado de hacer ciertas cosas específicas una y otra vez hasta conseguir la independencia financiera deseada.

La naturaleza es neutral. Al mundo natural, al mercado o a nuestra sociedad, le da igual quién es usted o a qué se dedica. La ley de causa efecto dice que si hace lo mismo que hacen otras personas de éxito, acabará obteniendo los mismos resultados que estas personas ya están consiguiendo.

Y si no lo hace, no conseguirá nada. Esta ley demuestra que cuando conozca los secretos del éxito de millonarios hechos a sí mismos y los aplique a su propia vida,

experimentará resultados y compensaciones mucho mayores de todo lo que haya podido alcanzar hasta este momento.

Éste es un punto importante que debe recordar. Nadie es mejor que usted y nadie es más listo que usted. Déjeme que lo repita. Nadie es mejor que usted y nadie es más listo que usted. Quítese esos pensamientos de la cabeza. Uno de los principales motivos que le pueden llevar a venderse mal, a no conseguir lo que se propone y a no triunfar financieramente, es estar convencido de que los que lo hacen mejor que usted son mejores que usted. Esto no es así.

Lo cierto es que muchos millonarios que se han hecho a sí mismos son personas corrientes, con una educación media, que tienen puestos de trabajo medios y viven en barrios medios en casas medias y que conducen coches medios. Pero han descubierto que otras personas financieramente exitosas hacen y han hecho las mismas cosas una y otra vez hasta conseguir los mismos resultados. No es un milagro y tampoco es una casualidad. Y si usted piensa lo mismo y realiza las mismas cosas que ellos, empezará a obtener los mismos resultados y beneficios. Es simplemente una cuestión de causa y efecto.

Existen 21 secretos del éxito de los millonarios que se han hecho a sí mismos. Cada uno de los numerados es indispensable para llegar a ser financieramente independiente. Un fallo en la aplicación de uno de estos principios puede, en sí mismo, mermar e incluso acabar con sus posibilidades de gozar de salud, felicidad y prosperidad.

La buena noticia es que puede aprender todos y cada uno de estos principios mediante la práctica y la repetición de los mismos, una y otra vez, hasta que le resulten tan naturales como inspirar y espirar. Del mismo modo que aprendió a ir en bicicleta o a conducir, puede aprender los secretos de los que consiguieron hacerse millonarios por sus propios esfuerzos y aplicarlos en su vida.

Y no hay límites salvo los impuestos por sus propios pensamientos. Y ahora, vamos a empezar.

1

Tener grandes sueños

Tener grandes sueños; sólo los grandes sueños tienen la fuerza necesaria para mover el alma del hombre.

MARCO AURELIO

El primer secreto de los millonarios que se han hecho a sí mismos es simple: ¡tener grandes sueños! Permítase el lujo de soñar. Permítase el lujo de imaginar y fantasear sobre el tipo de vida que le gustaría vivir. Piense en la cantidad de dinero que le gustaría ganar y tener en su cuenta corriente.

Todos los grandes hombres y mujeres empezaron soñando con algo maravilloso y diferente a lo que tenían. ¿Conoce la canción que dice: «Para que un sueño se haga realidad, hay que tener ese sueño»? Es totalmente cierto, en su caso y en el de cualquiera.

Imagine que no tiene ninguna limitación para conseguir llegar a ser, tener o hacer en la vida. Por un momento, imagine que tiene todo el tiempo, todo el dinero, toda la educación, toda la experiencia, todos los amigos, todos los contactos, todos los recursos y todo lo necesario para conseguir todo cuanto desee en la vida. Si sus posibilidades fueran totalmente ilimitadas, ¿qué tipo de vida le gustaría crear para usted y su familia?

Practique el pensamiento «de vuelta del futuro». Se trata de una técnica muy poderosa usada continuamente por hombres y mujeres de éxito. Esta forma de pensar tiene unos efectos increíbles, tanto en la mente como en el comportamiento. Así es como funciona: imagínese a sí mismo dentro de cinco años. Imagine que han pasado cinco años y que su vida es perfecta en todos los sentidos. ¿Cómo es? ¿Qué hace? ¿Dónde trabaja? ¿Cuánto dinero gana? ¿Cuánto dinero tiene en el banco? ¿Cuál es su estilo de vida?

Cree una visión de sí mismo para el futuro a largo plazo. Cuanto más clara sea su

visión de salud, felicidad y prosperidad, más rápidamente avanzará hacia ella y más rápidamente avanzará hacia usted. Cuando usted crea una imagen mental clara de hacia dónde se dirige en la vida, se vuelve mucho más positivo, más motivado y más decidido a hacerla realidad. Se despierta su creatividad natural y se le ocurren un montón de ideas para hacer que esa visión se haga realidad.

Procure siempre avanzar en la dirección de sus sueños, imágenes y visiones dominantes.

El simple hecho de permitirse el lujo de tener grandes sueños aumenta su autoestima y ayuda a que se guste y respete más, mejora el concepto y el nivel de seguridad en sí mismo, aumenta su nivel personal de respeto por sí mismo y de felicidad. En los sueños y en las fantasías hay algo excitante que le estimula a hacer y a ser mejor que nunca.

Ésta es una magnífica pregunta que se puede plantear y responder una y otra vez: ¿qué me atrevería a soñar si supiera que no iba a fracasar?

Si le garantizaran totalmente el éxito de un objetivo en su vida, importante o poco importante, a corto plazo o a largo plazo: ¿cuál sería? ¿Con qué meta le gustaría soñar si supiera que no iba a fracasar?

Sea lo que sea, escríbalo y empiece a imaginar que ya ha conseguido este magnífico objetivo. Luego, vuelva a su situación actual. ¿Qué habría hecho para llegar hasta donde quiere llegar? ¿Qué medidas hubiera tenido que tomar? ¿Qué hubiera cambiado en su vida? ¿Qué hubiera iniciado o abandonado? ¿Con quién estaría? ¿Con quién ya no estaría? Si su vida fuese perfecta en todos los sentidos, ¿cómo sería? Sea cual sea la respuesta, dé el primer paso hoy.

Tener grandes sueños es el punto de partida para lograr el objetivo de independencia financiera. El principal motivo de que la gente no triunfe financieramente es que nunca piensa que puede hacerlo. Y por lo tanto, nunca lo intentan, nunca empieza, sigue moviéndose por los círculos financieros, gastando todo lo que ganan y un poco más. Pero si empieza a tener grandes sueños sobre éxitos financieros, empezará a cambiar la forma de verse a sí mismo y a su vida. Comenzará a hacer cosas diferentes, poco a poco, gradualmente, hasta que cambie la dirección total de su vida para mejor. Tener grandes sueños es el punto de partida para alcanzar el éxito financiero y para convertirse en un millonario hecho a sí mismo.

Ejercicio práctico

Haga una lista de todo lo que haría o intentaría si tuviera el éxito absolutamente garantizado. Luego decida una acción específica y póngala en

práctica inmediatamente.

2

Desarrollar un sentido de dirección definido

Una persona que tenga una meta muy clara conseguirá avanzar incluso en las condiciones más difíciles. Una persona que no tenga ninguna meta no conseguirá avanzar ni siquiera en las condiciones más favorables.

THOMAS CARLYLE

Saque a la luz sus sueños y concrételes en objetivos claros, específicos y definidos. Tal vez el mayor descubrimiento de la historia humana sea que «se acaba siendo lo que se piensa la mayor parte del tiempo». Los dos factores de los que, principalmente, dependerá lo que le vaya a ocurrir en la vida son lo que usted piensa y cómo lo piensa.

Los que triunfan están casi siempre pensando en sus objetivos. Por lo tanto, están continuamente avanzando hacia éstos, y sus objetivos están continuamente avanzando hacia ellos. Aquello en lo que usted piensa más a menudo crece y aumenta en su vida. Si piensa, habla y visualiza sus objetivos, tenderá a conseguir más, mucho más que la persona media, que normalmente suele pasar la mayor parte del tiempo pensando y hablando de sus inquietudes y problemas.

Ésta es una fórmula compuesta por siete pasos que puede utilizar para determinar y conseguir los objetivos necesarios para hacerse millonario.

En primer lugar, decida exactamente qué quiere conseguir en cada área de su vida, especialmente en el área financiera. Muchos no lo hacen nunca.

En segundo lugar, haga una lista clara y específica de sus objetivos. Algo increíble sucede entre su cabeza y su mano en el momento de expresar por escrito objetivos.

En tercer lugar, márquese un plazo para cada objetivo. Señale una serie de plazos intermedios si el objetivo es lo suficientemente importante. Márquese una meta hacia la

cual dirigirse.

En cuarto lugar, haga una lista de todo lo que crea que va a tener que hacer para conseguir cada uno de los objetivos. A medida que se le vayan ocurriendo ideas nuevas añádalas a su lista hasta completarla.

