

JUAN DIEGO GÓMEZ GÓMEZ

HÁBITOS DE

RICOS

NUEVAS IDEAS

PARA ALCANZAR LA LIBERTAD FINANCIERA

PAIDÓS EMPRESA



Hábitos de ricos

Juan Diego Gómez Gómez

Hábitos de ricos

Nuevas ideas para alcanzar la
libertad financiera

PAIDÓS EMPRESA

© Juan Diego Gómez Gómez, 2016
© Editorial Planeta Colombiana S.A., 2016
Calle 73 No. 7-60, Bogotá
Primera edición en el sello Paidós Empresa: julio de 2016
ISBN 13: 978-958-42-5168-8

Diseño de portada y de colección: Departamento de Diseño Editorial,
Editorial Planeta Colombiana

Desarrollo e-pub: Hipertexto Ltda.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor.

A mis seguidores, fuente de inspiración

1

LOS PILARES DE LA RIQUEZA

He sido un obsesionado por divulgar un conocimiento con la mayor pedagogía posible, de tal suerte que las personas se apropien de él y transformen su realidad cotidiana. Este libro no será la excepción y utilizaré toda mi capacidad didáctica para que esta experiencia de lectura pueda transformar su vida. Nada gano con hablar de riqueza, de educación y libertad financiera, de inspiración, de encontrar un sentido trascendental al deseo de ser rico, si no comparto ideas sobre cómo lograrlo. No nos da temor, entonces, poner la vara alta desde el principio.

Parto de la certeza de que cada uno de nosotros es capaz de convertirse en la persona que quiera ser, pero esto, como lo iremos viendo a lo largo de estas páginas, requiere de algo más que una poderosa determinación de hacerlo. Una de las cualidades más fascinantes de los seres humanos es la extraordinaria capacidad de cambiar y siempre poder mejorar. Decir que no es posible alcanzar una transformación o que los defectos estarán ahí para siempre porque “así nacimos” es, desde mi punto de vista, una frase mediocre.

En más de veinte años como inversionista, coach y analista financiero, con recurrencia las personas me dicen: “quiero conseguir dinero, pero no lo logro, no lo veo posible todavía”. He podido concluir a través de mi propia experiencia y la de muchas personas, que mientras más se busca algo con espíritu egoísta, se vuelve más esquivo y difícil de obtener. Hoy tengo claro que es indispensable contar con una motivación profunda, que sea el motor para revestir esas aspiraciones con un sentido trascendente, que nos lleve a descubrir el potencial que tenemos para superar cualquier obstáculo; el dinero, la riqueza y la abundancia llegarán por sí mismos, pero solo si tenemos bien definido para qué los busquemos.

Puede sonar sencillo, pero definir este “para qué”, ese “propósito de vida”, requiere recorrer algunos pasos y no debe confundirse con el resultado esperado de ciertas acciones de la vida. El significado de esto lo aclararemos en las páginas que siguen mediante ejemplos, con el ánimo de

que cada quien lo descubra y sienta en su vida cómo surge lo que hemos llamado “un modo de vida púrpura”, que lo diferenciará del común de la gente. Descubrirá también que dentro de usted hay una imbatible capacidad para hervir, de apasionarse tanto por su “para qué”, que alcanzará lo que se proponga. Baste señalar por ahora que desde nuestra perspectiva, alcanzar la riqueza, la prosperidad y la abundancia, van ligados de una manera directa con el crecimiento de cada cual como persona: dé un abrazo, sea amable y generoso, haga una llamada a alguien que tal vez no la espera, sea firme, siempre aspire a más y se dará cuenta de cómo todo eso tiene relación con el dinero.

Nada gana una persona con decir “quiero progresar financieramente” si sus hábitos, si lo que estudia, si lo que lee, si aquello en lo que participa, si las personas de las que se rodea, siguen siendo siempre los mismos. Inclusive, si sus horas de sueño siguen siendo largas y plácidas esperando que su realidad cambie por sí sola como por arte de magia. Por eso puedo afirmar que no hay diferencia alguna entre una persona pobre y una persona que quiera ser rica pero que no hace nada útil para lograrlo.

Llegar a estas reflexiones ha sido el fruto de mi experiencia. Convertí en la oportunidad de mi vida lo que para muchos es una tragedia: ser despedido. Lo he repetido en mis conferencias y seminarios y lo reafirmo cada día. Fue el momento de confrontarme, ver de qué estaba hecho y encontrar mi norte. Cambié mi mentalidad y ello permitió que pasara de ganar ochocientos dólares mensuales como docente e investigador universitario, a obtener ingresos mensuales, tan solo cuatro años más tarde, superiores a los de cualquier presidente o CEO de empresa privada en la región.

Antes de los 35 años de edad había sido profesor, escrito cinco libros y era columnista de importantes medios de economía del país. También había acumulado experiencias muy valiosas en el sector financiero privado en diversas entidades, hasta que llegó aquel momento determinante. Creé entonces el primer seminario de inversiones por Internet para no expertos en Colombia en el 2000, cuando la inmensa mayoría no tenía un computador y pocos se atrevían siquiera a realizar un pago por Internet; en la actualidad, ya son más de 75 las versiones de este seminario.

En 2004 fundé Invertir Mejor con el propósito de masificar las

inversiones por Internet; hoy Invertir Mejor logra este objetivo en más de cuarenta países en los que tiene clientes, pero más importante aún, es que nuestra razón de ser ya no solo tiene que ver con inversiones; es inspirar la vida de nuestros socios y seguidores por medio de una mejor educación financiera y un crecimiento personal. Me interesa inspirar a millones de personas, y que a través de mi influencia puedan modificar su existir. Quise que más que una empresa, Invertir Mejor se convirtiera en una causa; lo hemos ido logrando, gracias al trabajo de un equipo humano comprometido al que siempre agradezco y a Alicia, mi esposa.

Para mí, el Universo nos evalúa todos los días, y mientras más determinación tenga usted, más méritos acumula; esa determinación, esas ganas, esa pasión que usted le imprima a su trabajo diario, es terreno fértil para que se cosechen buenos frutos. En cada momento de la vida, ese Universo toma una foto en la que quedan registradas las condiciones exactas en las que usted se encuentra, y depende de usted hacer que esa foto sea bonita y luzca como quiere verse. Eso me ocurrió a mí: transformé lo que parecía una situación adversa en lo que hoy es mi más profundo motivo para existir y a lo que dedico el ciento por ciento de mi tiempo laboral: enseñar, inspirar e *invertir* en que las personas sean más felices. Como veremos, entre menos egoísta e individual sea tu “para qué”, el Universo te devolverá más prosperidad y qué mejor que venga acompañada de dinero. El dinero en sí no es el propósito, tengámoslo claro desde el inicio, es uno de los resultados deseables de un propósito fuertemente arraigado en nuestro ser.

El secreto es SER para llegar a tener; no tener para llegar a SER. Aumenta tu riqueza interior, y aumentará tu riqueza exterior.

He destacado la palabra *invertir* intencionalmente. Cuando invierta recursos, ojalá vayan destinados a un negocio donde despliegue aquello para lo cual ha venido a este mundo, ese propósito trascendente que hemos bautizado como el “para qué”; este propósito debe estar relacionado con lo que mejor hace, con sus talentos, y por eso hay que monetizarlos o volverlos dinero.

Todo ser humano tiene defectos, de eso no hay duda, pero a la par tiene un sinnúmero de habilidades y destrezas que descubre en los momentos que parecen más difíciles y que antes no creía posible poder desplegar; sin excepción, talentos tenemos todos, la diferencia la hace quien los descubre y los convierte en algo rentable. La mayoría de la gente subestima ese capital que tiene ahí latente y aprender a explotarlo es también educación financiera, como lo veremos en este libro.

He mencionado uno de los factores que fueron determinantes en mi carrera, que me llevaron a cambiar mi vida y me señalaron un hito para descubrir y potenciar los talentos que ya tenía: haber sido despedido. Esta situación me confrontó y me llevó por un camino hacia la generación de nuevos y mayores ingresos, un trayecto que deseo que cada lector forje también. La foto que el Universo hizo de mí en ese momento era la de una persona ante un obstáculo nuevo e inesperado, pero dotado por naturaleza con la determinación de cambiar la situación por completo y volverla a su favor.

Llegué a corroborar que “la realidad de una persona se basa en lo que ella cree que es posible; nada cambiará hasta que la realidad de esa persona cambie, y eso solo se convierte en realidad cuando sea capaz de vencerse a sí misma, vencer sus miedos, vencer sus defectos”. Me había visto obligado a reflexionar profundamente sobre mis propios talentos y aspiraciones para convertir esa adversidad en el terreno donde sembraría las semillas de mi propio destino, y transformar esa crisis en oportunidad. Los cuestionamientos a los que me enfrenté no eran nada sencillos ni triviales: ¿a qué había venido al mundo?, ¿qué es lo que mejor hago?

Las respuestas no las encontré de inmediato. Pero al mirar lo que había hecho hasta el momento, fui dándome cuenta de que la razón de mi vida era enseñar e inspirar, para lo cual contaba con talentos que me ayudaban a hacerlo bien tales como la capacidad de expresarme en público, estudiar y ser disciplinado. El Universo me estaba mostrando que aquella primera fotografía empezaba a cambiar, otros caminos se abrían y la siguiente foto iba a ser radicalmente diferente.

Así como descubrí y valoré mis talentos y virtudes, también los defectos seguían allí, y afloraban a tal grado que opacaron lo que empezaba a construir. El éxito en el campo laboral me había llevado a convertirme en

una persona soberbia, prepotente, poseedor de la verdad absoluta, tanto que ni yo mismo me soportaba en ocasiones. Me faltaban inteligencia emocional y espiritualidad y, literalmente, me humillé y vencí a mí mismo para adquirirlas.

Considero que cuando das el éxito por descontado y crees que estará ahí para siempre y que tus capacidades pueden eclipsar otras cosas tan importantes en la vida como tratar mejor a los demás, no perder el control y ser más humano, estás perdido. Había ido logrando generar muchos más ingresos que los que tenía cuando estaba empleado, eso estaba muy bien, no obstante nada ganaba si trataba mal a las personas y no crecía interiormente.

Hubo un detonante en mi vida que me mostró, como en una revelación, que para ser verdaderamente rico y próspero debía cambiar mi manera de ser y la forma en la que me relacionaba con los demás. Ocurrió luego de llamar a un *call center*: ante la demora en el tiempo de respuesta y atención, descargué todo mi enfado contra la persona que estaba del otro lado de la línea para atender mi requerimiento. No era la primera vez. Al colgar, sumido en cólera, viví como en una experiencia surrealista una confrontación conmigo mismo: sentí como si frente a mí hubiera otra presencia que me preguntaba quién me creía para tener el derecho de maltratar a otra persona, empezando a surgir en ese momento todos los defectos que quería erradicar. Recuerde: soy un convencido de que el ser humano puede ser quien quiera ser y siempre puede ser una mejor versión de sí.

No siempre es un proceso que se dé de la noche a la mañana. Pero el primer paso es determinar que debe haber un cambio, que en mi caso debía ser profundo y radical; debía ser un auténtico salto cuántico que me llevara del punto donde estaba, no al siguiente nivel, sino mucho más adelante y siempre por encima de las expectativas.

Fue así como tomé la decisión de dar ese salto, de demostrarme a mí mismo y a quienes me rodeaban, que podía convertirme en una mejor persona. Decidí someterme a una de las pruebas más difíciles para alguien soberbio y prepotente como yo lo era: mediante experiencias de *coaching* en Programación Neurolingüística (PNL) y ejercicios de crecimiento personal, viví momentos donde me sentía muy incómodo, expuesto y obligado a

servir a las demás personas con humildad y dedicación; vencer la soberbia que me caracterizaba, vencer la prepotencia que cerraba puertas; vencerme a mí mismo, en otras palabras. Ningún libro o curso podría igualar la experiencia misma de haberme puesto en la posición de otras personas, sin juzgarlas, y gracias a eso corregir unos comportamientos que me estaban distorsionando mi realidad, y por ende, bloqueando el verdadero camino hacia una vida próspera en todo sentido. Desde que eso pasó, el Universo no ha hecho sino enviar bendiciones, aunque sé que todavía hay y habrá muchas más cosas por corregir. Nunca hay que dejar a un lado la determinación y la convicción de que cambiar, y no paso a paso como siempre se nos ha dicho, sino rápidamente, sí es posible si así nos lo proponemos. Es perfectamente viable ser una persona el viernes y el lunes siguiente ser otra distinta.

Para qué caminar si se puede volar; para qué avanzar paso a paso si existen los saltos cuánticos. Cuidado con lo que te acostumbraste a vivir.

Nada cambiará hasta que modifiquemos nuestra realidad. La invitación es a que todos los días hagamos algo que nos dé miedo, viajar, conocer nuevas personas, leer cosas distintas, todos los días correr riesgos, todos los días salir de esa zona de confort en la que nadie se hace grande. El Universo tomará cada foto y registrará los méritos de cada momento, así como la determinación con que forjes tu carácter; todo ello sumará y confirmará que no es coincidencia que quienes crecen como personas aumentan sus ingresos en proporciones que no imaginaban.

Y si llegara a su vida este punto de prosperidad y abundancia, el cual deseo desde ya para usted y sé que lo logrará, no se deje engañar por quienes se apegan a aquel viejo adagio que sentencia que es apenas un “cuarto de hora de fama o fortuna” que debe aprovechar. Cuando logra la abundancia y la riqueza, atraerá más si está *apalancado* en un “para qué” sólido, trascendente y con efectos duraderos. Hablaremos más adelante de lo que significa para mí y para una persona púrpura el concepto de apalancarse.

Por el momento, si estamos de acuerdo entonces en que tenemos que

cambiar hábitos y mentalidad para ver una nueva realidad, creo que habremos partido de un punto útil. La abundancia llega a su vida cuando ya esté en su cabeza. Pero esto tiene una íntima relación con otro aspecto fundamental del que también tuve que ser consciente y que compartiremos ampliamente: el lenguaje.

La abundancia será posible solo cuando las palabras que usa en el día a día cambien, no las palabras con las que se comunica con el otro, sino también las palabras que se pronuncia a sí mismo, las que se dice todo el día, muchas de las cuales deberían pagar peaje y hoy no lo pagan. Es decir, muchas palabras deberían salir por completo de su vocabulario cotidiano y de la forma como enuncia para sí mismo, mentalmente, y ante los demás, sus propósitos, proyectos, metas y deseos.

Las palabras no se las lleva el viento; las palabras definen tu realidad. ¡Atento a las que dices, y a las que te dicen!

La Programación Neurolingüística (PNL) es una herramienta que recomiendo absolutamente para comprender el gran poder que tienen las palabras para atraer riqueza y abundancia. A todas las personas que han asistido a mis conferencias y seminarios, a los clientes con quienes trabajo en Invertir Mejor y a mis lectores, les recomiendo que al menos una vez en su vida vivan la experiencia de participar en un taller o seminario de PNL. En la actualidad existe una amplia oferta en todos los países de nuestra región donde pueden hacerlo. El gran aporte de esta vivencia es desarrollar un uso asertivo y constante de las palabras que día a día, todo el tiempo, empleamos para enunciar nuestros deseos y *decretar el cumplimiento de nuestras aspiraciones*. Nadie puede hacer esto por nosotros, es indelegable e impostergerable decretar cuál es nuestro “para qué”, afirmar nuestro propósito de vida, derrotar el conformismo y generar una realidad próspera para sí mismo y el entorno. Verá que es posible incluso caminar sobre el fuego sin quemarse, si así se lo propone y se lo repite a sí mismo, tal y como ya lo he realizado en múltiples ocasiones.

En este punto podemos preguntarnos: si todos los seres humanos tienen voluntad, posibilidad de cambiar y formas de usar de manera más asertiva y

contundente las palabras, ¿por qué no todos son ricos, si la gran mayoría desea serlo? Ocurren varias cosas que lo explican. De una parte, hay personas que teniendo tiempo y salud para crear riqueza, no lo hacen, en virtud de que se acostumbran a que les den todo servido y sin que deban esforzarse. Pasan su vida quejándose, llorando, lamentándose, reclamando subsidios y prebendas y jamás desarrollan todo aquello que tienen dentro de sí, el potencial infinito que poseen, básicamente porque no se han enfrentado a verdaderas urgencias.

Solo la presión alta transforma el carbón en diamante; es triste percibir que por miedo a la presión, por miedo a vivir esas urgencias, la mayoría muera solo como carbón.

La urgencia es clave. Si no las tiene o no las ha tenido, genéreselas. Es el camino para encontrar cuáles son genuinamente sus motivaciones y descubrir a qué vino a este mundo. El 10 por ciento de las personas se ganan el 90 por ciento del ingreso mundial; ahora bien, si en realidad desea estar dentro de esa minoría a la cual es genuino aspirar, sométase a urgencias, es decir a extremos que lo inclinen a desarrollar sus talentos, trabajar en sus defectos, buscar ingresos nuevos o adicionales a los que ya tenga; genere las circunstancias que le aprieten en su vida y lo alejen o saquen de la zona de confort, en la que no va a crecer como persona. Mi invitación es a que todos los días ponga un listón más alto, todos los días ponga metas más ambiciosas. Váyase de su casa si eso le permitirá exigirse más, sobregírese con el banco, viaje sin un dólar en el bolsillo, renuncie a su empleo si no lo disfruta, pero por favor: ¡haga algo que lo ponga contra las cuerdas, permita que brote su genio y vea de qué está hecho, si quiere volar y no solo caminar!

Abocado a las urgencias, motivado por su “para qué” o motivación profunda, generará los hábitos financieros que marcarán el futuro de su patrimonio. De ahí que el “para qué” no pueda ser débil. Necesita transmitir pasión cuando hable de este a las personas y cuando se lo repita a sí mismo. Sin determinación o razón de ser en este mundo, no será rico nunca. Sin motivación ni urgencias que lo obliguen a buscar y generar ingresos,

tampoco será rico. Y sin hábitos ni educación financiera, menos cumplirá su objetivo, no desarrollará criterio y seguirá invirtiendo en lo mismo de siempre.

Una de las razones por las cuales hay personas que son pobres y con seguridad seguirán siéndolo es que suman y suman horas mal utilizadas. Eso es la pobreza: una suma de horas mal utilizadas. Cuando tenemos hábitos malos que no contribuyen al propósito que buscamos, sin duda, estamos haciendo un mal uso del tiempo. Incluso considero dormir más de seis horas como una actividad necesaria pero lamentable para atraer riqueza. Si Dios quisiera que durmiera mucho, ya le habría enviado la muerte. Si ha detectado que necesita dinero, tiene que buscar cómo conseguirlo. Ahora pregúntese qué hábitos de su vida son consecuentes para nutrir ese incremento en el capital financiero o cuáles debería abandonar. Si el Universo le tomara una fotografía en este momento a su vida, ¿cómo saldría esa foto? Piense qué cosas, personas, actitudes afean esa foto y cuáles considera que deberían aparecer la próxima vez que se capture ese momento. Si no lo tiene claro, espero que con este libro y con mis videos disponibles en el canal de YouTube, Invertir Mejor Online, pueda darle luces al respecto.

2

HACIA UNA VIDA PÚRPURA

Ser rico implica desarrollar algo especial y extraordinario que lo diferencie de las demás personas. Algo único que lo distinga y que surge de una serie de cualidades y talentos maximizados por usted mismo. No se trata de ser diferente en apariencia o de manera superficial, sino de algo en lo más íntimo de su ser. Si usted es de las personas que cree que no tienen ningún talento y que no puede inspirar a otros, voy a demostrarle que quizás está equivocado, pues todos, sin excepción, contamos con la materia prima para siempre ser mejor de lo que somos.

Mi “para qué”, mi propia motivación en la vida, es ayudarlos a iniciar ese proceso de descubrimiento que lleve a que cada quien encuentre su propia motivación, una tan fuerte, profunda, sostenible y trascendental, que los conduzca por los caminos de la riqueza y la prosperidad material. Para mí lo más importante es orientar en la búsqueda de un proceso *púrpura* a cada lector de modo que le ocurran cosas y cambios que generen riqueza en su vida.

Muchas personas se han acercado a mí y afirman con total certeza que ellos no tienen ningún talento especial que les dé la más remota posibilidad de volverse ricos. Como lo veremos, cada persona tiene un sinnúmero de talentos que desarrollar y monetizar, es decir, volver dinero. En esto último está parte de la clave para generar ingresos, pero si de entrada alguien considera que no tiene talentos o que no guarda en lo más profundo de su ser un diferenciador que lo hace único, está anulando con su pensamiento y con el lenguaje la posibilidad de generar riqueza. El pensamiento y el lenguaje son las cosas más poderosas que tenemos para cambiar nuestra realidad de manera positiva, pero si no los manejamos bien se convierten en las armas más letales de nuestras aspiraciones y sueños.

Hay quienes señalan que el obstáculo al que se enfrentan para lograr ser ricos es que no nacieron en un contexto familiar privilegiado para dedicarse a lo que les gusta en realidad. Como se dice coloquialmente, “no nacieron en cuna de plata” y señalan a sus padres, su familia y su educación, como los

factores que determinaron y los condenaron a ser pobres durante toda su vida.

Me he encontrado también con quienes consideran que el problema radica en el lugar donde nacieron, países sin oportunidades iguales para todos, con medios precarios o círculos sociales cerrados. Tan limitados que no tuvieron la oportunidad de hacer las conexiones necesarias para alcanzar posiciones prominentes o tener éxito con sus ideas de negocio.

Algunos dirán que no han logrado ser exitosos porque no son lo suficientemente altos, atractivos, flacos, sexys... lo que sea, porque carecen de cualquier cualidad que creen que les daría alguna ventaja sobre los demás. Son capaces de enumerar un rosario de excusas como si fuera una espiral interminable, como un ciclo de pretextos de nunca acabar y que termina por anular de sus vidas el cambio y el progreso. Es frecuente por ejemplo que las mujeres en particular sientan que su condición de género ya las ubica en un plano de desventaja, y por lo tanto, estén condenadas a no ser ricas o tan ricas como lo puede ser un hombre. He comprobado que nada de esto es cierto, que solo se trata de conversaciones limitantes que tenemos adentro de nosotros mismos y que todos, sin excepción, pueden crear las condiciones para ser ricos; es más, deben hacerlo, pero hay que vencer los temores y complejos que los frenan.

No voy a negar algo evidente como lo es que cada persona nace en circunstancias diferentes, pero para mí eso no determina su destino de una manera inquebrantable como si quedara grabado en piedra y no hubiera remedio. Por el contrario, soy un firme creyente en las infinitas posibilidades que tiene cada persona para cambiar su vida y siempre mejorar, como ya lo hemos indicado, pero agregaremos ahora que tomar la determinación de *ser rico* tiene que ver como primera medida con apersonarse de la propia vida y asumir toda la responsabilidad de lograr ese propósito sin escudarse en los pretextos antes mencionados.

En mis conferencias y seminarios repito constantemente que los ricos se responsabilizan por los resultados; no por las excusas. No están endosando culpas del porqué no salieron las cosas o tuvieron un giro inesperado; ellos se apersonan de la situación, participan activamente en el proceso de creación de riqueza y sea cual fuere el resultado, siempre ganan o aprenden al final. La palabra fracaso no hace parte de un diccionario púrpura; solo

existe experiencia, aprendizaje y formación, no fracaso. Es más, siempre hablo de lo importante que es hacer inversiones en las que por anticipado uno sepa que va a ganar, a diferencia de lo que ocurre cuando compra una acción, una divisa, un commodity o bien básico, o un terreno. Seguramente usted, como sucede en dichos eventos, se estará preguntando: ¿y cuáles son esas inversiones en las que por anticipado sabe que va a ganar? Mi respuesta es: cuando invierte en su para qué. Y es que no hay algo más rentable que invertir en aquello que mejor haces, que desarrollas con pasión, que te motiva hacerlo y que cumple con tu propósito de vida. Y por rentable no solo me refiero a dinero; va más allá: es la satisfacción de que cumple con aquello a lo que vino al mundo.

Subes tus ingresos al nivel de tus sueños, o verás bajar tus sueños al nivel de tus ingresos.

Recordemos que el Universo nos toma fotografías: pregúntese en este momento qué tan al control está de su propia vida. ¿Cuántas excusas se dice a diario para no cambiar? ¿Cree que el dinero es malo por sí mismo? ¿Está plenamente satisfecho con su vida tal y como está hoy? ¿Qué pretextos se repite para no dedicar el ciento por ciento de su tiempo a invertir sus recursos materiales y emocionales en aquello que lo diferencia de los demás? ¿Quién es el único responsable de lo que ocurre en su vida? ¿Acaso culpa a los otros de lo que le pasa a usted o de que no logra lo que se propone? Al final, imagínese cómo sería esa fotografía. ¿Le resulta satisfactoria y se siente pleno y feliz con lo que ve?

Una persona que siempre esté refugiándose en los otros, escondiéndose, sacando excusas o culpando a los demás por la mala fortuna que tenga en la vida, jamás será rica o progresará. Si todo el tiempo está buscando en los demás la solución a sus propios problemas, o si de manera constante está pensando en que las acciones de alguien más lo perjudican, es su propia mentalidad derrotista la que está frenando cualquier aspiración de convertirse en un ser extraordinario y merecedor de la riqueza.

Junto a estas personas también aparecen los que se sienten cómodos en la situación en la que están, los que no quieren modificar ninguna circunstancia por temor de perder lo poco que han logrado creyendo de

manera ilusa que han alcanzado el punto más alto al que pueden llegar; están las personas que por miedo de perder un puesto de trabajo que les permite recibir cada mes un salario fijo, aplazan o entierran para siempre sus aspiraciones de ganar más dinero y tener los medios para hacer ciertas cosas. Estas personas son aquellos conformistas a quienes, bajo un manto de tranquilidad y parsimonia, se les va pasando la vida resignados.

Si usted quiere renunciar a la riqueza, ser un repelente para ella, confórmese con lo que hoy tiene, con ese salario, con esa zona de confort que, como un cáncer, se lo va comiendo mientras espera el día en que por su edad reciba una pensión que, cuando llegue (si es que llega), quizás lo encuentre sin los bríos suficientes para disfrutarla.

La zona de confort te puede dar seguridad; pero no riqueza; te puede dar tranquilidad; pero no progreso. Evítala.

La zona de confort es un peligro: hay gente que se conforma con lo que tiene pero la casa se le está cayendo y los hijos estudian en colegios de pobre calidad, mediocres, y las vacaciones son por obligación al mismo destino de siempre. Entonces dicen: “nada me falta”; yo les pregunto: ¿qué les sobra? No se trata de que “nada me falte”, pues en la vida uno se puede llenar de múltiples formas. El asunto no radica en si se llenó o no, si su vida es plena o no, sino en cómo se llenó o cómo hizo de su vida una realmente púrpura y satisfactoria. Quiero destacar que siempre, siempre, siempre, todos tenemos la posibilidad de elegir, ser libres y forjar nuestro destino. No en vano hablamos de *libertad financiera*.

Por último, no podemos dejar de mencionar a aquellas personas que, incluso, critican el hecho de ser rico y el gusto por el dinero *per se*. Ven al rico con suspicacia o recelo, envidia, antipatía y resentimiento. “Esos ricos, ahí van, quién sabe de dónde están sacando el dinero” o comentarios desobligantes que lo único que muestran es una gran incapacidad para ocuparse de sí mismos y afrontar su propia pobreza material y espiritual. Soy un convencido por ejemplo, de que aquellos que siempre critican las cosas materiales, muy en el fondo de su corazón las añoran, pero no tienen la valentía para conseguir las.

También nos encontramos con gente que con frases muy arraigadas en nuestras culturas latinoamericanas como “menos es más”, “el dinero es un encarte”, “rico es el que menos necesita”, cortan de raíz cualquier iniciativa de cambio y salto cuántico que una persona quiera dar hacia los hábitos que le conducen a la prosperidad y la abundancia. Eliminan la posibilidad esencial y *legítima* que tiene todo ser humano de desear ser rico, de encontrar su “ser púrpura” y efectivamente alcanzar niveles de ingresos monetarios mucho más altos del promedio y que quizás antes no imaginaba.

Otras frases que abundan son del estilo “es mejor tener amigos que dinero” o “prefiero la riqueza espiritual que la material”. Una persona púrpura grita a los cuatro vientos: “¡Yo prefiero las dos cosas, las dos cosas! Amigos y riqueza; riqueza material y espiritual”, así como no queremos escoger entre tener manos o tener pies. En la vida hay que escoger por partida doble, ¿es mejor tener amigos que plata? No, definitivamente no. ¡Voy por todo, voy en modo hervir y no he logrado ni siquiera el uno por ciento de lo que sé que puedo lograr! Así sugiero pensar.

No escojas a tus amigos por la cantidad de dinero que tengan. Pero por favor, ¡no todos tienen que ser pobres!

Una de las formas de atraer la riqueza es decir y pensar: “riqueza, me gustas; riqueza, me encantas; ven, siéntate a mi mesa”. Pero si empiezo con la hipocresía, a esconderme y a criticar lo material porque supuestamente eso me aleja de Dios, ¡cuál me aleja de Dios, por favor!, no la voy a atraer. Yo lo que quiero es que nosotros nos pongamos al fuego, explotemos nuestras capacidades y le ayudemos a la gente, con toda la determinación, no simplemente que nos dediquemos a flagelarnos por lo que no tenemos o lo injusta que pueda haber sido la vida. La vida es como es; las cosas solo pasan, son fenómenos cuya importancia radica no en lo que pase, sino en la manera como interpretamos eso que pasa, el sentido que le damos.

Si alguien tiene el deseo genuino de cambiar su vida, mejorarla y generar riqueza para sí y quienes le rodean, comienza por reconfigurar la manera como ve las circunstancias de su entorno y la forma como se expresa sobre

ellas. No se trata de evadir la realidad, sino de elaborar una que permita actuar en pos del logro de las metas y de satisfacer un “para qué” profundo y motivador.

Alguien que ve siempre al mundo como un obstáculo permanente para lograr cualquier propósito, el que sea, no necesariamente conseguir dinero, ve las cosas de una forma distinta a como las ve alguien que se ha propuesto alcanzar grandes cosas. Por ejemplo, es distinto decir “alguien me hirió, me abandonó, me robó” o “esa persona se aprovechó de mí” que enunciar las experiencias como aprendizajes u oportunidades que la vida puso en el camino para comprender algo. De ahí que quien no progresa siempre está lamentándose y exclama “¡por qué a mí!” cuando una persona púrpura, o sea alguien que se ha lanzado sin temor a la conquista de la riqueza y la abundancia siempre se pregunta “¿para qué me sucedió?” y ve oportunidades donde en apariencia solo hay adversidad. “Me echaron de mi trabajo”, diría alguien que no es púrpura, mientras que alguien púrpura afirmaría “me despidieron de mi trabajo para que encontrara mi norte y supiera de qué estoy hecho”. Quejarse puede ser humano, pero adaptarse es esencial.

Lo anterior hace parte de un concepto fundamental sobre el cual baso mis conferencias y sesiones con mis clientes: la idea de *apalancamiento*. Podemos decir que el “por qué” nos vuelve víctimas, mientras que el “para qué” nos abre puertas. Apalancarse en la terminología financiera tiene que ver con endeudarse, conseguir recursos prestados para realizar algo: tomar un crédito por ejemplo para tener capital de trabajo. Eso es apalancarse en la acepción tradicional. He dado un giro a esta palabra para referirme al *apalancamiento* como aquella cualidad de aprovechar cosas que en principio serían imposibles de aprovechar, como puede ser una enfermedad, un despido, una separación, una pérdida económica, una quiebra. Las personas que desarrollan una actitud de hierro, que se apalancan en la vida aprovechando todo cuanto les pasa, incluso, repito, cosas que en apariencia no serían susceptibles de aprovechar, irradian una energía individual diferente y poderosa. Su determinación de ser distintos y progresar es el germen de su éxito.

Ya hemos dicho que el 10 por ciento de las personas del mundo se ganan el 90 por ciento del ingreso mundial; ahora bien, si en realidad desea estar

dentro de esa minoría, a la cual es genuino aspirar, tiene que comenzar a diferenciarse. En un mundo como el actual, en el que todos quieren ser como los demás para parecer “normales”, el mayor logro que uno puede tener es ser uno mismo. Cuando usted es y expresa lo que siente hay gente a la que eso le molesta, pero a esa gente usted debe restarle importancia; las personas a quienes usted realmente les importa, no les debe molestar que usted se desarrolle como persona y triunfe, y que sea y exprese lo que es.