En quinto lugar, transforme su lista en un plan de acción. Decida qué va a hacer en primer lugar y qué va a ir haciendo a continuación. Decida qué es más importante y qué es menos importante.

En sexto lugar, ponga en práctica su plan inmediatamente. Es sorprendente la cantidad de objetivos y planes espléndidos que nunca se llegan a cumplir por falta de determinación y aplazamientos.

En séptimo lugar, y quizá el más importante, haga algo cada día que le permita avanzar, por lo menos un paso, hacia su objetivo más importante. Este compromiso con la acción diaria le permitirá triunfar en todo lo que decida conseguir.

Éste es un ejercicio que puede practicar. Coja una hoja de papel y escriba la palabra «objetivos» en la parte superior de la hoja con la fecha del día de hoy. Luego haga un enumerado de diez objetivos que le gustaría conseguir en tiempo presente, como si hubiera pasado un año y ya los hubiera conseguido. Escriba cada objetivo con la palabra «yo» delante para personalizarlo.

Al hacer la relación de 10 objetivos para el año próximo, pasará a formar parte de un grupo exclusivo compuesto únicamente por un tres por ciento de la población adulta de la sociedad. Lo triste del caso es que el noventa y siete por ciento de los adultos no ha redactado una lista de objetivos en toda su vida.

Una vez tenga su lista de diez objetivos, repásela y hágase la siguiente pregunta: ¿qué objetivo de la lista, si lo consiguiera, tendría el mayor impacto positivo en mi vida?

Sea cual sea la respuesta a esa pregunta, rodee ese objetivo con un círculo y conviértalo en su prioridad número uno, en su meta más importante para el futuro.

Marque una fecha límite, prepare un plan de acción, ponga en práctica su plan y haga algo cada día que le permita progresar hacia la consecución de ese fin.

A partir de ahora, piense y hable de ese objetivo continuamente. Piense y hable de cómo conseguirlo. Piense y hable de las diferentes medidas que puede tomar para hacer que ese objetivo se haga realidad. Este ejercicio estimulará su creatividad, aumentará su energía y dará rienda suelta a su potencial.

Ejercicio práctico

Piense siempre sobre el papel. Siéntese y empiece a escribir sus objetivos y a elaborar su plan de acción para conseguirlos. Este ejercicio tan simple puede convertirle en millonario.

3

Verse como profesional autónomo

Soy el capitán de mi alma; soy el amo de mi destino.

WILLIAM HENLEY

A partir de ahora, acepte la totalidad, el cien por cien de responsabilidad de todo lo que es actualmente y de todo lo que será en el futuro. Evite poner excusas o culpar a los demás por sus problemas o contratiempos. Deje de quejarse por cosas de su vida con las que no está contento. Evite criticar a los otros. Usted es responsable. Si en su vida hay algo que no le gusta, de usted depende cambiarlo. Usted manda.

El tres por ciento de los norteamericanos más importantes se consideran profesionales autónomos, independientemente de quien pague sus nóminas. El peor error que puede cometer es pensar que trabaja para alguien que no sea usted. Usted siempre trabaja por cuenta propia. Siempre es el presidente de su propia corporación de servicios personales, independientemente de donde esté trabajando en este momento.

Si se ve a sí mismo como profesional autónomo, podrá desarrollar una mentalidad de emprendedor, una mentalidad de individuo independiente, responsable, decidido. En lugar de esperar que las cosas ocurran hará que las cosas ocurran. Se verá a sí mismo como el dueño de su propia vida. Se verá a sí mismo como totalmente responsable de su condición física, de su bienestar financiero, de su carrera, de sus relaciones, de su estilo de vida, de su hogar, de su coche y de cualquier otro elemento de su existencia. Así es como piensan los millonarios que se han hecho a sí mismos.

Las personas responsables de sí mismas están intensamente orientadas a los resultados, tienen el sentido de la iniciativa muy desarrollado, se prestan voluntarias para cualquier proyecto y siempre piden más responsabilidad. Como consecuencia de ello, acaban convirtiéndose en las personas más valiosas y respetadas de sus organizaciones. Continuamente se están preparando para ocupar puestos de más autoridad y

responsabilidad en el futuro. Usted debería hacer lo mismo.

Una pregunta: si fuera presidente de su compañía por un día o fuera totalmente responsable de los resultados de su empresa, ¿qué cambiaría inmediatamente?

Sea cual sea la respuesta, escríbala, elabore un plan y empiece a implementarlo desde hoy mismo. Solo esta acción puede cambiar toda su vida.

Ejercicio práctico

Identifique sus razones y excusas favoritas para no comprometerse totalmente con sus objetivos financieros. ¿Considera que en su vida hay alguien o algo que le retiene? Si es así, acepte toda la responsabilidad de su vida y ¡póngase en marcha ya!

4

Hacer lo que le gusta

Si empiezas a hacer lo que te gusta de verdad, no volverás a trabajar ni un solo día de tu vida.

BRIAN TRACY

Hacer lo que le gusta hacer es uno de los mayores secretos del éxito financiero. Una de sus principales responsabilidades en la vida es descubrir lo que realmente le gusta hacer, aquello para lo que tiene un talento natural, y luego volcarse totalmente en realizar ese trabajo concreto muy bien, muy muy bien.

Los millonarios que se han hecho a sí mismos son aquellos que han descubierto un terreno en el que sus aptitudes y capacidades naturales son exactamente lo que necesitaban para hacer ese trabajo y conseguir los resultados deseados. Muchos millonarios que se han hecho a sí mismos dicen que «no han trabajado ni un solo día de su vida». Usted debe descubrir un campo que le pueda absorber totalmente: un trabajo o un área de especialización que le fascine totalmente, que capte su atención, que sea una manifestación natural de sus talentos y habilidades especiales.

Cuando hace lo que realmente le gusta hacer, se siente repleto de un flujo de excitación, energía e ideas, que le empuja a terminar lo que hace todavía mejor. Ésta es una pregunta que se puede formular usted: si mañana le tocaran diez millones de euros, libras de impuestos, ¿seguiría haciendo lo que hace actualmente?

Es una buena pregunta. Simplemente le interrogo sobre qué haría si tuviera todo el tiempo y el dinero necesario y si fuera libre de escoger su ocupación. Los millonarios que se han hecho a sí mismos, si ganasen diez millones de euros en efectivo seguirían haciendo lo que hacen. Simplemente lo conformarían de un modo diferente, o mejor, o a un nivel superior. Pero les gusta tanto su trabajo que ni siquiera se les ocurriría pensar en dejarlo o en retirarse.

Tal vez la mayor responsabilidad de la vida adulta, cuando se siente rodeado de tantas opciones de puestos de trabajo y de salidas profesionales tan diferentes, sea averiguar lo que realmente le gusta hacer y luego dedicarse plenamente a ello. Y nadie más lo puede hacer por usted.

Ejercicio práctico

Identifique las áreas de resultados más importantes de su trabajo actual. ¿Cuáles son los aspectos de su trabajo que tiene que desarrollar de una forma absolutamente excelente para avanzar hacia la cumbre de su área de especialización? ¿Cuáles son sus puntos fuertes y sus puntos débiles? Elabore un plan de acción para mejorar en aquella área de especialización en la que la mejora le pueda resultar más útil.

5

Comprometerse con la excelencia

Su calidad de vida dependerá de la intensidad de su compromiso con la excelencia, independientemente de lo que elija.

VINCE LOMBARDI

Decida hoy mismo ser el mejor en lo que hace. Márquese el objetivo de estar entre el diez por ciento mejor de su campo, sea cual sea. Esta decisión, de llegar a ser muy, muy bueno en lo que hace, puede ser el punto de inflexión de su vida. Prácticamente todas las personas que triunfan se reconocen como extremadamente competentes en sus áreas de especialización.

Recuerde que nadie es mejor que usted, y que nadie es más listo que usted. Y todos los que hoy están entre el diez por ciento de los mejores, un día estuvieron entre el diez por ciento de los peores. Todos los que hoy lo hacen bien, en algún momento de su vida lo hicieron mal. Todos los que hoy son los mejores de su área de especialización se dedicaron algún día a otra área de especialización totalmente distinta. Y por mucho que hayan hecho los demás, usted también puede hacerlo.

Ésta es una magnífica regla del éxito: su vida sólo mejora cuando usted mejora. Y puesto que no hay ningún límite en lo que puede llegar a mejorar, no hay ningún límite a lo mucho que puede llegar a mejorar su vida.

Su decisión de llegar a ser excelente en lo que hace, de unirse al grupo del diez por ciento mejor de su área de especialización, es el punto de inflexión de su vida, es la clave del éxito. Es, además, esencial para conseguir niveles considerables de autoestima, respeto por sí mismo y orgullo personal. Si consigue ser realmente bueno en lo que hace estará encantado consigo mismo. La excelencia repercute en su personalidad y en todas sus relaciones con los demás. Si sabe que está entre los mejores de su especialidad estará contento y orgulloso.