¿Cuál es el problema de llevar una “vida normal”? ¡Que tus ingresos serán normales! Lo normal se olvida; lo púrpura se recuerda.

Así como debe procurar diferenciarse como persona, no tema verse a sí mismo como un producto. Usted como persona es uno y como tal debe diferenciarse; si no se diferencia de los demás porque actúa como todos, se viste como todos, ve lo que todos ven, oye lo que todos oyen, habla de lo que todos hablan, se vuelve un *commodity*, un bien esencial, una materia prima y será remunerado como tal, pobremente.

Partamos del hecho de que las personas que desarrollan hábitos de ricos y son libres financieramente, primero, no dependen de un salario; segundo, generan ingresos con negocios e inversiones; y, tercero, son únicos, no reemplazables. Generar ingresos adicionales a un salario es absolutamente necesario en este proceso, y para ello debe dejar atrás los temores que lo amarran a la aparente seguridad y tranquilidad de la zona de confort. Someterse a urgencias, ponerse metas altas y ambiciosas, hará que se esfuerce más y le mostrará de qué está hecho realmente, hará salir al diamante que tiene adentro. Cuando descubra qué hace que haya fuego en su interior, aquello que lo hace hervir cada vez más, ha encontrado su talento.

¿Cómo puede saber si usted es un *commodity* o si realmente es un producto que hará una diferencia? Haga por ejemplo el siguiente ejercicio: tras una conversación con alguien, reflexione: ¿usted cómo ha marcado a esa persona que es su interlocutor? ¿Cómo lo deja, qué le aportó? ¿Qué le enseñó? ¿En qué lo transformó? ¿Cree que su conversación es deseable para esa otra persona? ¿Habla de lo mismo que todos, se queja, o se sale de la

manada y contagia con su energía?

Cuando hay un producto maravilloso que se diferenciará de la competencia todos van a elegirlo. Igual sucede con las personas. Unas son capaces de salirse del rebaño y con su persistencia y tenacidad logran destacarse del montón: primer paso para atraer la riqueza. ¿Cómo podemos diferenciarnos entonces? Lo primero es tocar fibras, despertar emociones, no hay nada más adictivo que lo emocional, que lo sexy, que lo sensual, que lo interesante, que lo llamativo. Pregúntese qué tanto apasiona cuando establece una conversación, cuando hace una presentación, cuando saluda a alguien, cuando simplemente se sienta en un lugar para que lo miren. Usted no es lo que hace, es lo que provoca. La pasión es contagiosa, pero solo se puede ser apasionado cuando hay una razón de vida lo suficientemente poderosa para motivar esa energía, un “para qué” sólido y sincero. Ser púrpura, que es sinónimo de ser extraordinario, una persona diferente, no es acumular dinero porque sí, ser púrpura es desarrollar aquello para lo que vine a este mundo, beneficiar a miles, a millones y hacerlos más felices: ¡Eureka, así llegará el dinero!

Impacta a millones y te llenarás de millones.

Desde el momento en que se presenta, el instante en que abre su boca y habla con otras personas sobre usted y lo que hace, cómo da la mano, cómo mira, cómo se viste, cómo sonrío o no sonrío, cómo camina de rápido o de lento, todas las señales corporales que emite son esenciales para que usted se venda al mundo. El 7 por ciento son las palabras, el 38 por ciento es el tono y el 55 por ciento de nuestro lenguaje es la fisiología, cómo muevo las manos, los hombros, los ojos, todo eso habla por usted. Los gestos y las palabras que utiliza ante los demás lo harán ser un producto necesario, uno indispensable o uno que no interesa a nadie. ¿Usted qué prefiere ser?

Es posible que hubiera respondido que desea ser un producto diferente, apetecido, singular y altamente valorado y qué mejor que esto le produzca ganancias en dinero. Sin embargo, no basta con solo desearlo. Necesita *decretarlo* y esto quiere decir afirmar con toda la certeza de que lo va a llegar a ser, pero no en un año, en meses o en días, sino a *partir de ahora*.

Su lenguaje tiene que ser asertivo ante los demás, hacia afuera, y también hacia adentro, en las palabras que use para hablar consigo mismo. El

lenguaje con el que nos hablamos día a día a nosotros mismos, la forma como enunciamos lo que vamos a *lograr*, ya no lo que deseamos simplemente, hace una gran diferencia entre las personas que son púrpuras y las que no.

A todo aquel que intente atravesarse en el camino para ser feliz, simplemente recuérdale: ¡Mi felicidad no es negociable!

Hagamos un ejercicio. Alguien puede decir: “Deseo viajar con mi familia por Europa en un futuro”. No está mal, es una buena intención. Pero fíjese en la diferencia radical si esa misma persona decretara su propósito de esta manera: “Viajaré con mi familia por Europa en julio del año entrante, en primera clase, y tendremos las mejores vacaciones que jamás hubiéramos soñado”. Las palabras son muy poderosas y solo si nos apoyamos en ellas para afirmar nuestros propósitos, los vamos a hacer realidad.

Es indispensable enviar mensajes de abundancia siempre, tanto a nosotros mismos como a los demás, de forma asertiva, eliminando palabras que siembren dudas, incrementen temores o frenen nuestra acción. Esto es clave en la generación de riqueza; lamento haber llegado a este tema tan tarde en mi vida, pero llegué y ahora puedo compartir con ustedes la importancia de ello.

En mi caso, la programación neurolingüística fue una herramienta excepcional para clarificar mi lenguaje y ser consciente de que la forma en que enunciaba lo que me proponía influía de manera directa en que se cumplieran las cosas o no. También en la forma como estaba percibiendo la realidad. Descubrí que tenía una voz interior, así como usted la tiene, que me imponía frenos a mis acciones y constantemente sabotaba mi propia vida. La bauticé y le puse por nombre a esa voz dañina, “tóxica”: Matilde. Fue un nombre elegido al azar, pero que me sirvió para que cada vez que invadía mis pensamientos con su pesimismo pudiera callarla y dominarla. “Matilde” también eran mis temores que me hacían zancadilla y no me dejaban actuar, tan fuertes que me paralizaban en ocasiones. Es esa voz que ante las crisis repite que todo está perdido; es la voz que dice que no renunciemos a la comodidad de recibir un salario a fin de mes porque

vamos a morir de hambre. Es la voz que dice “tú no eres capaz de hacer esto o lo otro”, la voz de la culpa y la resignación, es la voz que grita “no hagas eso porque qué dirán de ti”. Es la voz de quedarnos quietos, de no correr riesgos porque quizás fracasemos.

Todos tenemos una voz interna como Matilde y hay que silenciarla si de verdad hemos decretado ser ricos en nuestra vida. Ya sé que en este momento estará pensando: ¿y cómo la silencio? Cuando nos hacemos más grandes como personas, esa voz se cansa de competir. Cuando tenemos altos ideales, motivaciones fuertes, Nivel 10 como yo las llamo, un para qué contundente, que consulte nuestras fortalezas y gustos, la exigencia con nosotros mismos será tan grande, el reto de superarnos será tan vigoroso, que Matilde se hará cada vez más pequeña.

Volvamos por un momento al proceso de descubrir los talentos personales. Supongamos que ha reflexionado sobre qué es todo aquello que lo diferencia de los demás, aquellos talentos que solo usted posee y que lo convierten en un producto maravilloso y esencial para este mundo. ¿De qué sirve si no lo muestra, si nadie sabe que existe? ¿A cuántos les llega con su talento, a cuántos inspira con su talento? Si la respuesta es “a nadie” o “a muy escasos” o “no sé”, he ahí la razón que explica el poco dinero que actualmente tiene, he ahí su pobre situación financiera. Muchos negocios fracasan, muchos emprendedores fallan por desconocer esta verdad. Al principio, estas personas le venden sus productos a sus familiares y amigos, quienes con entusiasmo compran para apoyar esa nueva idea, esa nueva ilusión; pero ¿y después? El mercado se les agotó y no tienen a quién venderle.

Esto nos lleva a concluir que para ser ricos es indispensable comunicar ese talento a cuántas más personas sea posible hacerlo. Apóyese en la tecnología, para eso se hizo Internet y ese es su gran poder. Puede llegar a muchas personas, incluso mientras usted duerme, pues la tecnología existe para hacer lo que usted hace sin que necesite estar de cuerpo presente. Entregue su talento a manos llenas, no escatime en ello. Si tiene una empresa, ¿qué espera para tenerla en Internet? Si sabe hacer algo que otros no, ¿por qué no lo publicita? No subestime su talento; no subestime sus capacidades, hay miles de seres en el mundo que lo necesitan. Muestre lo que hace y promete, no escriba tanto, muestre, muestre, si usted tiene un

producto, muéstrelo; si vende, distribuye o es exitoso en un servicio, muestre los testimonios alrededor de ese servicio. Todo ello traerá más dinero, no tenga la más mínima duda de eso, al tiempo que hará feliz a muchas más personas y multiplicará los efectos de su quehacer en la vida; ser púrpura no es acumular dinero, es también aportar a la felicidad de las personas. Invertir en eso es invertir en usted mismo, al tiempo que invierte en los demás.

Mientras sigas pensando que vender es un tema de otros, y no tuyo, tendrás ingresos limitados. Sin hacer nada, ya te estás vendiendo.

Recapitulando lo que hasta ahora hemos afirmado, ser *púrpura* resulta de una decisión personal de responsabilizarse de nuestro destino, aprovechar los talentos que tenemos en beneficio propio y de la felicidad de los demás, vernos como un producto y apoyarnos en el poder transformador del lenguaje. Seth Godin, autor de varios libros de mercadeo, escribió uno muy importante a propósito de las vacas púrpuras. Decía en esencia lo siguiente: usted va de paseo por un camino y de repente ve muchas vacas. La mayoría de ellas blancas y negras, como es de esperarse, e inicialmente piensa “qué vacas tan bonitas”. Sigue el recorrido y las vacas blancas y negras se van volviendo parte del paisaje, todas iguales y uniformes. El panorama se torna aburrido. ¿En qué momento algo golpea nuestra atención otra vez? Cuando aparece súbitamente una vaca distinta a todas las demás: una vaca púrpura, una vaca extraordinaria.

La lección de esta metáfora es que lo normal es aburrido y es indispensable diferenciarse. No obstante, yo voy un paso más allá: para mí lo normal termina apestando, no produce dinero, es rápidamente olvidado y solo la decisión personal de cambiar esa situación permitirá el surgimiento de cosas extraordinarias. Yo veo las vacas blancas como un incentivo para ser más púrpura. Las vacas púrpuras no se quejan, las vacas púrpuras se apalancan, una vaca púrpura deja un mensaje, pone a hablar a la gente. Si solamente la riqueza fuera importante, pues entonces todos los ricos serían púrpuras, y no lo son. Cuántos hay que se engordan detrás de un escritorio, llenándose los bolsillos y nadie aprende de ellos, yo no quiero una vida así,

eso no es púrpura. A mí no me interesa sólo la acumulación, a mí no me interesa solo que usted se haga rico, si usted se hace rico sin ser un mejor ser humano no es púrpura, no es extraordinario, yo quiero que impacte, que trascienda, que influya. Quiero que acumule riqueza, pero que ese sea solo el efecto del *para qué* vino a este mundo. Como célebremente lo dijera el famoso escritor Wayne Dyer, que en paz descansa, usted no se concentre en el resultado; concéntrese en el propósito de su vida, que ese propósito lo llevará al resultado. En las sesiones con socios VIP de Invertir Mejor, me llama la atención que muchos de ellos creen que su *para qué* es ser ricos, tener libertad financiera, disponer de mucho más tiempo libre o viajar por el mundo. Ese no es un *para qué*, les digo; es solo la consecuencia lógica de desarrollarlo. Si solo se concentra en un beneficio personal, sin pensar en los demás, sin servir, sin ayudar, los alcances del progreso serán muy limitados. Las bendiciones llegan, en proporciones inimaginables, cuando a nuestro propósito de vida le damos un sentido tal que se convierte en una obsesión, de la cual se terminarán beneficiando millones de personas.

3

**LOS SALTOS CUÁNTICOS:
OLVÍDESE DEL PROGRESO PASO A
PASO**

En mis conferencias y en las sesiones que tengo con socios de Invertir Mejor, hago mucho énfasis en la necesidad de desarrollar un propósito superior y trascendente en la vida como requisito para ser rico. No me cansaré de repetir que ser rico no se limita a acumular dinero, ni es sinónimo de robustecer nuestras cuentas bancarias. Eso es solo la consecuencia lógica de tener hábitos de prosperidad, una mentalidad enfocada en crecer como personas y una capacidad de monetizar los talentos que todos tenemos. Esto se logra si vencemos nuestros temores, y será factible hacerlo si damos saltos cuánticos en nuestras vidas.

En nuestra cultura está muy difundido que las metas se consiguen “paso a paso”, y como tal, debemos esperar a que se vayan dando las condiciones personales y externas para que se hagan realidad nuestros sueños. Esta forma de pensar no coincide con la mentalidad de quien tiene hábitos de rico. Como lo he afirmado: el “paso a paso” serviría de mucho si fuéramos a vivir 500 años. Ser una persona rica no es sinónimo de parsimonia y placidez; se tiende a pensar que los ricos están relajados tomando el sol junto a una piscina, disfrutando de un coctel o jugando golf, porque ya lo tienen todo y han alcanzado sus metas. No es así. Precisamente se ven relajados porque aunque siempre van por más y cuentan con objetivos cada vez más ambiciosos, saben hacia dónde se dirigen para generar ingresos mayores que les permitan obtener las cosas que quieren; además, están focalizados en su próxima meta y en su propósito de vida; incluso mientras duermen pueden seguir generando ingresos, porque su determinación es tan poderosa que los ha obligado a maximizar sus cualidades y porque de tiempo atrás conocen que la generación de ingresos no debe requerir siempre de su presencia física.

¿Qué se opone a la cultura del “paso a paso”? Dado que desarrollar hábitos de rico radica en encontrar las formas de vida que lo diferencien de los demás, lo opuesto al “paso a paso” y al pensamiento tan difundido del “esperar a ver qué ocurre”, que son casi sinónimos uno del otro, sería el

convencimiento profundo de que es posible dar saltos que lleven de un nivel a otro, pero no simplemente al siguiente nivel, sino a otros más y más altos. Si el “paso a paso” marca un ritmo lento y pausado, en el que vamos de 1 a 2 y de 2 a 3, y así sucesivamente, esperando por largo tiempo entre cada escalón, es posible que lleguemos a viejos aún a la espera de aquello que deseamos. Como se dice popularmente, nos pueden crecer raíces esperando a que ocurran cosas, y cuando lleguen, tal vez no podamos disfrutarlas o ya sea muy tarde.

Respeto a algunos colegas que dicen: “cómprase los lujos al final”, pero resulta que al final, cuando ya estemos viejos y cansados, no vamos a tener los mismos bríos para disfrutar lo que se adquiere, ni las rodillas necesarias para recorrer la casa que siempre anhelamos tener, o las calles de esa hermosa ciudad a la que soñamos ir desde que éramos niños. Imagínese usted haciendo un viaje a Europa con sus seres queridos, pero sin poder caminar lo suficiente por las calles de sus ciudades, o sin la visión requerida para leer un mapa, o pasando por los locales de jamones en Barcelona sin poder comer nada porque tiene el colesterol alto; muy tarde. No espere mucho a obtener lo que ha soñado, pues el tiempo corre y no vuelve. Los lujos en la vida se compran cuando se tenga la educación financiera para pagarlos y los bríos necesarios para disfrutarlos. Si una persona de treinta años compra una casa de un millón de dólares y otra persona de setenta años compra otra casa, también de un millón de dólares, el precio que cada uno pagó es distinto, en virtud de que cada cual la disfrutará de manera diferente. El joven pagó menos, ya que la disfrutará más. Por eso he afirmado que el precio de un activo nunca es igual para las personas, ya que está en función de la capacidad con la que cada una cuenta para disfrutarlo. Cuando compro un carro de lujo, viajo en primera clase o adquiero un reloj de marca, me aseguro desde el principio, e incluso antes de la compra, de disfrutar, oler, sentir, tocar, aquello que compro. Desde ese momento la compra se libra, o lo que es lo mismo, desde ese momento la compra empieza a ser rentable y justificarse.