Ésta es una de las preguntas más importantes que se puede formular y responder a lo largo de su carrera: ¿qué habilidad o aptitud, si la pudiera desarrollar, y además de una forma excelente, tendría el mayor impacto positivo en mi vida?

Es imposible ser bueno en todo inmediatamente, pero puede identificar aquella aptitud o conocimiento que más sirva para ayudarlo y luego volcar todo su corazón en el desarrollo de la misma. Márquelo como un objetivo, escríbalo, marque una fecha límite, elabore un plan, y trabaje para mejorar en esa área cada día de su vida. Se sentirá absolutamente sorprendido de la diferencia que este compromiso con la excelencia marcará en su vida. Solo este compromiso puede convertirle en millonario en el curso de su carrera.

Ejercicio práctico

Identifique el tipo de trabajo con el que más disfruta. ¿Qué actividades han influido más en sus éxitos en la vida hasta la fecha? Si pudiera trabajar en cualquier cosa y triunfar, ¿qué escogería? Márquelo como un objetivo, elabore un plan y empiece a moverse en esa dirección desde hoy mismo.

6

Trabajar más horas y más duramente

Cuanto más trabajo, más suerte tengo.

JAMES THURBER

Todos los millonarios que se han hecho a sí mismos trabajan duro, muy duro. Empiezan temprano, trabajan mucho y hasta muy tarde. Tienen fama de estar entre los más trabajadores de su área de especialización. Y todo el mundo lo sabe.

Practique la fórmula del «40 plus». Según esta fórmula se trabaja 40 horas a la semana para sobrevivir; todo lo que pasa de 40 horas es para triunfar. Si sólo trabaja 40 horas (y actualmente la semana laboral media se aproxima más a las 35 horas), todo lo que conseguirá es sobrevivir, nunca prosperará, nunca tendrá mucho éxito financiero, sus compañeros de trabajo nunca le respetarán ni le apreciarán demasiado. Si trabaja las 40 horas semanales obligatorias siempre será un mediocre.

Pero cada hora que excede las 40 horas semanales es una inversión en su futuro. En realidad, puede imaginar, sin temor a equivocarse, dónde estará dentro de cinco años calculando cuántas horas, por encima de las 40 horas semanales obligatorias, trabaja cada semana. No hay sustituto para las jornadas laborales largas y el trabajo duro.

Los millonarios de Norteamérica que se han hecho a sí mismos trabajan una media de 59 horas a la semana. Muchos de ellos trabajan entre 70 y 80 horas, especialmente al principio de sus carreras. Trabajan una media de seis días a la semana, no cinco, y además sus jornadas laborales son más largas. Si quiere hablar con un millonario que se ha hecho a sí mismo llámele a su oficina antes de las horas normales de trabajo. El millonario hecho a sí mismo está allí cuando la plantilla, los que trabajan de nueve a cinco, llega, y sigue estando allí cuando se va.

Y éste es el secreto: trabajar todo el tiempo que se está trabajando. Cuando esté

trabajando no pierda tiempo. Si llega temprano baje la cabeza y empiece a trabajar enseguida. Si se le acercan para hablar con usted, discúlpese y diga: «¡tengo que trabajar!».

No se duerma, llame a sus amigos por teléfono, socialice con sus compañeros de trabajo o lea el periódico. Trabaje todo el tiempo que esté en el despacho. Decida hoy mismo ganarse la reputación de ser el más trabajador de su empresa. De este modo llamará la atención de las personas que más le pueden ayudar.

Ejercicio práctico

Prepare un plan de acción para incrementar el número de horas que trabaja cada día. Propóngase llegar a la oficina una hora antes cada día y empezar con buen pie. Trabaje al mediodía, mientras los demás están comiendo. Quédese una hora más en la oficina para finalizar los temas pendientes. Esta estrategia le permitirá multiplicar por dos sus resultados añadiendo sólo dos horas de trabajo más a sus días.

7

No dejar nunca de estudiar y aprender

El aprendizaje continuado es el requisito mínimo para alcanzar el éxito en cualquier campo.

DENIS WAITLEY

Su capacidad de aprendizaje y de superación en su área de especialización es prácticamente ilimitada. Tiene más capacidad, habilidad e inteligencia de la que nunca llegará a utilizar aunque se dedicara a su desarrollo durante el resto de su vida. Es mucho más listo de lo que se imagina. No hay ningún obstáculo que no pueda superar, ningún problema que no pueda resolver y ningún objetivo que no pueda lograr aplicando la fuerza de su mente.

Pero su mente es como un músculo. Sólo se desarrolla con el uso. Del mismo modo que tiene que ejercitar los músculos físicos para que se desarrollen, también tiene que ejercitar sus músculos mentales.

La buena noticia es que cuanto más aprenda, más puede aprender. Del mismo modo que cuanto más practica un deporte, más bueno es en ese deporte, cuanto más se dedique al aprendizaje continuado, más fácil le resultará aprender más.

Los líderes son estudiosos. El aprendizaje continuo es la clave del siglo XXI. El aprendizaje continuado a lo largo de la vida es el requisito mínimo para alcanzar el éxito en un área de especialización determinada. Tome hoy la decisión de convertirse en un estudioso de su profesión y de seguir profundizando y mejorando durante el resto de su vida.

El aprendizaje continuado lo podríamos desglosar en tres subapartados. El primero es leer sobre el área de especialización de cada uno un mínimo de 30 a 60 minutos diarios. La lectura es para la mente como el ejercicio para el cuerpo. Leer una hora cada día se

traducirá en un libro por semana aproximadamente. Un libro por semana se traducirá en unos cincuenta libros al año. Cincuenta libros al año se traducirán en unos quinientos libros durante los próximos diez años.

Puesto que el adulto medio lee menos de un libro al año, si empieza a leer una hora al día, un libro a la semana, tendrá una ventaja competitiva considerable sobre los demás en su campo. Se convertirá en uno de los profesionales más listos, más competentes y mejor pagados de su profesión simplemente por leer una hora al día.

El segundo subapartado del aprendizaje continuado es escuchar programas de radio en el coche mientras se desplaza de un sitio a otro. El ciudadano medio se pasa de quinientos a mil horas al año sentado al volante de su coche. Esto equivale a doce o veinticuatro semanas de cuarenta horas, o a tres o seis meses de tiempo de trabajo que usted pasa en su coche. Es equivalente a uno o dos semestres de universidad a tiempo completo.

Transforme su coche en una máquina de aprendizaje, en una universidad ambulante. No deje nunca que el motor de su auto funcione sin escuchar un programa de radio educativo. Muchas personas se han hecho millonarias gracias al milagro del audio aprendizaje. Éste es el motivo de que muchas veces el audio aprendizaje se califique como la mayor revolución educativa desde que se inventó la imprenta.

Un tercer subapartado clave del aprendizaje continuado es asistir a todos los cursos y seminarios que considere que pueden ayudarle a mejorar en su campo. La combinación de libros, programas de audio y seminarios le permitirá ahorrarse cientos de horas, miles de euros y muchos años de trabajo duro, y conseguir el nivel de éxito financiero que desee.

Tome hoy mismo la decisión de convertirse en un estudiante o aprendiz permanente. Le sorprenderá el efecto que produce en su carrera. El aprendizaje continuado puede ser un factor decisivo para llegar a ser un millonario hecho a sí mismo.

Ejercicio práctico

Elija un tema que realmente pueda ayudarle a ser más productivo y efectivo en su campo. Márquese el objetivo de dominar este tema. Conviértalo en un proyecto «personal». Luego, lea sobre este tema cada día. Escuche programas de radio sobre el tema. Asista a cursos sobre el tema. Trabaje en este proyecto como si su futuro dependiera de él, ¡porque depende!

8

Recompensarse en primer lugar

Una parte de todo lo que gana es suya y se la tiene que quedar, y si no es capaz de ahorrar dinero, es que no puede sembrar semillas de grandeza.

W. CLEMENT STONE

Propóngase hoy mismo ahorrar e invertir por lo menos el diez por ciento de sus ingresos durante toda su vida laboral. Retire el diez por ciento de los ingresos correspondientes a su nómina cada vez que la reciba y póngalo en una cuenta especial para acumulación financiera. El hecho es que si sólo ahorra cien euros al mes durante toda su vida laboral e invierte ese dinero en un fondo que crece al diez por ciento anual, cuando se retire habrá ganado casi un millón de euros. Esto significa que todo el mundo, incluso una persona con un sueldo medio, si empieza a ahorrar bastante pronto y lo hace durante el tiempo suficiente, podrá llegar a ser millonario en el curso de su vida laboral.