Mientras no pruebes el caviar, tú seguirás creyendo que el mundo está hecho de pollo. ¡Ve por lo mejor!

Hablo con frecuencia de los saltos cuánticos. Este es el opuesto al “paso a paso”. Descubrí en mi propia vida que era posible pasar de 1 a 5, sin pasar por 2, 3 y 4. Y luego de 5 a 10 o 20 o 100. Lo que me propusiera, pero sin tardar o dejar a la deriva las circunstancias. Recordemos que una persona rica de verdad es capaz, primero, de asumir su propia vida y responsabilizarse de ella y sus resultados; y, segundo, de reconfigurar su propia realidad, verla de otra manera y construirla a partir de ver de forma distinta cada cosa, incluso las adversidades y calamidades más terribles. De ahí que si su deseo más profundo es ser rico y generar más dinero que el que obtiene hoy en día, prepárese para dar saltos cuánticos y deje ahora mismo de observar con pasividad cómo crece la grama en su pedacito de jardín, en la parcelita que controla, porque si ha de ser rico, y quiero que lo sea, tiene todo el mundo por delante para conquistar.

A partir de ahora, desde el momento en que lea estas líneas, deberá decretar en su vida que es una persona rica. Quiero que desde ya se visualice como la persona que quiere ser, sin esperar a serlo para comportarse como tal. En las redes sociales he repetido: “Picasso no esperó a ser Picasso para comportarse como Picasso”. No diga que será rico en veinte o treinta años; ni que debe esperar a ser quien quiere ser para comportarse así. A partir de hoy, y como algo inaplazable, repítase a sí mismo este gran propósito. Para cumplirlo, es esencial cómo nos vemos a nosotros mismos en un futuro y cómo nos comportamos en el presente. Si usted entonces se visualiza de cierta manera en el futuro cercano o en un mediano plazo, a partir de ahora debe iniciar con los cambios que lo conduzcan hacia allá, no “paso a paso”, sino de inmediato. Los saltos cuánticos los producen experiencias extraordinarias, personas extraordinarias, libros extraordinarios, viajes extraordinarios; no lo común, que solo mantiene a las personas en la senda del “paso a paso”.

Cuando alguien te diga que en la vida se progresa paso a paso, pregúntale: “¿Usted sabe qué es un salto cuántico?”.

Ahí radica una gran diferencia entre una persona con mentalidad de pobre frente a otra persona que desarrolla una mentalidad de rico; la

primera aplaza y aplaza las cosas y los cambios, espera sin límite lo que haya que esperar entre el paso 1 y el paso 2, inclusive para dar el primer paso puede tardar una eternidad. La segunda, en cambio, vive en el presente, no da esperas y su estado natural de vida es la urgencia; todo debe darse cuanto antes porque no hay tiempo que perder. El rico recuerda siempre una frase mencionada varias veces en este libro: la pobreza es una suma de horas mal utilizadas.

Estas urgencias tienen que ver con un tema que ha salido a relucir varias veces en mi vida, y en la de todos, pues es algo natural y humano: la muerte. La muerte la veo como un concepto muy interesante para redefinir prioridades y progresar de manera más veloz. Piense en la muerte, en cómo quiere ser recordado cuando deje de respirar, en qué condiciones quiere que esta lo encuentre cuando llegue sin avisar. Cuando tenemos un tiempo ilimitado para hacer las cosas, nos aburguesamos, vamos “ahí”, “paso a paso”; pero cuando decimos “nuestros días están contados” o tenemos a nuestro alrededor a tantos amigos y familiares con una enfermedad terminal, por ejemplo, nos confrontamos sobre lo que significa el tiempo que tenemos en este mundo. No podemos seguir con la cultura del “paso a paso” porque el tiempo para vivir no es ilimitado, y cuando tenga conciencia de ello, va a preocuparse por los saltos cuánticos, por los saltos abruptos, grandes, no por el típico progreso gradual.

En cierta ocasión alguien me preguntó por lo que pasó en mi vida para haber aumentado de manera rápida y notoria mis ingresos. Para responder la pregunta, pensé qué había pasado realmente, y llegué a la conclusión de que para haber dado un salto cuántico en ingresos, debí completar lo que he bautizado como un “triángulo cuántico”. En la mitad del triángulo está el propósito de la persona, su “para qué”; en el vértice superior las fortalezas, en el izquierdo los recursos, tiempo y dinero, y en el vértice derecho la motivación Nivel 10. La esencia es muy sencilla: cuando sus fortalezas, lo que mejor hace, se relaciona con su “para qué”; cuando el tiempo y el dinero lo invierte en su “para qué”; y cuando ese “para qué” o propósito de vida es lo que más lo motiva, completa el “triángulo cuántico”, necesario, repito, para dar saltos cuánticos. Miremos sin embargo lo que le ocurre a la mayoría de las personas.

Primero, no tienen claridad de cuál es su “para qué”, y que a menudo

confunden con algo que simplemente les gusta o hacen bien. Segundo, sus fortalezas no las usan permanentemente; no es por ello extraño que te encuentres con un empleado bancario cuya mayor fortaleza es pintar o con una persona que limpia los vidrios en los pisos altos de un edificio, y cuya fortaleza es escribir. Tercero, al no tener claro su propósito de vida, desperdician los recursos que tienen, tiempo y dinero, malgastándolos o dedicándolos a causas de terceros. Y por último, su motivación Nivel 10 es construirle una casa a su mamá, tener tiempo libre, viajar por el mundo o conseguir mucho dinero, las que solo son consecuencias lógicas de un propósito de vida bien desarrollado. Ya ve entonces, estimado lector, la razón por la cual “la mayoría muere como carbón, habiéndolo tenido todo para morir como diamante”.

La muerte entonces es una forma de atraer riqueza, en la medida en que al tener un tiempo limitado, aumentará la sensación de urgencia y apremio, condiciones necesarias para que nuestro genio aflore y se logren resultados inimaginables. Qué bueno que seamos conscientes de ello para hacer que nuestros cambios en la vida sean mucho más rápidos, más acelerados, y que no le sigamos rindiendo culto al “paso a paso”, que fabrica elementos en serie, productos igualitos, vacas blancas, no púrpuras; seres normales, no extraordinarios.

La historia solo recuerda a los extraordinarios, a los obsesivos e intensos. Los normales son rápidamente olvidados; eran muchos.

¿Cómo ser extraordinario? ¿Cómo ser verdaderamente púrpura? Ya hemos dado varias pistas a lo largo de estas páginas. El poder de la intención es invaluable y haber dado el paso inicial de determinar y decretar el cambio para nuestra vida es fundamental. Podríamos decir que la actitud por sí sola no cura el cáncer, pero sí que ayuda a sobrellevarlo de una mejor manera e incluso a superar sus etapas más complejas.

No obstante, a la intención por sí misma, al propósito inmenso que nos motive a buscar mayores riquezas materiales, hay que activarle motores para que se lleve a cabo. En otras palabras, si nuestro propósito amplio y trascendente se cumple, es debido a que contamos con motivaciones tan

fuertes que logramos vencer cualquier temor que nos limitaba lograrlo. Hay que vencer esa voz interior que nos frena y que contamina el pensamiento con ideas tóxicas y negativas. A estas motivaciones yo les he puesto un puntaje, y me refiero a ellas como “motivaciones Nivel 10”. Una motivación suficientemente fuerte y sólida corta de raíz cualquier temor; lo veremos mediante un ejercicio que usted mismo podrá repetir.

Supongamos que 10 es la calificación más alta que se puede otorgar y 1 la más baja. Nuestras motivaciones deben estar siempre en 10 para que los defectos y temores luzcan pequeños frente a ellas. Usted puede tener un defecto y un temor que hasta ahora lo hayan saboteado. No se preocupe por que existan; ocúpese de encontrar esas motivaciones grandes que los eclipsen, tal y como me ocurrió a mí. Con frecuencia me preguntan si me da miedo hablar de temas de dinero públicamente; suelo decir lo siguiente: pongámosle un puntaje a ese miedo; suponga que tiene un 7 de puntaje. Qué me importa que el miedo sea 7 si mi motivación es 10; si ese “para qué” es una llama que no se apaga; un fuego interno que me conduce con pasión, que me compromete con la palabra servir y que hace que esté dispuesto a dejar mi piel en el ruedo con tal de cumplirlo. Podemos seguir teniendo defectos y miedos; pero es necesaria una motivación grande que les compita, y la que en mi opinión debe ser nuestro propósito de vida.

Su actitud lo ha llevado a descubrir sus talentos, aquellas cualidades que lo hacen diferente a los otros y en las que se destaca. Recuerde que todos tenemos talentos, pero que estos hay que cultivarlos todos los días, dedicarles los mayores esfuerzos, regarlos como si fueran plantas; cuidarlos. Invierta su tiempo y recursos en ellos, en fortalecer las fortalezas como suelo llamarlo. Si uno de mis talentos, si una de mis fortalezas es expresarme bien en público, no me puedo quedar quieto; deberé hacerla más fuerte cada día. Con más lectura conozco más palabras; con más espiritualidad envío un mensaje más trascendente; con más pasión por lo que hablo llego a más corazones; eso hago; no me quedo quieto; renunciar a crecer en lo que mejor haces es una buena forma de estancarse, y quien se estanca en los tiempos actuales, puede tener claro que está retrocediendo. Tu competencia no para, por más que te reinventes y la reduzcas.

Tenemos pues dos ingredientes definidos: actitud y talentos. Pero con ellos caminan los temores y defectos, muchos de ellos propiciados por

nuestros entornos. ¿Cómo vencerlos?

Nada me produce más placer en una sesión personalizada, que destruir en menos de un minuto el defecto o temor que te impedía progresar.

Hay personas que a la distancia queman; son antorchas prendidas, tienen sangre en los ojos, están llenas de energía, son tiburones que huelen sangre. Hay otras personas que parecen cubos de hielo; bajos de energía, con tantos miedos y defectos que eclipsan sus motivaciones y no las dejan prosperar. Podemos tener miedos, todos los tenemos; podemos tener defectos, todos los tenemos, pero si mis motivaciones, mis razones de vida, mis causas de lucha, están tatuadas en mí con hierro caliente, qué importa que se presenten los miedos y los defectos; a lo mejor les pondré un puntaje de 7 sobre 10 como ya lo explicaba en un ejemplo previo. Las “motivaciones Nivel 10” nos permiten dar saltos cuánticos, no son negociables y desde ya quiero que sean lo más importante en su vida.

Hallar las motivaciones que son Nivel 10 tiene que ver con empezar a hablar distinto, con rodearse de personas diferentes, empezar a abrazar con palabras ganadoras grandes perspectivas de vida y objetivos que se van a cumplir en un plazo decretado, y no muy largo. Una motivación inmediata puede ser, por ejemplo, algo personal: “salir adelante”, “progresar en la vida”, “ser alguien”, “quiero ser millonario”. Eso lo escucho con frecuencia, pero debo decir que todo ello está muy bien, pero sigue siendo muy vago y etéreo. No es un diferencial en su vida, pues millones de personas quieren eso mismo. Sus motivaciones deben ser los pilares sobre los cuales su “para qué” se sostiene y que harán que se convierta en realidad.

Estamos de acuerdo en que usted debe ser diferente para ser rico. Y que para ser diferente ha reflexionado a profundidad sobre qué talento especial tiene y que puede explotarse económicamente. Ha dado con algo que es su potencial ganador. En mi caso, me di cuenta de que uno de mis talentos más fuertes es hablar en público, como ya lo señalaba, y enseñarle cosas de educación financiera y crecimiento personal a la gente. Pero eso no es una motivación todavía; hay que convertir el talento en motivación encontrando

una meta que le dé sentido al desarrollo de ese talento. “Voy a enseñar a millones de personas a mejorar sus hábitos financieros aprovechando mis habilidades para hablar en público”; esa es una motivación Nivel 10 cuando dedico el ciento por ciento de mi energía, recursos y tiempo a ello. Se preguntará en este momento por el “para qué”. Mi “para qué” es que esas millones de personas alcancen niveles de bienestar económico y felicidad que no habían logrado antes.

Cuando alguien tiene motivaciones Nivel 10 se le nota en la mirada; cuando habla de ellas, ves a esa persona entrar en modo hervir.

Las poquitas cosas que sé hacer bien, las hago todo el día. Nunca, nunca, puede dejar de hacer lo que mejor hace. Nunca será usted, mientras no se dedique a hacer lo que mejor hace. Es clave que sus fortalezas tengan una íntima relación con su “para qué” (el vértice superior del triángulo cuántico); que marchen juntos, que se alimenten el uno del otro; a mí me queda más fácil enseñar e inspirar si hablo como hablo, sé que esa es una fortaleza y esa planta la riego a diario. Esa es otra clave en la que enfatizo para conseguir dinero: aquello en lo que sea fuerte, vuélvalo todos los días más fuerte. Cuando tengamos un propósito de vida concreto, claro, invirtamos en él, dediquémosle tiempo; así le estaremos consagrando nuestras energías a aquello en lo que somos más fuertes, lo que nos apasiona, lo que hacemos bien y sobre todo para lo que vinimos al mundo. Y lo otro, la motivación 10: la motivación Nivel 10 debe ser desarrollar mi “para qué”. Un puro triángulo cuántico.

Analicemos un ejemplo real. Una socia de Invertir Mejor me decía: “mi principal motivación es mi hija”. Bueno, no está mal, pero puede ser más específica, le dije. Lo pensó y volvió a enunciarlo: “mi principal motivación es que nada le falte a mi hija, que tenga excelente educación y todo lo que necesita”. Mucho mejor, pero falta algo más. Esa es una motivación poderosa: los hijos, la familia. Pero la motivación Nivel 10 no consiste en adquirir o asegurar cosas materiales o condiciones materiales de vida, se trata de crear realidades nuevas y felices para quienes amamos.

En este sentido, aconsejé a esta persona, una mujer madre soltera,

empresaria que ha alcanzado a sacar adelante su propio negocio, formular su visión de otra manera: “lograré que mi hija siempre cuente con la educación y calidad de vida necesaria para que su desarrollo intelectual, emocional y físico sea excelente, de altísimo nivel y para que sea una persona buena”. Fíjese el lenguaje afirmativo, “lograré”, y el énfasis en que lo material sea para algo superior, humano y que sirva a los demás. Es un “para qué”, un propósito, alto y noble.

“Juan Diego, pero es que siento que no puedo lograr eso así tan fácil”, me dijo. Le pregunté por qué creía eso. Por fortuna y gracias a su empeño, ya tenía condiciones económicas sobre las cuales construir una mayor riqueza, lograr más ingresos. Me manifestó: “Me da miedo”. Natural, es un gran reto el que tenía por delante. No hay que temer, le insistí. “No sé si pueda hacerlo, hoy en día la educación es muy costosa, el mundo es muy peligroso para los niños y yo tengo que trabajar mucho ahora por mis nuevas obligaciones y los negocios que he iniciado; no estoy segura”. Vi que su temor estaba ligado a una gran inseguridad

“¿Cuál es tu mayor temor?”, le pregunté. Luego de unos segundos, respondió. “Soy muy insegura y me cuesta trabajo tomar decisiones. Me he arriesgado algunas veces en mi vida, pero sigo siendo muy temerosa de lanzarme al vacío”. Ese temor no era menor, sino uno muy arraigado y que podía impedir que su motivación se cumpliera. “Tengo miedo también al fracaso, miedo al qué dirán, a perder dinero, a asumir riesgos, tantos miedos que hay. Como cualquiera otra me da miedo perder dinero sobre todo”, repetía esta persona que ya había logrado varios éxitos en su vida. Parecía que este miedo la paralizaba y la cegaba por completo; cuando hablaba de esto, su motivación 10 (su hija) pasaba a un segundo plano; dejaba de vérsela la luz que iluminaba sus ojos cuando mencionaba a su pequeña y de cómo la visualizaba en el futuro.

Como en una balanza, la indecisión pesaba más que la maravillosa intención de hacer de la vida de su hija, una feliz y extraordinaria. Le propuse a esta persona un trato, un cambio que haría anular su temor o, cómo mínimo, verlo distinto. No podría negarse a ello.