No es fácil desarrollar el hábito de ahorrar e invertir dinero durante toda la vida; requiere una gran determinación y voluntad. Tiene que considerarlo como un objetivo, ponerlo por escrito, elaborar un plan y trabajar en él constantemente. Pero una vez que esta práctica se instaure y se convierta en un mecanismo automático, su éxito financiero estará prácticamente asegurado.

Practique la frugalidad, frugalidad, frugalidad en todas las cosas. Sea muy cuidadoso con cada céntimo. Cuestiónese cualquier tipo de gasto. Aplace o difiera cualquier decisión de compra importante una semana por lo menos, incluso un mes. Cuanto más aplace una decisión de compra, mejor será su decisión y mejor precio conseguirá en ese momento.

Uno de los principales motivos de que la gente se retire pobre es por la compra impulsiva: ven algo que les gusta y lo compran sin pensárselo demasiado. Se convierten en víctimas de lo que se denomina la «Ley de Parkinson», que dice que «los gastos

aumentan hasta igualar a los ingresos». Esto significa que por mucho que gane, tiende a gastarlo todo e incluso un poco más. Nunca prosperará y nunca dejará de tener deudas.

Pero no tiene por qué ser víctima de la Ley de Parkinson. Si no puede ahorrar el diez por ciento de sus ingresos, empiece colocando el uno por ciento de sus ingresos en una cuenta especial de ahorro y en una cuenta de inversión. Ingrésele en esas cuentas al principio de cada mes, incluso antes de pagar todas sus deudas. Viva con el noventa y nueve por ciento restante de sus ingresos.

A medida que vaya sintiéndose cómodo viviendo con el noventa y nueve por ciento restante, aumente su nivel de ahorro hasta un dos por ciento de sus ingresos, luego a un tres y a un cuatro por ciento, y así sucesivamente.

Al cabo de un año estará ahorrando el diez por ciento y quizá incluso hasta un quince o un veinte por ciento de sus ingresos, y estará viviendo cómodamente sin apuros. Al mismo tiempo, su cuenta de ahorro e inversión empezará a crecer. Se volverá mucho más cuidadoso con sus ingresos y empezará a pagar todas sus deudas. Al cabo de uno o dos años, toda su vida financiera estará bajo control, y estará en el camino de convertirse en un millonario hecho a sí mismo. Este proceso ha funcionado para todo el mundo que lo ha probado. Pruébelo y vea por usted mismo.

Ejercicio práctico

Abra una cuenta especial para acumulación financiera hoy mismo. Haga un depósito en esta cuenta, aunque sea pequeño. Luego aproveche cualquier oportunidad de ingresar en esta cuenta. Empiece a estudiar el dinero para saber cómo hacerlo crecer. Lea libros y revistas de expertos en el tema. No deje nunca de ahorrar, aprender y crecer hasta que consiga ser financieramente independiente.

9

Conocer todos los detalles de su negocio

Si consigue llegar a ser muy bueno en lo que hace, no habrá nada que pueda impedirle ganar más y promocionarse con mayor rapidez.

DAN KENNEDY

El mercado ofrece magníficas recompensas al rendimiento excelente. Ofrece recompensas medias por rendimientos medios y recompensas inferiores a la media, rechazo y frustración por rendimientos inferiores a la media. Su objetivo debe ser llegar a ser un experto en el área de especialización que elija conociendo hasta el más mínimo detalle de cómo hacer mejor su trabajo.

Lea todas las revistas de su especialidad. Lea y estudie los últimos libros. Asista a cursos y seminarios presentados por expertos en su área de especialización. Hágase miembro de la asociación industrial o comercial que le corresponda, asista a todas las reuniones y entre en contacto con las personas más importantes de su campo.

La Ley de la Complejidad Integradora dice que el individuo que sea capaz de integrar y utilizar la mayor cantidad de información en cualquier área de especialidad, en muy poco tiempo conseguirá situarse en lo más alto de esa área de especialización.

Si usted está en ventas, conviértase en un estudiante agresivo, perpetuo, del proceso de venta. El veinte por ciento de los vendedores más importantes ganan, en promedio, dieciséis veces la cantidad que gana el ochenta por ciento de los vendedores restantes. El diez por ciento de los vendedores más importantes ganan mucho más.

Si se dedica a la gestión, propóngase llegar a ser un gestor profesional excepcional. Si está empezando y montando su propia empresa, estudie estrategias y tácticas empresariales y pruebe nuevas ideas cada día.

Márquese el objetivo de llegar a ser el mejor de su empresa o profesión. Un pequeño detalle, pensamiento o idea puede ser el punto determinante de su carrera. No deje nunca de buscarlo.

Ejercicio práctico

Identifique las tendencias de su negocio. ¿Cuáles son las competencias esenciales o las habilidades indispensables que tendrá que adquirir para liderar su área de especialización en el futuro? Elabore un plan de acción hoy mismo para desarrollar esas habilidades y luego trabaje en ellas cada día.

10

Dedicarse al servicio a los demás

En la vida podrá conseguir todo lo que se proponga si presta la suficiente ayuda a los demás para que ellos también consigan lo que se propongan.

ZIG ZIGLAR

Sus recompensas en la vida siempre estarán en proporción directa con su servicio a otras personas. A todos los millonarios que se han hecho a sí mismos les obsesiona el tema del servicio al cliente. Piensan constantemente en sus clientes. Están continuamente buscando nuevas y mejores maneras de servir a sus clientes mejor que los demás.

Hágase las siguientes preguntas: ¿qué quieren realmente mis clientes?, ¿qué necesitan realmente mis clientes?, ¿qué valoran mis clientes?, ¿qué puedo ofrecer a mis clientes mejor que los demás?, ¿qué compran mis clientes a los demás y qué tengo que ofrecerles para conseguir que me compren a mí?

Su éxito en la vida será directamente proporcional a lo que haga después de haber terminado lo que se esperaba que hiciera. Busque siempre oportunidades de ofrecer más de aquello por lo que le pagan. Busque siempre la manera de ir un poco más allá con sus clientes. Recuerde, un poco más allá nunca hay atascos.

Sus clientes son aquellas personas de las que depende para conseguir el éxito en su trabajo. Esto significa que su jefe y sus compañeros de trabajo también son clientes, así como las personas que le compran productos o servicios. Sus clientes también son aquellas personas que dependen de usted para su éxito o satisfacción.

Ésta es la pregunta que tiene que hacerse y responder cada día: ¿qué puedo hacer para aumentar el valor de mi servicio a mis clientes hoy?

Busque la manera de añadir valor a lo que hace y a las personas que dependen de

usted todos los días. Una pequeña mejora en la forma de servir a sus clientes puede ser una importante razón para su éxito financiero. No deje nunca de buscar la forma de atender mejor a sus clientes.

Actualmente los clientes valoran más que nunca la rapidez. Cada vez que un cliente le pida algo, tiene que decirle: «Por supuesto, ¡en seguida!». Estas son las palabras más dulces que sus clientes pueden oír.

Ejercicio práctico

Identifique a sus clientes más importantes tanto dentro como fuera de su empresa. ¿Quiénes son las personas de las que más depende? ¿Quiénes son las personas que más dependen de usted? ¿Qué podría hacer, a partir de hoy, para cuidar mejor de ellas?

11

Ser totalmente honesto con uno mismo y con los demás

El conocimiento es la fuente natural de toda la riqueza, de todos los éxitos, de todas las ganancias materiales, de los grandes descubrimientos e inventos, y de todos los logros.

CLAUDE M. BRISTOL

Tal vez la cualidad más valorada y respetada que pueda desarrollar sea la de integridad absoluta. Sea totalmente honesto en todas sus intervenciones y en todas sus transacciones y actividades. No comprometa nunca su integridad. Recuerde que su palabra es su fianza y que su honor lo es todo cuando se trata de hacer negocios.

Todos los negocios que tienen éxito se basan en la confianza. Los triunfos que consiga en el camino hasta hacerse millonario dependerán exclusivamente del número de personas en las que confíe y que estén dispuestas a trabajar para usted, a confiar en usted, a prestarle dinero, a comprar sus productos y servicios y a ayudarlo en tiempos difíciles. Su carácter es el activo más importante que desarrolla en toda su vida, y se basa en la integridad que practica.

La primera clave de la integridad personal es la sinceridad con uno mismo en todos los sentidos. Ser sincero es lo mejor que hay en usted. Ser sincero con usted significa hacer lo que hace de una forma excelente. La integridad se demuestra internamente a través de la honestidad personal y externamente a través del trabajo de calidad.

La segunda clave de la integridad es la sinceridad respecto a las demás personas que hay en su vida, vivir en verdad con todo el mundo, no hacer o decir nunca algo que no crea que sea cierto, correcto y honesto. Rechace comprometer su integridad por cualquier cosa. Viva siempre según el estándar más alto que conozca.

Ésta es una pregunta que se debe formular y responder habitualmente: ¿cómo sería mi mundo si todos los que vivieran en él fuesen como yo?

Esta pregunta le obliga a establecer estándares altos para usted y a seguir subiendo el listón. Actúe como si cada una de sus palabras y de sus actos fueran a convertirse en una ley universal. Actúe como si todo el mundo le estuviera mirando y decidiera su comportamiento en base al suyo. Y en caso de duda, haga siempre lo correcto, cueste lo que cueste.

Ejercicio práctico

Casi todos los problemas de su vida pueden resolverse recurriendo a sus valores. ¿Cuáles son? ¿En qué cree y qué defiende? Normalmente cada vez que vive una situación de estrés de cualquier tipo, significa que está comprometiendo alguno de sus valores; sea cual sea, propóngase inmediatamente ser fiel a lo que realmente cree que es importante en su vida.

12

Definir prioridades y dedicarse a ellas de una en una

Un hombre con dos prioridades está poco centrado en cualquiera de ellas. Dedíquese a lo que considere más provechoso.

BRIAN TRACY

Si desarrolla el hábito de definir prioridades y de concentrarse individualmente en cada una de ellas, podrá conseguir prácticamente todo lo que desee en la vida. Esta estrategia ha sido la principal razón que ha hecho que miles e incluso millones de personas hayan conseguido ingresos altos, crear riqueza e independencia financiera.

Su capacidad para definir su principal prioridad y para trabajar luego en esa prioridad hasta su realización es la prueba más importante y la medida de su fuerza de voluntad, disciplina y carácter personal. Es el hábito más difícil de desarrollar, pero también el más importante si quiere llegar a ser un gran triunfador.

Ésta es la fórmula. Haga una lista de todo lo que tiene que hacer antes de empezar a trabajar para conseguir cualquier objetivo. Defina las prioridades de esa relación haciéndose una serie de preguntas, una y otra vez.

La primera pregunta es: ¿cuáles son mis actividades más valiosas?, ¿qué cosas de las que hago tienen más valor que las demás tanto para mi trabajo como para mi empresa?

La segunda pregunta es: ¿por qué estoy en nómina?, ¿para qué me han contratado exactamente? Concéntrese en los resultados, no en las actividades.

La tercera pregunta es: ¿qué puedo hacer yo y sólo yo que, si lo hago bien, suponga una gran diferencia? Ésta es una tarea en particular que sólo puede hacer usted. Si usted no la hace, nadie más la hará. Pero si la hace, y la hace bien, puede suponer una

diferencia significativa en su empresa o en su vida personal. ¿Cuál es esa tarea?

La cuarta pregunta es: ¿cuál es el uso más valioso de mi tiempo en este momento? Sólo hay una posible respuesta a esta pregunta en cualquier momento. Su capacidad para decidir el uso más valioso de su tiempo y para, después, empezar a desempeñar las tareas correspondientes es la clave para conseguir un nivel de productividad elevado y para lograr el éxito financiero.

Finalmente, propóngase prestar toda su atención y esfuerzos a una sola tarea, la más importante, y dedíquese a ella hasta que esté completada al cien por cien. Persevere sin distraerse o divagar. Oblíguese a seguir trabajando hasta que haya finalizado toda la tarea.

La buena noticia es que si va definiendo prioridades continuamente y se va concentrando en sus tareas de más valor, muy pronto podrá desarrollar el hábito de rendir mucho. Este hábito lo practicará de una forma automática y prácticamente garantizará su éxito en la vida. Sólo este hábito puede convertirle en un millonario hecho a sí mismo.

Ejercicio práctico

Identifique qué es lo más importante que puede hacer inmediatamente para lograr su objetivo más importante y luego oblíguese a hacer eso y sólo eso, hasta que esté totalmente completado. Su habilidad para hacer esto, y sólo esto, puede cambiar toda su vida.

13

Ganarse la reputación de persona rápida y seria

Haz tu trabajo; no sólo tu trabajo y nada más, sino un poco más, simplemente por el lujo de hacerlo, ese poco más que vale mucho más que todo el resto.

DEAN BRIGGS

El tiempo es la moneda del siglo XXI. Hoy en día todo el mundo tiene mucha prisa. Clientes que antes ni siquiera sabían que querían un producto o servicio, ahora lo exigen para ayer. La gente cada vez tiene menos paciencia para cualquier cosa. Los clientes leales cambian de proveedor de la noche a la mañana si el otro les puede servir antes que su proveedor habitual. La gratificación instantánea ya no es lo suficientemente rápida.

Su trabajo es ganarse la fama de rápido, desarrollar un «sentido de urgencia», ofertar una predisposición para la acción, moverse rápido cuando surgen oportunidades, moverse deprisa cuando la gente quiere o necesita algo y cuando ve que se ha de hacer alguna cosa...

Cuando su jefe o sus clientes le pidan que haga algo, déjelo todo y termínelo tan deprisa que les sorprenda. Seguro que alguna vez habrá oído decir: «cuando haya que hacer algo urgente, dáselo a una persona ocupada». Las personas que tienen fama de moverse rápido atraen más oportunidades y posibilidades hacia ellas; tienen más posibilidades de hacer más y más cosas, más deprisa que otras personas que simplemente hacen su trabajo si se está encima suyo.

Si logra combinar su habilidad para seleccionar su tarea más prioritaria con el compromiso de llevarla a cabo deprisa y bien, verá como progresa. Se le abrirán más puertas y le surgirán más oportunidades de las que pueda imaginarse en la actualidad.

Ejercicio práctico

Elija sólo una tarea importante que haya estado retrasando o dejando para más tarde y propóngase llevarla a cabo inmediatamente. Repítase constantemente estas palabras mágicas estimulantes: ¡hazlo ahora! ¡hazlo ahora! ¡hazlo ahora!

14

Estar preparado para saltar de cima en cima

Ganar no es algo ocasional, es algo permanente.

VINCE LOMBARDI

Del mismo modo que un escalador que ha conquistado la cima de una montaña tiene que descender al valle antes de volver a ascender otra montaña, su vida y su carrera serán una constante de subidas y bajadas. Habrá oído decir alguna vez: «La vida es un proceso de dos pasos hacia adelante y un paso hacia atrás».

La vida empresarial está compuesta por ciclos y tendencias. Hay ciclos ascendentes y ciclos descendentes. Muchas veces las tendencias económicas pueden llevar a un cambio total en la industria. Actualmente podemos verlo con internet y la expansión de la tecnología en todas las direcciones, que están cambiando muchas de nuestras ideas y creencias sobre cómo se hacen los negocios. Desarrolle una perspectiva a largo plazo. Adquiera una visión amplia de todo lo que haga. Planifique a dos, tres, cuatro y cinco años vista y no permita que le afecten emocionalmente los cambios a corto plazo de la vida diaria.

Repítase constantemente que todo en su vida se mueve en ciclos y tendencias. Muéstrese tranquilo, confiado y relajado con las fluctuaciones a corto plazo de su fortuna. Si tiene objetivos y planes definidos sobre los que trabaja cada día, la línea de tendencia general de su vida con el paso de los años irá adquiriendo una forma ascendente.

Ejercicio práctico

Identifique los ciclos y tendencias más importantes de su empresa. ¿Hacia dónde se mueve el mercado? ¿Qué está cambiando y cómo va a tener que

adaptarse a estos cambios? ¿Qué medidas debería tomar hoy para estar preparado para sacar partido al nuevo mundo del mañana? Sea cual sea la respuesta, tome estas medidas ¡ahora!

15

Ser disciplinado en todos los aspectos

La disciplina es la fuerza o la capacidad para obligarse a hacer lo que tiene que hacer, cuando lo tiene que hacer, tanto si tiene ganas como si no.

ELBERT HUBBARD

La disciplina es la cualidad más importante para triunfar en la vida y llegar a convertirse en millonario hecho a sí mismo. Si puede ser disciplinado consigo mismo y obligarse a hacer lo que tiene que hacer, cuando lo tiene que hacer, le guste o no, su éxito estará prácticamente asegurado.

El secreto para convertirse en millonario hecho a sí mismo es una perspectiva a largo plazo combinada con una habilidad para posponer la gratificación a corto plazo. Es su habilidad para marcarse el objetivo de lograr la independencia financiera a corto plazo y luego obligarse, cada día y con todos y cada uno de sus gastos, a hacer sólo aquellas cosas que le van a garantizar que en último término conseguirá su objetivo a largo plazo.

Para ser disciplinado con uno mismo hay que saber dominarse, controlarse y ser responsable. La diferencia entre los que triunfan y los que fracasan es que los que triunfan transforman en un hábito hacer las cosas que a los que fracasan no les gusta hacer. ¿Y cuáles son esas cosas? Las cosas que no les apetece abordar a los que fracasan son las mismas cosas que no les gusta hacer a los que triunfan. Pero los que triunfan las hacen igualmente porque son conscientes de que es el precio que tienen que pagar para alcanzar el éxito que desean.