A partir de ahora, le dije, desde este mismo instante, vas a comprometerte contigo misma a que cualquier decisión dentro del próximo mes, de cualquier tipo, la vas a tomar en un lapso de un minuto o no

volverás a ver a tu hija jamás. Vi el cambio de su expresión de inmediato. Estábamos usando una poderosa herramienta de la que ya hablamos, el lenguaje, para reconfigurar una realidad que ella daba por sentada, la de ser una persona insegura. Es más, la de alguien poseída por la inseguridad e inhabilitada por esta para tomar acción sobre las cosas. Quería que viera la realidad de otra forma y sobre todo que la motivación principal de su vida, su hija, tomara el papel principal, para que el temor y la inseguridad pasaran al último plano de la escena. Ella se limitó a decir: “Claro que tomaría decisiones con más determinación y rapidez con tal de volver a ver a mi hija”. Y yo le dije: ¿y qué pasó con tu indecisión? Guardó silencio y me miró fijamente. El defecto se había ido porque había llegado una urgencia: ver de nuevo a su pequeña.

En otra ocasión alguien me manifestó: “Juan Diego, le temo a las alturas”. No te creo; si tu hija te llamara desde un piso alto para que la socorras, de un edificio que se incendia, ¿subirías por ella? “¡Claro que sí!”. ¿Y tu miedo a las alturas en dónde quedó? “Pero es que se trata de mi hija, Juan Diego”.

Un ejemplo más: “Tengo muy mala memoria; todo se me olvida”. No te creo; si una hermosa mujer, la que por cierto te encanta, te da su número telefónico para que la llames el próximo viernes, ¿lo olvidas? “No, por supuesto que no”. ¿Y dónde quedó tu mala memoria? “Pero es que se trata de una mujer que me encanta, Juan Diego”.

Podría seguir con una lista interminable de ejemplos, pero la moraleja o enseñanza se repite: no importa el miedo o defecto que tengas; lo que importa es que tengas una motivación Nivel 10 para superarlos, para eclipsarlos, para que ni importen.

Cualquier desprevenido me podría decir: “Juan Diego, pero es que en los tres ejemplos que puso, la persona debía escoger entre su defecto y algo urgente o entre su miedo y algo urgente, y por ello no tenían alternativa; debían actuar sí o sí porque o su hija no la volvería a ver en el primer caso, o moriría bajo el fuego en el segundo o la mujer que le gustaba la perdería, en el tercero de los casos”. Yo pregunto: ¿y es que acaso hay algo más urgente que nuestro “para qué”? Nada, desde mi punto de vista. O de lo contrario, ¿a qué vinimos a este mundo? Cumplir con nuestro propósito de vida es tan urgente, que no hay tiempo siquiera para pensar o considerar de manera seria los defectos o miedos que intenten sabotearlo. Así de simple.

Repita por su cuenta este ejercicio: haga un listado de motivaciones que sustenten la razón por la cual vino a este mundo o lo que hemos llamado el “para qué”. Si no lo tiene claro en este punto, no se alarme, vuelva a pensar en sus talentos innatos y en lo que le apasiona realizar. Junto a las motivaciones, piense en cuáles son los temores que lo detienen en su vida. No tiene que haber un temor relacionado a cada motivación, pueden ser generales, estos son aún más desafiantes para erradicar.

Para qué vine al mundo: la razón de mi existencia y para la cual quiero ser rico		
Talentos Aquello que me hace púrpura	Motivaciones 10 Aquello por lo cual lucho cada día	Temores Aquello que me frena y debo extirpar de mi vida

Supongamos que el próximo mes surge una oportunidad de invertir en un negocio. Existe la posibilidad de perder o ganar, por supuesto. Pero si junto a esta oportunidad situamos nuestra motivación Nivel 10, nos veremos obligados a ganar. Perder deja de ser una opción siempre y cuando la motivación sea mucho más fuerte. Haremos todo lo que esté al alcance para ganar, y ganaremos, pues la mera posibilidad de no alcanzar la motivación Nivel 10 debe ser el motor para dejar de lado todo miedo. Ejemplo: “de no invertir en este negocio, no volverá a ver al ser más querido de su entorno”. Póngase sus metas en términos de esta índole: si no me arriesgo, no voy a tener jamás la casa que merezco; si no me lanzo al ruedo ahora, quizás me vea obligado a depender de una pensión. Recuerde, usted merece y puede ser rico. Pero para presionarse a alcanzar esa meta, no puede aplazar sus motivaciones y dejarse ganar por el temor.

“Juan Diego, le temo al riesgo, a la volatilidad, a lo que no es seguro”. Yo le temo a las autopistas rectas, porque es cuando más te duermes.

Usted puede tener los defectos que quiera, puede tener los miedos que quiera, multiplíquelos por cien si así lo desea; pero de lo que debe ocuparse es de tener una motivación tan brutalmente fuerte que el defecto y el miedo se agachen y se escondan debajo de la mesa cuando vean que la motivación aparece. Yo tenía temor a caminar sobre el fuego, literalmente hablando. Y lo hice. ¿Qué me podía pasar? Quemarme. Pero, ¿cuál era la motivación? Cuando llegara al otro lado, después de caminar sobre el fuego, sobre carbones a 800 °C, con alcohol industrial de por medio, que hacía que la llama fuera más grande, me iba a sentir como Superman, capaz de comerme el mundo. Si el botín es grande, el defecto y el miedo no existen. Así lo hice. Mi mente fue superior al temor, a las condiciones físicas, al cansancio; mi determinación y voluntad me hicieron olvidar del dolor, de las posibles llagas que tendría; esta es una muestra del poder de la mente y de que podemos alcanzar lo que queremos.

El futuro es incierto, sí, eso lo sabemos todos. ¿Pero cómo puedo actuar en el presente para que ese futuro sea mejor? Venciendo los temores que me amarran y limitan. Ponerse en riesgo, o como lo digo en mis conferencias, “crearse urgencias”, lo obligará a luchar por sus motivaciones y por sus metas, le dará un sentido trascendente a sus acciones y llamará la abundancia a su vida.

Solo los grandes actores llegaron a serlo cuando dieron un paso al frente y se arriesgaron a hacer cosas de una manera diferente al resto de las personas. Solo cuando se pusieron frente al reflector principal que los destacó de los demás en el escenario, dieron un paso fuera de la comodidad del grupo y del anonimato. Dé el paso que considere necesario dar para destacarse. No deje que las vacas blancas lo detengan en su casa, entre sus amigos, entre sus colegas. “Ven, quédate acá, para qué te arriesgas”, le van a decir. “Loco”, le dirán. Pero hágalo, ser rico implica ver la oportunidad antes de que otros la vean, salir del rebaño y vencer los temores de la única manera posible: enfrentándolos y poniéndoles un gran competidor al lado, una motivación Nivel 10.

Su motivación Nivel 10 no es “salvar a la humanidad o salvar al mundo”, es “salvar a la humanidad que padece de cáncer en los hospitales de mi ciudad”; es algo más concreto y focalizado, por ejemplo. El primer paso para algo más grande, a lo cual seguirá algo más y más grande. Debe pensar en grande, sin temor de fracasar, sin sabotearse a sí mismo. Créese cada día nuevas urgencias, nuevas prioridades. ¿Ya ayudó a alguien? Bueno, ayude a más gente ahora, ¿no es suficiente? Entonces amplíe el efecto de su acción a más y más personas y no se ponga límites.

Estos son los verdaderos saltos cuánticos. Voy a darle cinco sugerencias, y a manera de resumen, que me han servido a mí para darlos y encontrar mi “para qué”. Primera: encontrar un propósito de vida que esté relacionado con mis fortalezas y lo que más me distingue de los demás. Esa cualidad o cualidades extraordinarias que me hacen único. Segunda, que la motivación por desarrollar ese propósito de vida despierte en mí un apetito tal, que vea la llegada de un lunes con la misma alegría con la que veo la llegada de un viernes. Tercera, leer mucho. Si no leemos no se nos ocurre nada; lea libros, revistas, artículos, material en Internet, pero nutra su imaginación y sus ideas. Cuarta, vuélvase más espiritual. ¿Qué significa eso? Si usted, por ejemplo, puede vincularse a una buena causa o a patrocinar, por mencionar varios ejemplos, la reinserción de niños de la calle o ayudar en un hospital geriátrico, si usted puede participar de un grupo de oración, de meditación, eso es mágico. Cuando usted adquiere una nueva dimensión espiritual, cuando ve a las personas de manera diferente, cuando en vez de juzgarlas dice “esa persona debe tener algo bueno”, atrae una cantidad infinita de cosas positivas a su vida. Y la quinta sugerencia, y no menos importante por estar de última, es la siguiente: necesitamos más urgencias en nuestra vida; cada cual verá si se va de la casa, si renuncia a su empleo, si viaja sin un solo dólar en el bolsillo o si se sobregira y gasta más en un mes de lo que le ingresa; hay personas a las que les he dicho en las sesiones: lo necesito ver sobregirado, y me miran como traspasándome el cerebro; sí claro, están en una zona de confort en la que nadie se hace grande, como ya lo mencioné; cuando todo está absolutamente medido y limitado, la vida es mediocre y pobre. Nunca sabrás de qué estás hecho. A veces gastar más de lo que recibimos en un mes, es la manera perfecta para tomar consciencia sobre los mayores ingresos que necesitamos para pagar esos gastos.

No sigas postergando los lujos que te mereces. Nadie te ha prometido el día de mañana.

Ahora bien, ¿tiene mucho dinero y perdió la ambición? Dónelo, tocado por el altruismo y partiendo con poco capital volverá a desarrollar el hambre que necesita; el día que llegue el conformismo a su vida, el día que llegue la zona de confort a su vida, habrá llegado la pobreza. El conformismo es una vaca muerta en la mitad de la vida, un cadáver insepulto y maloliente. Tenemos que tener un propósito púrpura en la vida; propósitos normales tiene la mayoría y no queremos ser como la mayoría. Uno no puede estar en la minoría haciendo lo que hace la mayoría. Propósitos grandes, nobles, irreverentes, porque solo tenemos esta vida para disfrutar y qué pesar que nos llegue la muerte sin pasar por la vida como debe ser. No hay nada más rentable que ser felices, a eso vinimos a este mundo, en lo que hagamos, ser felices.

Sé, porque lo he visto, que todos tenemos un “gen púrpura” que distingue al que tiene determinación, solo hay que dejarlo actuar. Uno debe tener un fuego interior, debe tener motivación para hacer las cosas. Todos tenemos un gen de emprendedor. A unos, la vida por obligación nos ha llevado a desarrollarlo y otros se mueren con él virgen, en virtud de que un empleo mal remunerado y que no disfrutaban los absorbió para siempre. Nada de que hay emprendedores, nada de que hay empleados, simplemente hay personas con un propósito de idea claro y otras que no lo tienen, esa es la diferencia. Hay gente que prefiere el “paso a paso”, la comodidad, pero yo quiero que usted dé a partir de ahora en adelante saltos cuánticos y viva en la constante urgencia de generar nuevos ingresos.

4

VOLVERSE VIRAL: SER RICO CON LAS REDES SOCIALES

No tiene sentido alguno que en nuestros días, ese computador o ese teléfono, que usted tiene en su hogar u oficina sea el adorno más costoso y subutilizado de todos. Esos aparatos, que como otros revolucionaron la vida de millones de personas en todo el mundo, en especial a partir de la última década del siglo XX, y primera del siglo XXI, deben ser aprovechados al máximo para generar riqueza y libertad financiera.

La tecnología debe trabajar para los humanos y esto es válido también para la búsqueda de nuevas fuentes de ingresos. Si usted tiene un salario fijo en este momento y se siente conforme con ello, jamás será verdaderamente rico, por alto que ese salario sea. Recuerde que partimos del hecho de que siempre es posible lograr más de lo que ya se tiene. Es imperativo, como lo iremos explicando, generar ingresos pasivos, ingresos que no requieran de su presencia física, y que puede lograr incluso mientras duerme, para vivir la vida que quiere y no depender de un salario. Pregúntese, ¿cuántos ingresos diferentes a ese salario tiene al mes? Cuando no hay ingresos pasivos es porque no se está apalancando lo suficientemente bien y una de las razones para que esto ocurra es porque todavía su negocio e ideas no están en Internet.

Su computador personal, su teléfono, deben ser entonces herramientas esenciales para generar ingresos pasivos. Súmele además las opciones que están brindando los dispositivos móviles, como tablets, iPads, para tener acceso a más fuentes de información y manejar diferentes transacciones y negocios, gracias a los planes de datos que conectan a Internet y desde cualquier lugar a estos aparatos.

Su ingenio emprendedor, su voluntad de ser rico, su determinación de cambiar hábitos financieros y de construir una calidad de vida diferente a la actual, encuentran un aliado sin igual en Internet. Esta revolucionó la vida de las personas, así como el surgimiento de las redes sociales, llámense Facebook, Twitter, Instagram, por citar algunas. De ellas hablaremos en

detalle, y sobre todo, de la forma como las podemos utilizar para ayudar, servir y generar ingresos a granel, auténticos saltos cuánticos.

La tecnología digital y las redes sociales bien capitalizadas le permitirán mantener un flujo de ingresos constantes, incluso mientras duerme, como ya lo mencionaba, y así alcanzar con menores esfuerzos mayores resultados, la verdadera esencia del apalancamiento.

Ya hemos hablado de lo esencial que resulta descubrir aquellos talentos únicos que lo diferencien de los demás y así comenzar a cultivar un camino hacia la prosperidad económica. Sin embargo, de nada sirve tener talentos si nadie los conoce, si no los publicita. Para ello, las redes sociales son el factor multiplicador porque, aunque usted no lo crea, hay miles de personas allá afuera que están necesitando lo que produce, vende, distribuye, piensa o incluso, lo que ha vivido y experimentado y desea compartir. Cuando entienda qué necesita la gente, qué claman las personas, sacará mejores productos y con una mayor rentabilidad. El mundo está ávido de saber lo que hacemos para dar satisfacción a sus necesidades; desde cómo hacer espaguetis, hasta cómo superar la pérdida de un ser querido, entrenar una mascota, cambiar el aceite de un carro o bailar tango. Hay miles de posibilidades que tenemos para llegarle a millones de personas.

Imagínate a alguien trabajando para ti las 24 horas, haciéndote ganar dinero y sin cobrarte. ¿Quién? Tus videos en YouTube ¿Cuántos tienes?

Pero volvamos a una pregunta clave: ¿qué quiere decir “generar ingresos pasivos”, exactamente? Implica descubrir y explotar las formas que en la actualidad tenemos al alcance para no depender de un salario fijo, si lo tenemos, o de los ingresos provenientes de una sola actividad central. En esencia, “un ingreso pasivo o ingreso residual, como también se le conoce, es un ingreso que entra con regularidad a nuestros bolsillos, por un esfuerzo que se hizo una o pocas veces, pero que alcanza para seguir generando ingresos por un buen tiempo”. Ejemplos: Cuando pongo un video en YouTube, hago un esfuerzo único, pero sigue generando ingresos mientras esté en YouTube y Google me pague; cuando escribo un libro, hay regalías; cuando compro una casa y la alquilo, el arrendamiento es un ingreso pasivo.

Suficiente ilustración. Desde ya, sugiero cultivar una vocación por no depender de un salario. El salario es prestado; hoy está pero mañana quizás no. Cuando alguien me dice que gana 100 mil dólares mensuales de salario, y que por ende sus finanzas van muy bien, le digo: ¿Y tienes más ingresos distintos a esos 100 mil, que te sigan llegando así pares de trabajar? Es común ver la cara de sorpresa. A mí un salario alto no me impresiona, pues no siempre depende de ti seguirlo obteniendo; depende también de la voluntad de quien te contrató y de los vaivenes del mercado. Por alto que sea, bien se trate de un prestigioso ejecutivo o un gerente o un empleado operativo, el salario es algo que le dan por su trabajo, por cumplir un horario, por responder por unas metas, por ausentarse de su familia, por tener mil reuniones a la semana, por “vivir en un avión”, pero los beneficios principales no serán para usted, sino para quien le paga. El progreso financiero, desde mi punto de vista, no se da en virtud del alto salario que pueda llegar a tener, sino de los ingresos pasivos que genere. Olvídense del salario, de la quincena, para progresar financieramente. Y recuerde: no es fortuito que en el diccionario, empleado sea sinónimo de usado, como tantas veces lo vemos en la práctica.