A los que triunfan les preocupan más los resultados. Los que fracasan se preocupan más por los métodos. Las personas que triunfan toman las medidas necesarias para conseguir unos objetivos. Las personas que no triunfan toman las medidas necesarias para aliviar su tensión. Los que triunfan hacen las cosas que son difíciles y necesarias e importantes. Los que fracasan, sin embargo, prefieren hacer las cosas que son divertidas

y fáciles y que les producen una satisfacción inmediata.

Lo bueno es que cada vez que practique la disciplina consigo mismo estará fortaleciendo, al mismo tiempo, sus otras cualidades y mejorará su autoestima, se gustará y se respetará un poco más. Y cuanto más practique la disciplina con las cosas pequeñas, más capacitado estará para ser disciplinado con las grandes oportunidades, experiencias y desafíos de la vida.

Recuerde que todo en la existencia es una prueba. Cada día, cada hora y algunas veces cada minuto, está pasando una prueba de dominio, control y disciplina. La prueba consiste en ver si es capaz de hacer las cosas más importantes y de seguir con ellas hasta completarlas, y en ver si puede mantener su mente concentrada en lo que quiere y en lo que le interesa en lugar de pensar y hablar de cosas que no quiere o de problemas que tuvo en el pasado. Si supera la prueba, progresa y asciende al siguiente «nivel». Y mientras vaya superando las pruebas irá progresando. El éxito requiere toneladas de disciplina. Como dijo Jim Rohn: «La disciplina pesa kilos, el fracaso toneladas».

Ejercicio práctico

Cambie una cosa cada vez. Identifique un área de su vida en la que la falta de disciplina esté interfiriendo en su éxito. Propóngase hoy mismo ser disciplinado en esa área. Vaya a por todas. Hable con los demás de su decisión. No permita nunca excepciones hasta que haya conseguido implantar firmemente el hábito. Sólo esta decisión podría cambiar su vida.

16

Desatar la creatividad innata

La imaginación es más importante que los actos.

ALBERT EINSTEIN

Ahí van más buenas noticias. Es un genio en potencia. Es mucho más listo de lo que se imagina. Es más inteligente y tiene más capacidad creativa de la que jamás ha utilizado.

Su cerebro tiene diez billones de células, cada una de las cuales está conectada a otras veinte mil células a través de una compleja red de neuronas y dendritas. Esto significa que las posibles combinaciones y permutaciones de células de su cerebro son más numerosas que el número de moléculas del universo conocido. Su capacidad para desarrollar ideas que pueden ayudarle a triunfar es ilimitada, por lo tanto, su capacidad para triunfar también es ilimitada.

Su creatividad se puede ver estimulada por tres factores: en primer lugar, por objetivos intensamente deseados; en segundo, por problemas que le presionen, y en tercer lugar, por preguntas determinadas. Cuanto más concentrada esté su mente para lograr sus objetivos, resolver sus problemas y responder las preguntas más difíciles relativas a su empresa y a su vida personal, más inteligente será y mejor funcionará su mente en el futuro.

Su cerebro, su creatividad, es como un músculo: cuanto más lo ejercite, más fuerte y más resistente se volverá. De hecho, puede incrementar su inteligencia y su coeficiente intelectual obligándose a pensar de forma creativa durante todo el día. Y recuerde, la creatividad es sinónimo de «mejora». Cada vez que se le ocurre algo para mejorar algún aspecto de su trabajo, para encontrar formas más nuevas, mejores, más rápidas, más baratas o más fáciles de conseguir un resultado, está funcionando a su nivel más alto de creatividad.

Del mismo modo que desarrolla sus músculos trabajándolos mediante el entrenamiento físico, también puede desarrollar sus músculos mentales. Éste es un ejercicio que puede practicar para desarrollar su inteligencia y liberar su genio interior.

Procúrese una hoja de papel en blanco y escriba su objetivo más importante o su problema más agobiante en la parte superior en forma de pregunta. Por ejemplo, podría escribir: «¿Cómo puedo duplicar mi sueldo en los próximos 24 o 36 meses?».

Ahora oblíguese a escribir por lo menos veinte respuestas distintas a esa pregunta. Seleccione una de sus respuestas y póngase en marcha inmediatamente. Le sorprenderán los resultados.

Ejercicio práctico

Escriba el problema que más le agobie o su objetivo más deseado. Luego imagine que este problema se resolvió perfectamente o que logró su objetivo de una manera ideal. ¿Cómo sería la solución o el logro? ¿Qué podría hacer inmediatamente para conseguir este resultado? Recuerde, la acción lo es todo.

Rodearse de las personas adecuadas

Dentro de cinco años será la misma persona excepto por las personas que conozca y los libros que lea.

CHARLIE JONES

En su vida, el ochenta y cinco por ciento de su éxito y felicidad dependerá de la calidad de las relaciones que desarrolle en sus actividades personales y profesionales. Cuanta más gente conozca y que le conozca de una forma positiva, más éxito tendrá y más rápidamente progresará.

Prácticamente en cualquier momento importante de su vida hay alguien ahí para ayudarlo o para estorbarle. Las personas que triunfan hacen un hábito de crear y mantener una red de relaciones de calidad durante toda su vida, y como consecuencia de ello consiguen mucho más que la persona que se queda cada noche en su casa mirando la televisión. Todo incluye relaciones. Prácticamente todos sus problemas surgen como consecuencia de unas relaciones poco adecuadas, con las personas equivocadas. Prácticamente todos sus éxitos irán acompañados de magníficas relaciones con personas fantásticas que pueden ayudarlo y a las que usted también puede ayudar.

Más del noventa por ciento de sus éxitos dependerán de su «grupo de referencia», que se define como las personas con las que eventualmente se identifica y pasa el tiempo.

Usted es como un camaleón en el sentido que absorbe las actitudes, comportamientos, valores y creencias de las personas con las que pasa la mayor parte del tiempo. Si quiere triunfar, rodeese de gente positiva. Rodeese de gente optimista y feliz, que tenga objetivos y que progrese. Al mismo tiempo, aléjese de las personas negativas, críticas e insatisfechas. Si quiere volar con las águilas, no puede escharbar con los pavos.

Los millonarios que se han hecho a sí mismos tienden sus redes continuamente; son

miembros de asociaciones industriales y comerciales, asisten a todas las reuniones y participan en las actividades de los grupos. Se presentan a otros empresarios y a actos sociales, reparten sus tarjetas de visita y hablan de lo que hacen con los demás.

Y ésta es una de las mejores estrategias. Cuando conozca a gente nueva, pregúnteles por su negocio y especialmente por lo que necesita saber para enviarles a sus clientes.

Luego, en cuanto pueda, mire si puede hacer alguna operación a su manera. Muéstrese como alguien más predispuesto a dar que a recibir. Busque siempre la forma de invertir antes de empezar a pensar en el modo de gastar. La mejor manera de establecer contactos y relaciones es buscar constantemente la forma de ayudar a los demás a conseguir sus propios objetivos. Cuanto más dé de usted sin esperar nada a cambio, más recompensas recibirá de las fuentes más inesperadas.

Ejercicio práctico

Identifique a las personas más importantes de su vida, tanto presente como futura. ¿Qué podría hacer para ayudarles en su vida y en su trabajo y que les despertara a su vez el deseo de ayudarle a usted? Identifique a las personas que tendría que conocer. ¿Qué podría hacer para ayudarles antes de necesitar nada de ellas a cambio? Recuerde, para recoger, primero hay que sembrar.

18

Cuidar la salud de forma excelente

El secreto de la felicidad es una mente sana en un cuerpo sano.

THEODORE ROOSEVELT

Estamos viviendo el momento más maravilloso de la historia humana en términos de longevidad y condición física. Actualmente podemos vivir más y mejor que nunca. Podemos llegar a vivir ochenta, noventa e incluso cien años con una salud excelente, y podemos hacerlo si nos lo proponemos.

En primer lugar, márquese el objetivo de vivir por lo menos ochenta años. Luego analice cuáles son sus hábitos actuales de salud y pregúntese si con su estilo de vida actual va a ser capaz de llegar a los ochenta en buena forma.

Hay tres claves para vivir una vida larga, feliz y saludable. La primera es un peso adecuado. Márquese el objetivo de tener su peso bajo control y luego manténgase con ese peso y en forma durante el resto de su vida. Hay una fórmula integrada por seis palabras para perder peso y mantener una buena forma física. Es tan sencilla como esto: «Comer menos y hacer más ejercicio».

La segunda es una dieta adecuada, y la clave es comer alimentos mejores y comer menos; consumir más proteínas, frutas y vegetales; eliminar los postres, refrescos, caramelos y todo lo que contenga azúcar; reducir el consumo de sal y dejar de consumir productos compuestos de harinas blancas; comer porciones pequeñas y hacer cuatro o cinco comidas al día, en lugar de tres grandes comidas.