Puedes pensar que naciste para ser empleado. Pero por experiencia, te digo que la vida te pone a emprender y ya no te quieres devolver.

Hay gente que se dedica a trabajar en actividades que cada vez tienen menos demanda, por lo que resulta útil pensar: ¿eso que yo estoy haciendo tendrá cada vez más compradores, más interesados? ¿Lo requerirán más las personas? O ¿tendrá menos demanda y me voy a convertir como los discos de vinilo o las películas fotográficas en algo obsoleto? ¿Será muy inteligente trabajar muchos años, arduamente, solo para aspirar a que en el futuro le paguen menos de lo que hoy le pagan por su condición de empleado? Para mí eso no es muy inteligente, repito, es más inteligente que con lo que a usted le paguen como salario vaya construyendo activos que generen ingresos y que hagan que en el futuro la pensión sea un plus, un complemento, no aquella quimera en la cual ponga todas sus expectativas de calidad de vida. Qué triste oír gente desde muy joven diciendo “cuando

me pensione ” y a continuación enumera una lista de sueños. No obstante, aún estamos en la cultura de la pensión. Una persona con educación financiera no debe preocuparse por su pensión, debe preocuparse por construir activos que generen ingresos. La mayoría de las personas no va a poder pensionarse y, si se pensiona, lo hará con un ingreso claramente inferior que aquel que disfrutaba en su época laboral.

Con lo anterior no quiero decir que deba renunciar a su trabajo, si lo tiene y disfruta, pero sí que tenga claro que no debe permanecer allí para siempre a la espera de pensionarse. La idea de renunciar a la seguridad le produce miedo a la mayoría de las personas; les genera angustia el solo hecho de pensarlo; pero el precio de la seguridad es nunca ser rico. La incertidumbre sobre el futuro, para quien no tiene educación financiera, termina por devorar sus sueños y metas; la realidad del día a día, de los pagos y las deudas, hacen que el “para qué” pase al último plano. Pero su determinación debe ser tan fuerte y su motivación tan sólida, motivación Nivel 10, que no debe haber miedo alguno que lo haga detenerse, ni siquiera aquel de “tirar la vaca por el precipicio”, renunciando a un empleo. Vimos en el capítulo anterior de qué manera un miedo puede ser derrotado gracias a una motivación tan fuerte que nos lleva a hacer y alcanzar lo que antes parecía un sueño, una ilusión, una locura. El verdadero riesgo de no renunciar es permanecer hasta la muerte anclado a un empleo que no le permita vibrar ni desarrollar sus mayores fortalezas.

La libertad financiera no se logra cuando tienes un buen salario; sino cuando te das la vida que quieres, sin depender del salario.

Recuerdo a una pareja que asistió a uno de los desayunos que organizamos para algunos asistentes a una conferencia y cuyo testimonio evidenciaba el temor a dejar lo seguro.

Eran un hombre y una mujer, profesionales, de aproximadamente 45 años de edad y con dos hijos. Relataron que en algún momento de sus vidas ambos estuvieron empleados en empresas importantes, desempeñando cargos por los que recibían cada uno remuneraciones altas. Esta comodidad económica los motivó a incurrir en deudas, nada fuera de lo promedio de

muchas personas; compraron un apartamento para ellos y sus dos hijos y un automóvil que iban pagando mes a mes. Adicionalmente, tenían entre sus gastos fijos la educación de sus hijos en colegios de gran reputación, con matrículas costosas, el mantenimiento cotidiano del hogar y de vez en cuando salir de vacaciones a alguna playa del país para romper con la rutina agobiante de la ciudad.

Todo parecía en orden hasta que llegaron los rumores de reorganización en la empresa donde trabajaba el esposo, que a la postre se volvieron realidad, y fue despedido. Eso sí, con una indemnización que le permitió “mantenerse a flote mientras salía algo nuevo”. Pasaba el tiempo y la situación se mantenía estable, pero el dinero iba disminuyendo y el ingreso de su esposa, si bien alcanzaba para cubrir las deudas, no era suficiente para sostener rubros como la educación, el cual era lo máspreciado para la familia en ese momento. Fue necesario asumir nuevas deudas con bancos.

De otra parte, a pesar de haber presentado entrevistas de trabajo, el hombre no había encontrado aún un nuevo empleo y estaba en la lista de espera en algunas empresas. La realidad es que por su edad ya no era el candidato “ideal” que buscaban. Poco a poco la angustia fue haciéndose más grande en el hogar, y llegó a un límite cuando también a ella le dijeron que no trabajaría más en la empresa para la cual prestaba sus servicios. La situación había pasado a ser crítica y comenzaba a convertirse en desesperación.

El infierno no es un lugar; solo es sobrevivir haciendo algo que odias mientras otros se hacen ricos haciendo algo que aman.

La alternativa a la que llegaron fue la de crear su propio negocio. Una decisión valiente, fruto de un momento extremo en sus vidas. Necesitaron llegar a estar “contra las cuerdas”, con “el agua hasta el cuello” para darse cuenta de que sus salarios eran prestados y que en cualquier momento podían dejar de recibirlos. Incluso, al tomar la decisión fueron más osados, ya que incursionaron en un negocio en el cual no tenían experiencia previa: la finca raíz.

Apalancados en una página web que crearon, usando redes de contactos

y aprovechando la tecnología, han logrado retomar su ritmo de vida, y gracias a su determinación, alcanzar ingresos inclusive más altos que los que tenían antes entre los dos. Sus salarios aparentemente les abrían posibilidades y con seguridad así fue al inicio, pero luego y sin darse cuenta, les imponían límites: las fronteras de una zona de la que hemos hablado, la zona de confort, dentro de la cual creían que lo tenían todo asegurado.

A lo largo de mi experiencia he logrado determinar algunas “recetas” para construir esos ingresos pasivos de los cuales hablamos y apalancarse en las redes sociales y YouTube para aumentarlos. La primera receta tiene que ver con una actividad principal que le genere flujo de caja, me explico: así como decimos que es muy importante que una empresa petrolera encuentre más petróleo o que un banco preste más dinero o que una cementera produzca más cemento y lo venda, es vital para una persona que su actividad principal, aquello a lo que se dedica, aquello en lo que es fuerte, le produzca suficientes ingresos mensuales para poder ahorrar o hacer inversiones de manera constante.

Es frecuente que se diga que de su salario o de su ingreso fijo debe ahorrar entre el 10 o 20 por ciento. Por lo general, quienes escuchan esta recomendación dejan el ahorro para el final del mes, cuando ven si de pronto quedó algo. Si usted se encuentra ahora en una situación en la que tiene un salario fijo, mi recomendación es que ahorre al comienzo del mes, tan pronto reciba su pago, y no al final, cuando ya quizás no quede nada. Por supuesto, lo más recomendable es que ese dinero le dé alguna rentabilidad desde el momento en que lo destina al ahorro. No espere al final de mes para ahorrar, cuando vea lo que le quedó, si es que algo quedó, reitero. De cada pago mensual vaya invirtiendo una parte en activos que generen ingresos. Imagine que esos recursos que invirtió ya no existen y con base en lo que queda, planee sus gastos.

¿Qué puede ocurrir? Que se dé cuenta de que esa porción que no ahorró y que va a destinar a sus gastos ordinarios sea insuficiente y no le alcance. ¡Qué bueno! Empezará a sentir la urgencia de generar otras fuentes de ingresos. Una excelente noticia para una vaca púrpura, que se crece ante la presión y que está dispuesta a ir en la búsqueda de más ingresos pasivos que paguen los gastos en los que incurrió. Y lo mejor: el dinero que ahorró o

invertió al principio le irá haciendo crecer su capital. Hay que apuntar a que los ingresos pasivos paguen los gastos mensuales que me aseguren la calidad de vida que quiero, no los necesarios para sobrevivir; recuerde muy bien esta máxima. Y no olvide que la falta de ahorro también se presenta por no incursionar en alternativas distintas a las tradicionales, bien por los miedos que le paralizan, por desconocimiento o por aún estar perdiendo el tiempo cuando trabaja en algo distinto a su “para qué”.

Una segunda receta para generar ingresos pasivos tiene que ver, precisamente, con el análisis que haga cuando detecte que sus ingresos fijos no son suficientes. Supongamos que hay un dinero que llega de manera regular, como un salario. Luego de hacer su ahorro o inversión fija, la siguiente pregunta que debe formularse es: ¿cuánto dinero llega al mes sin que nosotros directamente lo produzcamos?, o, en otras palabras, ¿nos llegan recursos al mes distintos al salario? ¿Nos llega plata por dividendos, bonos, intereses, arrendamientos, comisiones o regalías?, ¿tenemos un apartamento o una propiedad que nos produce una renta? ¿Nos llega dinero porque somos socios capitalistas de un restaurante y periódicamente nos reparten utilidades? o ¿definitivamente no nos llega nada de eso? Si no tiene ingresos pasivos, si no tiene ingresos distintos a su salario, entonces el día que usted se enferme o sufra algún tipo de incapacidad que le impida seguir trabajando, no tendrá más ingresos. Se detendrá el flujo de manera abrupta y no tendrá alternativas. Comience a sembrar y a cultivar las fuentes de ingresos pasivos. Pensará: “no tengo suficiente dinero, apenas logro conseguir lo que requiero mes a mes para cumplir mis compromisos, no puedo destinar nada a otras inversiones”. Ante esto, debo reafirmar que si tiene una motivación Nivel 10, un “para qué” sólido y trascendente, esto no debe ser una limitante. Quizás en este momento no tenga el dinero para empezar a comprar activos, bonos o acciones o propiedades, no importa; dice un viejo adagio que “el agua, aunque blanda, con el tiempo moldea la piedra” así que no subestime el capital, por pequeño que sea, porque con un propósito claro irá incrementando su tenencia de activos que le permitan generar ingresos pasivos, y llegará a ver que el dinero trabaje para usted, que el dinero lo reemplace a usted, porque a lo mejor no querrá trabajar siempre al mismo ritmo que lo hace hoy. No se preocupe por la falta de dinero; ocúpese por tener ideas que lo produzcan. Tenga un capital sin ideas

y el capital se desvanecerá; ideas sin capital y el capital llegará. Puedo dar fe de ello. Invertir Mejor nació con los recursos de poner una idea en práctica: un seminario de inversiones por Internet cuando la mayoría no tenía siquiera un computador en la casa y cuando Internet apenas despegaba en la región. Fue un éxito. Y de allí empezaron a salir los recursos que dieron nacimiento a mi empresa en una época en la que me ganaba menos de mil dólares al mes. Consciente de los bajos ingresos en América Latina, he puesto en nuestro canal de YouTube Invertir Mejor Online, una serie de videos sobre cómo tener ideas de negocios, cómo progresar si tengo un salario bajo, cómo invertir sin dinero suficiente, cómo olvidarse del salario, y numerosos videos sobre ingresos pasivos que invito a disfrutar y a poner en práctica.

Las ideas son el nuevo nombre del dinero en el siglo XXI.

Una tercera receta tiene que estar ligada con hacer uso de una manera más eficiente de los gastos. Hay deudas buenas y hay deudas malas, hay gastos buenos y hay gastos malos; uno no debe reducir todos los gastos que tiene el mes. Hay gente especialista en reducir gastos, pero muy limitados para producir ingresos. Los gastos deben generar ingresos; por ejemplo, los gastos en tecnología y en educación no se deben reducir. Si yo reduzco el acceso a la tecnología y reduzco mis conocimientos, se reducirán mis ingresos, entonces aquello no fue un gasto que se redujo, sino un costo en el cual se incurrió. Cualquier coach de finanzas le dice: aumente ingresos, baje gastos, o sea, sobreviva. No comparto esa idea. Hay ocasiones en las que gastar más nos lleva a descubrir nuevos ingresos. No estoy hablando del gasto irresponsable, ni de pagar a 36 cuotas con su tarjeta de crédito porque “así no se siente”, nada de eso; estoy hablando de enviarme mensajes de abundancia, estoy hablando de decirle al futuro “eso que gasto hoy en lo que me gusta, en lo que quiero, lo pagaré con mis ingresos, no tengo duda de ello. Y como ese gasto me gustó, generaré más ingresos que lo sigan pagando”. Se me tienen que ocurrir nuevas ideas de negocio que lo paguen. Vamos a explicarlo con un ejemplo.

¿Por qué es más rentable viajar en primera clase que en clase económica?

¿Qué mensaje me estoy enviando al viajar en primera clase? Primero, como seguramente será más placentero que viajar en clase económica y posiblemente le quede gustando la comodidad de la que disfrutó, el mensaje sería: “Esto es lo que me merezco, lo que merece mi familia y la gente que quiero”. Por lo tanto, si deseo mantener este nivel de comodidad y lo pude pagar una vez haciendo un esfuerzo, necesito concretar ideas de negocio para seguir pagándolo. Eso es mentalidad de rico. En cambio, si no asume el riesgo de ir por lo que se merece y permanece en la zona de confort, en la que no es indispensable generar nuevas ideas para obtener nuevos y mayores ingresos, seguirá siendo pobre. Segundo, si pago un mayor valor por viajar en clase ejecutiva, estoy confiando en que el futuro será mejor incluso que el presente, y que en consecuencia, tendré los ingresos necesarios para cumplir con el gasto que hoy llevo a cabo. Cosa distinta ocurre cuando viajo en la fila 30 del avión, al lado del baño, aprisionado por un vecino de adelante que al recostarse hacia atrás me deja aprisionado como en una lata de pescado; ¿y por qué viajo ahí? porque como quizás el futuro es gris o poco alentador, pues es mejor no incurrir en gastos. ¿Le suena esto, amable lector? Aprisionado como en una lata de pescado, con N personas a mi alrededor que lo tienen todo para ir en primera clase, salud, capacidades, urgencias a la vista, hijos por sacar adelante, pero llenos de miedo para vivir la vida que se merecen dizque porque el futuro es incierto, dizque porque con lo que pago en clase económica me alcanza para pagar colegios y dizque porque finalmente todos vamos en el mismo avión. Mentira. Esa es la manera en que la mentalidad de pobre atrapa a la mayoría. La mentalidad de rico escoge las dos cosas, no una sola. ¿Colegios o primera clase? ¡Las dos cosas!

Recuerde: si en algunas ocasiones incrementa su gasto y se pone contra las cuerdas, la urgencia hará que brote el genio que todos llevamos adentro. Hay personas que consideran que no les falta nada pero a las que tampoco les sobra nada y creen que así está bien, que así es la vida. Son, en mi opinión, personas conformistas que están dejando pasar la oportunidad que todos tenemos de obtener más recursos, ganar más dinero y disfrutar de una mejor calidad de vida.

¿Cuál es entonces la invitación? No es rendirle culto a un gasto irresponsable. Aquí hablo es de un gasto que me talle, que me exija, que me

obligue a crear activos, a buscar negocios que paguen esos gastos; gastos que me hagan feliz, que aumenten mis posibilidades de progreso rápido, que me den mayores alternativas de elección, que me llenen de información útil, de experiencias; gastos que me hagan sentir que estoy viviendo y no sobreviviendo. Si usted está en una zona de confort quizás necesita gastar más de lo que le ingresa en un mes y llegar así a un sobregiro, para que se estimule su genio creativo.

La cuarta receta para aumentar ingresos pasivos es hacer que la tecnología entre a cumplir un papel protagónico. Lo primero que le recomendaría es que si ya descubrió cuál es su talento y dónde está la demanda en el público por lo que usted ofrece, si ya ha decidido iniciar su propio negocio, ¿contempló crear una tienda online, por ejemplo? ¿Analizó ya cómo aprovechar los medios digitales y las redes sociales para multiplicarse? Recuerde que usted quiere incrementar sus ingresos exponencialmente, quiere dar saltos cuánticos, no ir “paso a paso”; usted quiere viajar en primera clase de ahora en adelante. Para lograrlo deberá generar ingresos con los negocios que tiene, pero considere que la cantidad de negocios y ventas se multiplican si usted y su negocio “se clonan” gracias a la tecnología. Ya no habrá una fuente de ingresos, sino varias trabajando veinticuatro horas al día y que requieren de una mínima inversión comparada con los resultados que pueden obtener. Si no ha conseguido muchas cosas que quiere en la vida, tiene que ponerse a hacer cosas que no ha hecho antes, pues haciendo siempre lo mismo no puede esperar resultados diferentes. ¿En qué momento se dará cuenta de que sus finanzas están progresando? Cuando los ingresos pasivos paguen la calidad de vida que usted quiere tener. O, si lo quiere ver de otra forma, cuando pueda cubrir durante varios meses sus gastos fijos sin trabajar, solo apalancado en sus ingresos pasivos; entonces ahí sí podrá decir que progresó financieramente.

Es claro en este punto que solo generando ingresos pasivos logrará el progreso financiero y que un camino necesario para crearlos es el uso de la tecnología, Internet y las redes sociales. Tener un canal en YouTube que brinde contenido útil (en www.invertirmejor.com y www.ganardineroconvideos.com le decimos cómo tenerlo); poner videos con regularidad, con nombres sugestivos y con alto componente emocional;

crear cuentas en las principales redes sociales, atender necesidades de las personas, interactuar con seguidores y ser constante en el envío de mensajes son prácticas indispensables. Si tiene su propio sitio web, mucho mejor. Es un sello de distinción e identidad; su propia marca. ¿Para qué un sitio web, Juan Diego, si no tengo un producto que promocionar?, se estará preguntando. Recuerde: usted es un producto.

Viajar en primera clase no te hace ni más ni menos que los demás. Solo te envías mensajes de abundancia.

Una excusa para no hacer ese tipo de cosas, es decir (y convencerse) que no se cuenta con el tiempo o el dinero para hacerlo. Puras excusas. Hablamos de inversiones que se hacen sin dinero, e incluso le dedico videos a ese tema en nuestro canal de YouTube Invertir Mejor Online. Cuando la excusa llega, la pobreza aparece. Y otro gran pretexto con el que me encuentro con mucha frecuencia es el terror que producen las redes sociales e incluso la posibilidad de usar el computador y el Internet para algo diferente a jugar, apostar, desahogarse o revisar correos electrónicos. Si las redes sociales y YouTube son las herramientas más potentes de nuestros tiempos, tenemos que apalancamos en ellas para generar ingresos pasivos. Si usted monta su propio negocio, pero esto implica que pasa mucho tiempo detrás de un mostrador, no es rentable, mientras que si lo tiene en redes sociales, donde millones de personas están viendo lo que hace, es diferente. Es más, muchos locales comerciales, donde se promocionaban y vendían productos de distinta índole ya han migrado a las redes sociales. Allí se exhiben y venden, sin costo alguno.

Repito siempre que la ignorancia subestima lo que no logra explicar, y eso ocurre cuando hablamos de tecnología aplicada en los negocios y en la construcción de riqueza para alcanzar la libertad financiera. Hoy en día no se trata de qué tan duro trabajas tú, sino qué tan duro trabajan el dinero y la tecnología por ti. El computador y los teléfonos tienen que ser unos activos que generen ingresos y las redes sociales los canales principales a través de los cuales nos encuentren quienes están dispuestos a comprarnos los bienes o servicios que ofrezcamos. Además, a medida en que más personas

accedan a un dispositivo móvil, más serán también las que usen las redes sociales, y la tendencia es irreversible.

No es, por tanto, un secreto que las redes sociales están produciendo infinidad de negocios, están aumentando las relaciones y la socialización, están cambiando los hábitos de vida. En el momento de escribir este libro, cinco de cada diez jóvenes entre 25 y 34 años usan las redes sociales en su trabajo; 5 de cada 10 personas usan las redes mientras ven televisión; 1 de cada 3 jóvenes entre 18 y 24 años usan redes sociales mientras están en el baño. No es para sorprenderse solamente, es para aprovechar esa gran oportunidad de mercado y de nuevos patrones de consumo, que guían mundialmente las relaciones de negocios hoy en día. Las industrias tradicionales se han tenido que acoplar a este cambio y las que no, sucumben rápidamente. Un ejemplo fue la industria de los juguetes, que tuvo que innovar, desplazada por la oferta enorme que encontraron los consumidores en los videojuegos y las aplicaciones. En un dispositivo podían tener cientos de juegos disponibles desde cualquier lugar, ya no dependían de un tablero que ofrecía una sola entretenimiento. Ni qué decir de la industria de la música, el cine o de la información que ha tenido que mutar a lo digital, reinventarse y pelear con fuerza contra ofertas gratuitas y la piratería.

Si miramos el mercado de valores e inversiones, este sí que ha cambiado. Antes solo algunas personas podían participar de él y eran intermediarios. La imagen del inversor tradicional que estaba en medio de una agitación frenética en la Bolsa, comprando y vendiendo, es una postal de las películas de Wall Street. Hoy en día y gracias a la interconectividad y el Internet, los mercados se han abierto más, han cambiado, se han masificado las oportunidades que se desprenden de ellos. Desde mi propia casa, como lo he demostrado infinidad de veces en mis seminarios presenciales y *online* de inversiones por Internet para no expertos, usted puede comprar acciones, divisas, bienes básicos o *commodities*, con cuentas que se abren con poco dinero, en plataformas que funcionan en español, con gran soporte técnico y con la opción de practicar primero en cuentas de prueba.

Escucho a personas que dicen que no quieren usar las redes sociales porque según ellos no les ven nada útil, solo cosas que los desmotivan como difamaciones, insultos o habladurías que no les interesan. Es cierto

parcialmente, hay mucho de eso, pero al mismo tiempo el volumen de personas y empresas que están allí es inmenso y debe servir de base para ofrecer mensajes que justamente se distancien de la gran cantidad de información superflua que pueda haber.

Las redes sociales son una poderosa fuente de negocios y contactos. No las utilices solo para desahogarte y opinar. Asegúrate de entenderlas.

La mayoría solo usa las redes sociales para desahogarse. Desahóguense si así lo quiere, pero busque también beneficios: ayude a alguien, genere más relaciones, oportunidades de negocios. Hay que buscar un efecto adicional y que le agregue valor a su “para qué”. Alguien *retuiteó* lo que usted publicó porque es inteligente o útil, aumentó el número de seguidores, se volvió tendencia o *trending topic*. Todo esto puede suceder, pero si maneja de manera cerebral sus redes. Cuando empiece a verlas de manera diferente, como lo hemos hecho en *Invertir Mejor*, a tal punto que son nuestra principal fuente de ingresos, y no solo como el sitio donde usted y todo el mundo se desahoga, encontrará sentido a esa poderosa herramienta. Quien carece de la determinación para progresar siempre encontrará excusas para no hacerlo, y ocurre lo mismo con la tecnología; quien no tenga la voluntad o disposición de aprender a usarla para su crecimiento financiero, y aprovecharla al máximo una vez la maneje, tiene mentalidad de pobre y jamás dará los saltos cuánticos que permite la Era Digital. “No sé cómo montar un video, no sé usar una cámara, no soy bueno hablando en público, no sé qué decir en tan pocos caracteres, Facebook es para poner fotos de mis amigos”, un sinfín de pretextos escucho cuando se trata de redes sociales. Pretextos que bloquean y detienen la mentalidad que debemos mantener y cultivar día a día, segundo a segundo, para ser prósperos. Recuerde: o me quejo o me adapto; o me acomodo o me extingo.

Hemos ayudado a cientos de personas en la creación de sus negocios en línea y a optimizar el uso que le dan a las redes y a YouTube. Esto significa mucho, pues es aprovechar el tiempo por medio de formas de negocio que funcionan las veinticuatro horas, con una mínima intervención de su creador y multiplicando los efectos y beneficios para muchas personas al

mismo tiempo. Un video suyo en YouTube, por ejemplo, es ni más ni menos un clon que trabaja por usted los 365 días del año, sin descanso y sin pedir aumento de sueldo. Nosotros mismos tuvimos que pasar por esa curva de aprendizaje cuando en el año 2004 creamos Invertir Mejor y descubrimos más tarde que YouTube era la herramienta más adecuada para multiplicar exponencialmente el número de personas que nos consultaban sobre cómo alcanzar su libertad financiera, cómo invertir por Internet y luego, como encontrar su “para qué” o propósito de vida; hacíamos los videos para ayudarlos y nos asegurábamos de que en ellos hubiera además de contenido útil, publicidad de la empresa. ¡Eureka! Muchas personas veían los videos y terminaban comprando los productos en la tienda virtual de www.invertirmejor.com, fueran combos, seminarios *online* o programas para traders. Que los resultados no fueron de un día para otro, claro; pero la perseverancia y el inconformismo son virtudes púrpuras. Pasamos de tener 100 reproducciones diarias de nuestros videos en 2009 a más de 70.000 reproducciones diarias en 2016. A la fecha seguimos creciendo de manera sostenida y es posible que nos vean a cualquier hora, desde cualquier lugar del mundo, y que participen en nuestros seminarios *online*, que por cierto pueden realizar a cualquier hora, sin que se necesite de mi presencia física o de mi equipo de asesores. Es más, algunos de los productos de Invertir Mejor ya tienen como objetivo ayudar a las personas a tener ingresos pasivos y, literalmente, vivir por cuenta de las redes sociales y YouTube.

Lo poderoso de los negocios e inversiones en línea es que siguen fluyendo mientras usted hace otras cosas, siguen produciendo ingresos. Cuando depura sus productos, cuando sabe realmente qué necesita la gente, va aumentando la rentabilidad y le puede dedicar más tiempo a su familia, por ejemplo. Deje de ser una vaca blanca de las que dice “voy a trabajar más a ver si gano más” y se vuelve una vaca púrpura que afirma “trabajando menos, puedo ganar más”. Tenga en cuenta que “trabajar menos” no es sinónimo de quedarse dormido en la casa, es que la tecnología y el dinero estén trabajando más duro que usted.

En el siglo pasado hacías 20 trabajos y te pagaban 20 veces. En el nuevo siglo trabajas una vez y te pagan N veces. Esto es otro nombre para: Ingresos

Pasivos.

Esta experiencia nos ha permitido identificar algunas pautas que le serán útiles para iniciar su propia exploración de las redes sociales en procura de mayores ingresos. Lo primero es que si ya ha detectado cuál es su oportunidad de negocio y qué es aquello que usted va a ofrecer, hay que especializarse. Pregúntese realmente qué le interesa y con qué es más afín su talento. Recuerde que todos, absolutamente todos, somos productos, entonces siempre estamos vendiendo.

En segundo lugar, investigue en Internet qué hay cercano a lo suyo, estudie referentes que puedan ser útiles para crear su propia manera distintiva de hacer lo que ellos hagan, pero mucho mejor. Inspirarse en buenas prácticas, en aquello que funciona, le será de utilidad. Mire a quiénes siguen ellos, sus referentes, y sígalos.

En tercer lugar, si va a crear varios perfiles en diferentes redes, hágalos de manera coherente entre ellos. Conéctelos y haga que se repliquen entre sí. Si publica algo en Twitter, hay formas para que esto se replique inmediatamente en Facebook, o en Instagram, o viceversa. Hoy en día todo está intercomunicado. Asesórese de personas expertas en el tema y de material disponible para crear una marca personal que una sus redes.

Cuarto, y esto debe ser su máxima, aporte valor en lo que comunique. Si antes usted criticaba las redes sociales por ser lugares donde la gente se desahogaba o publicaba cosas superfluas, ahora que está en ellas es su oportunidad de contribuir con información valiosa. No venda por vender; venda para hacer mejor la vida de las miles o millones de personas que pueden leerlo. Si va a replicar información o va a compartir información suya, piense que sea útil, de valor agregado, que esos contenidos sean un anzuelo para que las personas lo tengan en cuenta y oigan qué noticias les da usted. Esto podría sintetizarse con una palabra: relevancia. Sea relevante para los demás.

Lo anterior tiene que ver con algo que nos ha ocurrido a nosotros. Hay personas que nos contactan y nos envían sus inquietudes de manera individual. Cuando vemos que la respuesta puede servir a otras personas, publicamos la solución para todos. Así masificamos el conocimiento, optimizamos el uso de las redes al llegar a más personas y con seguridad

ahorramos tiempo y esfuerzos a otras. Que sus videos le ayuden a las personas, eso se lo recompensa el Universo con creces.

Quinto, la forma también es muy importante aquí. Brindar contenido, ayudar a la gente, satisfacer necesidades, mediante videos que sean ágiles, de notoria calidad visual, con un alto componente emocional, contundentes, que llamen la atención con títulos altamente sugestivos, es un objetivo primordial. No es solo ser; es también parecer. Y no es un tema de dinero, es un tema de recursividad, talento, ingenio. Hay personas que me dicen “no tengo plata”, y yo les contesto: “no es que le falte plata, sino que no tiene ideas”.

Claro que hay que aprender a usar las plataformas. Eso necesita de un tiempo, pero ya están diseñadas para que prácticamente cualquier persona pueda hacerlo. YouTube por ejemplo, es considerada quizás la más poderosa en el mundo y brinda tutoriales para aprovechar todos sus recursos al máximo. Hemos desarrollado para nuestros socios y para todo el mundo un sitio web dedicado a apoyar la creación de canales propios, llamado www.ganardineroconvideos.com. En este damos pautas muy específicas para aprovechar las ganancias derivadas de la publicidad en YouTube, cómo generar credibilidad, crear confianza por parte de la audiencia y aprovecharla, igual que algunas pautas técnicas para hacer mejores videos, cortos y que no lleve mucho tiempo realizar. El valor de un video es que facilita la comprensión por parte de quien lo ve y exige menor esfuerzo de parte de quien lo hace. Muchas personas me dicen: “Juan Diego, pero es que necesito de muchas reproducciones para que Google me pague por tener mis videos en YouTube”. No se trata de ganar dinero solo con las reproducciones de sus videos. Se trata de que tras ver sus videos, las personas terminen comprando sus productos en la tienda virtual de su sitio web porque usted los cautivó.

El valor de un emprendedor, de una persona púrpura, que ha decidido ser rica en su vida, es que si quiere generar nuevos ingresos, se atreve a hacer cosas que antes no hubiera hecho y se apalanca en la tecnología para realizarlas. Allí está el secreto.

5

LA HORA DEL PLAN B

¿Qué me motivó y qué encontré invirtiendo por Internet? Cuando empecé en el año 2000, invertir por Internet era algo novedoso en América Latina. En ese año me movía un gran afán: dejar de invertir en lo mismo de siempre. Las inversiones no son solamente malas cuando dan una tasa baja, sino cuando no se aprende de ellas. Tenga la seguridad de que hay una doble pérdida cuando usted tiene sus recursos en una cuenta de ahorros, no solamente por los mínimos intereses que le pagan, sino por no aprender nada mientras el dinero está allí. Me gustaba el reto, resultaba cautivante la incertidumbre que suponía el proceso de invertir por Internet, disfrutaba el riesgo que suponía ese tipo de inversiones. Nadie se hace rico sin asumir riesgos; ese reto entonces, esa incertidumbre, ese no saber con qué me iba a encontrar invirtiendo por Internet me motivaron muchísimo.

Segundo, alguien me dijo una vez: “Juan Diego, ¿qué garantía tiene usted de que invirtiendo por Internet va a conseguir dinero?”. Era el año 2000, repito. Mi respuesta fue sincera: “ninguna garantía”. Las mejores inversiones no garantizan la tasa. ¿Por qué le garantizan a uno una tasa del 2 o 3 por ciento en un papel de renta fija al año? Porque algo tan malo es muy fácil de garantizar; lo propio pasa con una cuenta de ahorros y muchas inversiones más.

Yo estaba ávido de conocimientos y lleno de bríos; no buscaba garantías de que una u otra inversión fuera a rendir un buen fruto. Además, tenía muy presente esa frase de los abuelos que tiene que nutrir al inversionista: “los pioneros siempre tienen las mejores tierras”. Un pionero, alguien que se arriesga a lo desconocido se está poniendo al fuego, se esculpe a diario sin temor, no puede llegar de último a todo porque le tocará lo peor en la repartición. No tenía miedo, cualquier atisbo de miedo quedaba eclipsado, totalmente, por una motivación Nivel 10 que era invertir por Internet.

¿Cuáles fueron esos primeros mercados en los que empecé a invertir? Los mercados de pensiones voluntarias en Colombia y de acciones

internacionales. Posteriormente, fui haciendo tránsito al mercado de divisas, comúnmente conocido como Forex, más tarde negocié *commodities*, como petróleo, plata y oro, y por último, acciones colombianas y opciones binarias, tema nuevo para mí en su momento y del cual hablaré más adelante.