Cuando adquiera el dominio total de sus hábitos alimenticios le resultará mucho más fácil controlar sus costumbres en otros aspectos de su vida.

La tercera clave para vivir una vida más larga es hacer ejercicio. Esto supone

dedicarse a la práctica de alguna actividad física vigorosa aproximadamente doscientos minutos por semana o una media de treinta minutos al día. Puede hacer todo el ejercicio necesario dando un paseo de media hora a una hora diaria entre tres y cinco días por semana. Si se lo quiere tomar realmente en serio, debería hacerse socio de algún gimnasio o adquirir algún equipamiento de práctica deportiva para instalar en su casa y practicar incluso más vigorosamente.

La clave para disfrutar de una condición física excelente y de una vida larga es marcarse objetivos claros, específicos para los niveles de salud y condición física. Elabore un plan de acción y vaya siguiéndolo cada día. Este compromiso con la salud requiere mucha voluntad, auto control y disciplina, pero las compensaciones pueden ser extraordinarias.

Si su objetivo financiero es lograr unos beneficios de más de un millón de euros, su objetivo físico debería ser vivir todo lo posible para poder disfrutar de un magnífico estilo de vida con su dinero.

Ejercicio práctico

Identifique un hábito de salud que tiene que desarrollar para disfrutar de niveles superiores de salud y energía. Tal vez consista en eliminar todos los dulces. A continuación, considérela como un reto personal y propóngase ser muy estricto consigo mismo hasta que haya conseguido implantar firmemente este hábito.

19

Ser decidido y orientado a la acción

Rodea con tus brazos un mar de problemas, y al hacerlo acabarás con ellos.

WILLIAM SHAKESPEARE

Una de las cualidades de los millonarios que se han hecho a sí mismos es que piensan detenidamente y después toman sus decisiones muy deprisa. Son muy disciplinados consigo mismos para actuar y llevar a cabo las decisiones que han tomado. Se mueven deprisa y obtienen un *feedback* muy rápido de sus acciones. Si se dan cuenta de que han cometido un error se corrigen inmediatamente e intentan otra cosa.

El secreto para triunfar es probar. Las personas que triunfan son decididas e intentan muchas más cosas que las demás. Según la Ley de Probabilidades, si prueba muchas formas diferentes de tener éxito, tendrá muchas probabilidades de hacer lo correcto en el momento adecuado.

Las personas que no triunfan son indecisas; saben que tendrían que hacer o dejar de hacer algunas cosas, pero no tienen el carácter o la voluntad necesarios para tomar decisiones firmes. Como consecuencia de ello vagan por la vida y nunca alcanzan la felicidad, la plenitud o el éxito; nunca llegan a ser ricas ni a lograr la independencia financiera. Se conforman con mucho menos de lo que les correspondería.

Si consigue ser una persona decidida y orientada a la acción, cambiará totalmente el curso de su vida, conseguirá hacer mucho más en un día que los demás, progresará mucho más deprisa que los que le rodean, dará con una nueva fuente de energía, entusiasmo y motivación que le llenará de júbilo y vigor. Esta energía positiva le empujará más deprisa hacia adelante, hacia la consecución de sus objetivos.

Ejercicio práctico

Pregúntese: ¿qué acción, si la realizara inmediatamente, tendría el mayor impacto positivo sobre mis resultados? Sea cual sea su respuesta a esa pregunta, ¡adelante!

No dejar nunca que el fracaso sea una opción

No hay que tener miedo de nada salvo del propio miedo.

FRANKLIN D. ROOSEVELT

El miedo al fracaso es el mayor obstáculo para triunfar en la vida adulta. Tenga en cuenta que el fracaso como tal no existe. El fracaso le hace más fuerte, más resistente y más decidido. Es el miedo al fracaso o la anticipación al fracaso lo que puede paralizar sus pensamientos y sus actividades e impedirle, incluso, intentar hacer las cosas que tiene que hacer para conseguir un gran éxito.

En una ocasión un joven periodista le preguntó a Thomas J. Watson, el fundador de IBM, cómo podía triunfar más deprisa. Watson le respondió con estas maravillosas palabras: «Si quieres triunfar más deprisa, tienes que doblar tu índice de fracaso. El éxito se encuentra en el otro extremo del fracaso».

Atrévase a ir hacia adelante. Los millonarios que se han hecho a sí mismos no son jugadores, pero siempre están dispuestos a asumir riesgos calculados en la dirección de sus objetivos con tal de conseguir mayores recompensas, su actitud con respecto al riesgo es probablemente el indicador más importante de su predisposición a hacerse ricos.

Cada vez que se encuentre ante una situación arriesgada, fórmese la siguiente pregunta: «¿qué es lo peor que me puede pasar si sigo adelante?». Luego, como dijo J. Paul Getty, el millonario del petróleo que se hizo a sí mismo, debe asegurarse de que, sea lo que sea, no pase.

Lo cierto es que todo el mundo tiene miedo al fracaso. Todo el mundo tiene miedo a perder y a la pobreza. Todo el mundo tiene miedo a equivocarse y a ser relegado. Pero los millonarios que se han hecho a sí mismos son aquellos que, consciente y

deliberadamente, han hecho frente a este miedo y han seguido adelante. Ralph Waldo Emerson escribió: «Acostúmbrate a hacer lo que te da miedo. Si haces las cosas que te da miedo hacer, el fin del miedo está asegurado».

Si actúa con atrevimiento, una serie de fuerzas aparentemente inapreciables acudirán en su ayuda. Y todo acto de valor incrementa el coraje y la capacidad para tener coraje en el futuro. Cada vez que se emprende una acción en el sentido del progreso sin ninguna garantía de éxito, los miedos disminuyen y aumenta el coraje y la confianza en uno mismo. Eventualmente, llega un momento en que no se siente miedo de nada.

Tal vez la mejor frase de la película *Apolo 13* fue la de Eugene Krantz, director de control de la misión de la NASA. Cuando los que le rodeaban empezaron a pensar en la posibilidad de perder la nave y los astronautas, los tranquilizó a todos anunciando en voz alta: «¡El fracaso no es una opción!».

Su trabajo consiste en proponerse convertirse en un millonario hecho a sí mismo. Su trabajo está en definir objetivos específicos, ponerlos por escrito y trabajar para conseguirlos cada día. Y especialmente debe continuar recordándose, frente a todos los problemas y dificultades que puedan surgir, que «¡el fracaso no es una opción!». Ésta es la actitud que, más que ninguna otra cosa, garantizará su éxito a largo plazo.

Ejercicio práctico

Identifique uno de sus mayores miedos en la vida —por ejemplo, al fracaso, a las críticas o a la desaprobación— y decida comportarse como si el miedo no existiera. Imagine que tuviera el éxito asegurado si actuara sólo en la dirección de sus objetivos y sueños. Luego, simplemente, ¡hágalo!

Superar la «prueba de persistencia»

Nada puede ocupar el lugar de la persistencia. El talento no, nada es tan común como los hombres con talento que no triunfan. El genio tampoco, el genio no recompensado es casi un proverbio. La educación tampoco, el mundo está lleno de desertores educados. La persistencia y la determinación son omnipotentes.

CALVIN COOLIDGE

La persistencia es la cualidad más fuerte del carácter. La persistencia es al carácter humano lo que el carbón es al acero. Es la cualidad indispensable que va de la mano del éxito en la vida. Y éste es uno de los grandes secretos de la persistencia y del éxito. Programe su mente subconsciente para la persistencia mucho antes de que en su camino hacia el éxito le sorprendan los contratiempos y desengaños. Propóngase de antemano no rendirse nunca, pase lo que pase.

Cuando se sienta desbordado por un problema o dificultad no tendrá tiempo de desarrollar la persistencia necesaria para superar el contratiempo o el desengaño, pero si planea anticipadamente los altibajos de la vida, cuando lleguen estará psicológicamente preparado. Estará listo.

El coraje para persistir ante una situación de adversidad y desengaño es la cualidad que, más que ninguna otra cosa, garantizará su éxito. Su activo personal más importante puede ser su predisposición a perseverar más tiempo que los demás. En realidad, su persistencia es una medida real de lo que cree en sí mismo y en su capacidad de triunfar.

Recuerde, todo en la vida es una prueba. Para tener éxito debe superar «la prueba de persistencia», y muchas veces esta prueba le puede pillar por sorpresa; puede llegar en cualquier momento, normalmente de una forma totalmente inesperada y fuera de lugar. Tiene que hacer una prueba de persistencia cada vez que deba hacer frente a una

dificultad, desengaño, contratiempo, fracaso o crisis inesperada. Ahí es donde se demuestra a sí mismo, y a todos los que le rodean, de qué está hecho.

Epicteto, filósofo griego, escribió en una ocasión: «Las circunstancias no hacen al hombre. Únicamente hacen que se descubra a sí mismo».

En la vida lo único que no puede evitar son las crisis recurrentes. Si es una persona muy ocupada, tendrá una crisis cada dos o tres meses. Entre esas crisis inevitables tendrá una sucesión continua de problemas y dificultades. Y cuantos más objetivos tenga, cuanto más grandes sean sus sueños y cuanto más decidido esté a convertirse en millonario hecho a sí mismo, más problemas y crisis tendrá que superar.

El único factor que puede controlar es la forma de responder a las dificultades y a los contratiempos. Lo positivo de todo esto es que cada vez que responde de una forma positiva y constructiva, se hace un poco más fuerte y mejor e, incluso, más capaz de afrontar los próximos problemas o crisis que se le puedan presentar. Llegará un momento en su vida en el que será totalmente imparable.

Se convertirá en una especie de fuerza de la naturaleza. Será irresistible. Se convertirá en el tipo de persona que nunca se rinde, por difíciles que se pongan las cosas. Por muchos obstáculos que se crucen en su camino, encontrará el modo de superarlos, rodearlos o atravesarlos. Será como el conejito que aparece en el anuncio de una marca de pilas de la televisión. Seguirá funcionando y funcionando.

Ejercicio práctico

¿Cuál es la situación más difícil a la que tiene que hacer frente actualmente en su vida? Sea la que sea, imagine que le ha llegado en este momento para que aprenda una lección muy valiosa que tenía que conocer para tener mucho más éxito en el futuro. ¿Qué tipo de lección podría ser? A partir de este momento trate de descubrir la lección en cada contratiempo o dificultad que se le presente. Siempre la descubrirá y le ayudará en su esfuerzo por llegar a ser un millonario hecho a sí mismo.

Conclusión

El éxito es predecible

Déjenme repetir el mensaje más importante de este libro. Es éste: «El éxito es predecible».

El éxito no es una cuestión de suerte, un accidente ni el resultado de estar en el lugar adecuado en el momento adecuado. El éxito es tan predecible como el sol que sale por el este y se pone por el oeste. Si practica los principios que acaba de aprender progresará en la vida, tendrá una ventaja increíble con respecto a las personas que no conocen o que no utilizan estas técnicas y estrategias, una ventaja que le dará el estigma de vencedor para el resto de su vida y de su carrera.

Si de forma regular y persistente hace las mismas cosas que hacen las personas con éxito, nada en el mundo podrá impedir que triunfe. Es el arquitecto de su propio destino; es el amo de su propia suerte; está sentado al volante de su propia vida; no existen limitaciones a lo que puede hacer, tener o ser, excepto las barreras que se imponga a sí mismo como consecuencia de sus propios criterios.

Recuerde, es tan bueno o mejor que cualquier persona que conozca o que pueda conocer. Es un ser humano excelente. Sus talentos y habilidades son mucho mejores de lo que cree o de lo que ha utilizado hasta ahora. Dispone del potencial necesario para conseguir cosas maravillosas en su vida. Sus principales responsabilidades son tener grandes sueños, decidir exactamente qué quiere, elaborar un plan de acción para conseguirlo, practicar las estrategias desarrolladas en este libro, actuar cada día en la dirección de sus sueños y objetivos y proponerse no rendirse nunca, jamás. Si hace todo esto, conseguirá situarse al lado de los ángeles. No habrá quien le pare y su éxito será inevitable.

Acerca del autor

BRIAN TRACY es orador, profesor y consultor profesional y presidente de la Brian Tracy International, una empresa de formación de personal y consultoría establecida en Solana Beach, California. Además, también es un millonario que se ha hecho a sí mismo.

Brian aprendió sus lecciones por el camino más difícil. Abandonó la escuela superior sin licenciarse y trabajó como peón durante varios años. Se dedicó a lavar platos, recoger madera, perforar pozos, trabajar en fábricas y recoger heno en granjas y ranchos.

A los veintitantos años se hizo vendedor y empezó a prosperar en el mundo empresarial. Año tras año, estudiando y aplicando cada idea, método y técnica que descubría, se esforzaba al máximo y con el tiempo consiguió llegar a ser director de explotación de una compañía que facturaba 265 millones de dólares.

A los treinta años ingresó en la Universidad de Alberta y se licenció en comercio, más tarde estudió un máster en administración y gestión de empresas en la Columbia Pacific University. A través de los años ha trabajado en veintidós compañías e industrias diferentes.

En 1981 empezó a disfrutar sobre sus principios de éxito en conferencias y seminarios por todo el país. Actualmente sus libros, programas de radio y vídeos están traducidos a veinte idiomas y se utilizan en treinta y ocho países.

A Brian sólo le interesa una cosa. Cree que la persona media (o por encima de la media) tiene un enorme potencial oculto. Está convencido de que todos podrán avanzar mucho más deprisa hacia sus objetivos si aprenden y practican los métodos, técnicas y estrategias más importantes utilizadas por otras personas que ya han triunfado anteriormente.

Desde que empezó a dar conferencias a nivel profesional, Brian ha compartido sus ideas con más de dos millones de personas en veintitrés países. Ha colaborado como consultor y profesor para más de quinientas corporaciones. Ha vivido y practicado todos y cada uno de los principios de este libro. Ha conseguido superar y que miles de personas superen la frustración de no conseguir la prosperidad y el éxito deseado.

Brian Tracy se califica a sí mismo de «lector ecléctico». Se considera a sí mismo no como un investigador académico sino como un sintetizador de información. Cada año dedica cientos de horas a leer una gran variedad de periódicos, revistas, libros y otros materiales. Además, escucha muchas horas de programas de radio, asiste a innumerables seminarios y mira muchas cintas de vídeo sobre temas de su interés. Información recogida de la radio, televisión y otros medios de comunicación también se añaden a sus conocimientos básicos.

Asimila ideas e informaciones fundamentales en su propia experiencia. Es autor de más de una docena de libros líderes en ventas, incluidos entre otros *Maximum achievement*, *Advanced selling strategies* y *The 100 absolutely unbreakable laws of business success*. Ha escrito y producido más de trescientos programas de audio y vídeo que han sido traducidos a veinte idiomas y que se ofrecen en treinta y cinco países.

Brian está felizmente casado y es padre de cuatro hijos. Vive en un campo de golf en San Diego. Viaja y da conferencias más de cien veces al año y está en tratos comerciales con más de diecisiete países. Está considerado como una de las máximas autoridades del éxito y triunfo en el mundo.

El seminario de cómo hacerse millonario

Cómo ganar su primer millón —o más— en siete años o menos.

¿Va en serio sobre cómo conseguir su independencia financiera? Si quiere saber cómo ganar su primer millón —y más— más deprisa de lo que nunca había imaginado posible, únase a Brian Tracy durante dos excitantes días.

En este seminario práctico, extremadamente popular, aprenderá un proceso, por pasos, en el que podrá descubrir su potencial oculto, ganar más dinero y librarse de sus deudas.

Aprenderá a incrementar sus ingresos, reducir sus gastos, aumentar sus ahorros e invertir en su camino por conseguir la independencia financiera. Conocerá los métodos prácticos probados y las estrategias utilizadas por todos los millonarios que se han hecho a sí mismos.

Sabrán cómo empezar y construir su propia empresa y cómo desarrollar varias fuentes de ingresos que le permitan llegar a ser financieramente independiente para el resto de su vida.

En los últimos veinte años Brian Tracy ha enseñado estos principios a más de dos millones de personas en veintitrés países. En esta excitante experiencia de dos días de duración, conocerá un sistema demostrado para alcanzar el éxito financiero que cambiará

su vida para siempre.

Para más detalles o para inscribirse, visítenos en www.briantracy.com y haga clic en «Seminario de cómo ser millonario».

Índice

Título	4
Derechos de autor	6
Referencias	7
Índice	9
Prefacio	10
Introducción: La ley «causa y efecto»	13
1. Tener grandes sueños	15
2. Desarrollar un sentido de dirección definido	18
3. Verse como profesional autónomo	21
4. Hacer lo que le gusta	23
5. Comprometerse con la excelencia	25
6. Trabajar más horas y más duramente	27
7. No dejar nunca de estudiar y aprender	29
8. Recompensarse en primer lugar	31
9. Conocer todos los detalles de su negocio	33
10. Dedicarse al servicio a los demás	35
11. Ser totalmente honesto con uno mismo y con los demás	37
12. Definir prioridades y dedicarse a ellas de una en una	39
13. Ganarse la reputación de persona rápida y seria	41
14. Estar preparado para saltar de cima en cima	43
15. Ser disciplinado en todos los aspectos	45
16. Desatar la creatividad innata	47
17. Rodearse de las personas adecuadas	49
18. Cuidar la salud de forma excelente	51
19. Ser decidido y orientado a la acción	53
20. No dejar nunca que el fracaso sea una opción	55
21. Superar la «prueba de persistencia»	57
Conclusión: El éxito es predecible	59
Acerca del autor	60