Cuando abrí mi primera cuenta para transar por Internet en un *broker* llamado ETrade en los Estados Unidos, ni siquiera tenía una cuenta en el exterior desde la cual girar el dinero. Tuve que conseguir una persona que me hiciera las veces de puente para pagarle en pesos en Colombia y que desde su cuenta él girara los recursos para transar en esa plataforma, ya que en ese momento era permitido hacerlo. No me ganaba, siendo profesor universitario, cuando realicé esa primera inversión ni siquiera USD 1000. Alguien podría preguntarse si esa falta de dinero era un problema para mí en ese momento. No. La falta de dinero nunca la veo como un problema. La falta de dinero siempre la veo como un incentivo para conseguirlo.

En algunos *brokers*, el monto mínimo con el que se permitía abrir una cuenta y transar era justamente USD 1000. Era casi mi salario mensual de ese momento, pero ello no significó que me iba a arrepentir de mi decisión o que iba a esperar. Cualquier preocupación o sentimiento de orfandad en virtud de que ninguno de mis amigos transaba por Internet, se mitigaba con el placer de hacer mis propias inversiones desde un computador, que más se parecía a un ábaco que a cualquier otra cosa. ¿Miedo en ese momento? Sí, claro, muchos, pero no tan fuertes como mi motivación.

En vez de meterse una jeringa o tragarse unas pepas, muchos deberían probar otras drogas: Opciones Binarias + Forex + Acciones.

Recuerdo que en esa época el dedo se me quedaba congelado frente al computador en algunas ocasiones antes de hacer clic para comprar o vender. Los temores y los demonios me visitaban como queriéndome recordar que había un capital en juego, pequeño pero capital finalmente, que se podría perder al invertirlo. ¡Quién dijo miedo!, me decía mi ser interior. ¿Cuál es mi recomendación? Invite a esos miedos a la mesa y que se sienten con usted, a sus defectos también, que cuando ellos se encuentren ante una

motivación Nivel 10, se agacharán y desvanecerán por completo. La motivación estaba clarísima: yo quería convertirme en un referente en el tema de las inversiones por Internet. Si tienen motivaciones nivel 6, 7 u 8 harán parte del universo de vacas blancas que inunda el planeta y verán cómo sus defectos y miedos, tapan sus sueños e impiden sus logros. Con una motivación Nivel 10 no pasa eso.

Uno cree cuando empieza a invertir por Internet que más negocios significan mejores negocios. Les confieso algo: yo veía señales de inversión en ese computador todo el día y hoy he llegado a concluir que muchas de ellas me las imaginaba. Eran tantas las ganas de transar, tanta las ganas de experimentar que se sentía dar clic para comprar o vender, que veía señales que no existían. Ese espíritu frenético, esa ansiedad, llevaba por ejemplo a que yo hiciera cosas tan inverosímiles como la siguiente: cuando migré al mercado Forex hacía un negocio a las 9:00 p.m. por ejemplo; vamos a suponer que compraba el par euro/dólar y apagaba el computador, me iba a dormir tarde y antes de quedarme dormido empezaban las dudas a atacarme. “¿Por qué compraste el par euro/dólar si Europa está en recesión y Alemania tiene todos los problemas del mundo?”. Me trataba de contener sin éxito y me levantaba, prendía el computador y cerraba la operación, es decir, vendía lo que había comprado, lo cual me permitiría pasar una noche tranquila, sin la zozobra de tener una operación en riesgo, de la que dudaba. Regresaba a la cama y me dormía.

Al otro día antes de desayunar volvía a prender el computador y ocurría lo que debe estar imaginando en este momento: el euro había subido de precio, con lo que habría ganado de no haber cerrado la operación; en ese instante no me soportaba a mí mismo. Eso, por fortuna, no lo volví a hacer. ¿Por qué? Porque si algo pule al individuo, si algo pule al ser humano, es invertir por Internet. No solamente es un curso de geografía que lo invita a conocer muchos países del mundo, sus monedas, sus productos, sus gobiernos, noticias y economías, sino que todas las virtudes y todos los defectos que tenga como ser humano quedan expuestos al invertir por Internet.

¿Por qué se va cambiando ese modo de actuar, ya de por sí inverosímil? Porque usted va cambiando su personalidad como trader. ¿Qué significa esto en buen romance? Que va teniendo experiencia, se va puliendo más, se

va conteniendo más, se va volviendo más paciente, pero sobre todo, lo que más ayuda, va viendo que menos negocios significan muchas veces mejores rentabilidades.

Hay quienes sienten miedo ante algunas inversiones. Pero tienen su dinero en una cuenta de ahorros. Sin ganar ni aprender. Eso sí me da miedo.

En algún momento hice *day trading*, negocios de alta frecuencia, al cual muchas personas se dedican hoy en día. Lo respeto y comprendo. Tiene una adrenalina especial: comprar a las 8:00 a.m. y vender a las 8:05 a.m.; volver a ingresar al mercado a las 9:00 a.m., hacer varios negocios durante el día y ni darse cuenta del paso de las horas, viendo cómo el capital va y viene, puede resultar fascinante. Me interesó hasta que me topé con un libro mágico llamado *El inversionista inteligente*, libro que todavía me resulta de la mayor utilidad, publicado por vez primera en 1949 por el padre del análisis financiero, Benjamin Graham, que en paz descanse, y mentor por cierto de Warren Buffett.

Graham decía algo que con el tiempo ha ido calando profundamente en mí: “*the more you trade, the less you keep*” (mientras más negocios haga, menos capital conserva). Un *trading* mucho más reposado, más juicioso, más metódico, menos nervioso, como el que se puede cultivar con los años, puede dar una mayor rentabilidad que estar haciendo operaciones durante todo el día. Es más, de pasar de operaciones, como la citada, en la que me levantaba e iba a cerrarla para estar tranquilo, ya usted hoy se envía un mensaje que dice lo siguiente: “ni cuando ganas te emocionas, ni cuando pierdes te emocionas”. El buen *trader* es como el buen jugador de póker, mantiene el mismo nivel de excitación en todas las etapas del juego.

Para los años 2007 y 2008, ya contábamos con un equipo de *traders* muy interesante en Invertir Mejor, con quienes hicimos gala de una metodología que fue absolutamente exitosa. La metodología de *trading* con base en noticias, una auténtica droga que explico en los seminarios de inversiones por Internet.

En ese momento los negocios eran tan grandes y las utilidades muchas

veces tan rápidas que si literalmente no teníamos los pies en la tierra, nos enloquecíamos. Incluso, como lo hice público cuando ocurrió, un *broker* llamado ACM Markets me vetó en el año 2008 en virtud de que les ganábamos dinero, según ellos, muy rápido. En otras palabras, hacíamos negocios en los cuales cerrábamos las operaciones en un lapso de 1 a 5 minutos, absolutamente apalancados, con toda la adrenalina del mundo y con buenos resultados. Nos obligábamos y ese mensaje le mandábamos al cuerpo, a no sentir nada.

¿Cómo así, Juan Diego, y es que uno puede enviarse ese mensaje? Claro que se lo puede enviar. De pronto usted ha invertido y ganó. No se lo crea. Imagine que no ocurrió, que todo sigue igual. El buen inversionista no se cree el mejor cuando gana ni el más malo cuando pierde. Quienes han hecho el seminario de Invertir Mejor de inversiones por Internet lo han comprobado.

El mensaje que me mandaba a mí mismo era: “no puedes sentir nada, porque de lo contrario te enloqueces”. Ante una buena utilidad, rápida, muy provechosa, vas a sentir que naciste para esto y que solo vendrán ganancias; pero si se producía una pérdida, el mensaje podría ser otro, diametralmente diferente y frustrante. De modo que por táctica mental opté por no sentir nada: ni lo uno, ni lo otro, ni dormirme en los laureles de los triunfos ni amilanarme por las derrotas o las pérdidas.

Mire cómo se cae el viejo paradigma de que “en el desayuno se sabe cómo va a ser el almuerzo”. Los diez primeros negocios que hice en 2004 invirtiendo por Internet en el mercado de divisas tuvieron por resultado, conocido por muchos de ustedes, el siguiente: perdí en todos. Un chimpancé entrenado en cómo lanzar una moneda al aire para decidir si compraba o vendía hubiera tenido más éxito que yo en ese momento.

Pero la motivación 10 estaba al frente. Quién dijo miedo o como diría un amigo mío, “qué tanto es una vuelta más para un ventilador”.

Seguí perseverando y cinco años más tarde teníamos el mejor proveedor de señales de Forex del mundo y las rentabilidades que producíamos hicieron, no solamente que el *broker* nos vetara, sino que recibiera una llamada de quien era la gerente regional de Bancolombia, el más grande banco colombiano, en la que me dijo, palabras más palabras menos: “Juan Diego, necesito reunirme contigo porque hay algo que no me cuadra, hay

personas que están duplicando en un lapso de 6 meses sus cuentas y dicen que te chupan rueda a ti". "Chupar rueda" es sinónimo de beneficiarse de lo que otro hace, modelarlo o seguir sus métodos.

Su preocupación era entender cómo sus clientes, que tenían, por decir algo, cinco mil dólares en sus cuentas un día, seis meses después retiraban quince mil dólares, sin que ello fuera fruto de operaciones non sanctas sino, por el contrario, resultado de transacciones lícitas. Muy sencillo, le dije: cada *broker*, el que sea, permite sacar un estado de cuenta con el historial de los movimientos que realiza, de manera que cuando la persona traiga los recursos al país puede sustentar ante cualquier entidad la procedencia de su dinero. Esto era completamente nuevo para todos, de manera que levantaba muchas suspicacias y es, a la larga, el precio que pagan los pioneros.

“Los últimos serán los primeros”. Eso solo se ve bonito en la Biblia. Me gusta más: “Los pioneros siempre tienen las mejores tierras”.

¿Cuál es la moraleja de esto? No hay, invirtiendo por Internet, una virtud más importante que la perseverancia y la paciencia. No hay que creerse los paradigmas, “ni tragarse los sapos” que las vacas blancas quieren que nos traguemos. “Que no naciste para esto, que en el desayuno se sabe cómo es el almuerzo”, nada de eso. Usted simplemente se alimenta, se nutre, de los escépticos, porque ellos apalancan su progreso. Qué bueno que incluso en su casa le estén diciendo: “¿sigues perdiendo el tiempo en ese computador?”; usted solo aguante y siga. Es un ejercicio de control. Para una vaca púrpura ese es el paraíso. Celebrarás con ellos, los invitarás a tu mesa a comer caviar con el mejor de los vinos y sin resentimiento alguno será un placer ver cómo quienes no creían en tus sueños, quienes no saben qué es perseverar y seguir la intuición, ahora te felicitan y se alimentan de las mieles de tus triunfos.

No hay virtud más importante que la paciencia y la perseverancia a la hora de hacer negocios, ninguna otra. He conocido *traders* exitosos que son arquitectos, abogados, veterinarios; personas con escasa formación financiera, pero que son perseverantes, pacientes, tienen hambre y han

logrado resultados asombrosos. La clave está en nunca perder el hambre, la ambición; el día que usted se dé cuenta de que hay un ataque de conformismo no anunciado, el día que se dé cuenta de que la zona de confort hace parte de su vida, reaccione, porque no quiero más vacas blancas, no quiero más conformistas, quiero gente con determinación y hambre, esa hambre que lo llevará al éxito.

¿Qué sugerencias podría dar hoy? Lo primero es que sus ingresos no dependan del *trading*, así usted sea un trader exitoso, así usted sea una persona buena invirtiendo por Internet o haciendo negocios por Internet. Yo viví varios años del *trading*, particularmente entre 2005 y 2009, fue mi mayor fuente de ingresos sobre todo apalancado en el mercado Forex, porque el mercado accionario no daba tanto apalancamiento como el mercado de divisas.

No obstante, y pese a los excelentes resultados que pueda obtener, no recomiendo que sea su única fuente de ingresos. Tiene que haber una razón adicional para generar ingresos, y eso es lo que básicamente miro a fondo con los socios Púrpura, Gold o Élite de Invertir Mejor, cuando les ayudo a que analicen a fondo a qué vinieron a este mundo. Si el *trading* es su propósito de vida, adelante; pero si no lo es, no dependa de él para tener ingresos.

En el 2000 me decían: “¿Qué garantía tiene de que le irá bien invirtiendo por Internet?”. Ninguna; las mejores inversiones no garantizan la tasa.

Usted tiene un talento que a lo mejor todavía no explota como debiera. Cuando usted mira sus finanzas y ve que son limitadas, le puedo asegurar que eso se debe a que no ha desarrollado el talento con el que vino a este mundo ni se lo ha mostrado a miles de personas que les puede interesar. Estoy convencido de eso: cuando usted encuentra la respuesta a la pregunta para qué vino a este mundo y se dedica a ello, se aplica a fondo, nunca tendrá problemas en materia de inversión.

¿Qué es lo que ocurre en la práctica? Que la mayoría de las personas se mueren sin saber para qué eran buenas: vegetan en un trabajo, se acomodan a él, incluso, empiezan a tener los comportamientos que

anteriormente deploraban. ¿Cuáles? La sonrisa que se repite cada 15 y cada 30 del mes, cuando llega el sueldo; odiar los lunes, concentrarse en cuánto va a ser el incremento del salario para el año entrante, empezar a hablar de temas como la pensión, preocuparse por la prima o bonificación periódica, y otras conductas lamentables. Yo no estoy en contra de los empleados por sí mismos, yo fui uno de ellos, solamente estoy en contra de trabajar en algo que no disfrute ni concuerde con aquello para lo que vino a este mundo; con algo que no vibra. No hay reencarnación garantizada, es vital encontrar el “para qué” vine a este mundo, no solamente como satisfacción personal sino también como propósito para obtener más ingresos y no depender del *trading*.

Hay personas que me dicen, “Juan Diego, este mes fue muy malo porque estoy largo (compra) en euros y el precio bajó”. Eso es una contingencia, algo pasajero, no puede ser la razón de su vida ni lo que determina si el mes fue bueno o malo. Todos los meses son buenos si invirtió cada día en su propósito de vida, no debe importar si una acción o si una divisa subieron de precio porque usted está equipado, educado financieramente y desarrollando su “para qué”.

Hay otras personas que dicen: “es que la economía está muy bien, entonces yo estoy muy bien; o la economía está muy mal, entonces es normal que yo esté mal”. Eso es falso. Una persona con educación financiera y con un “para qué” claro progresa en épocas de dificultades económicas o de bonanza. No dependen del *trading*. Las dificultades que le impone la economía le sirven para apalancarse.

“Juan Diego, muy interesante el tema de las inversiones por Internet pero yo tengo un doble problema: no tengo ni el tiempo, ni el conocimiento para hacer inversiones por mí mismo”, podría estarse preguntando. Es más, quizás ni tenga un computador o una buena conexión a Internet. Todo eso puede cambiar.

En el año 2000, al menos que yo supiera, no había proveedores de señales, esto es, personas o sistemas que hacen los negocios por uno, utilizando la tecnología, para que órdenes de compra o venta ingresen a sus cuentas de prueba o sus cuentas reales. No había quien transara por usted, no se tenía siquiera la posibilidad de ponerlos al fuego en una cuenta de prueba para luego, con base en resultados, utilizarlos en una cuenta real;

ahora hay miles de proveedores de señales que suplen sus falencias, repito, sistemas o personas expertas que pueden transar por usted, en cuentas de prueba y posteriormente en cuentas reales, sobretodo en plataformas de Forex. Esa es una opción que sugiero utilizar hoy en día, tras ver el historial de cada proveedor, siendo incluso el mejor de los escenarios aquel en el cual se utiliza esa alternativa para que le negocien sus recursos mientras al mismo tiempo posee una cuenta manejada por usted para ver qué tanto va progresando. ¿Puedo tener entonces una cuenta gestionada por mí mismo y otra cuenta gestionada por un proveedor de señales, alguien que trance o negocie por mí? Por supuesto y es un buen escenario para conocerse; hay gente que le da miedo transar en las cuentas “demo” pero ahí es que van descubriendo de qué están hechos.

¿Cuándo se va a empezar usted a preocupar por un dinero realmente? Cuando tenga ese dinero invertido en un mercado. ¿Qué opina del yuan chino, del déficit comercial de Nueva Zelanda, del problema de empleo en Canadá? Nada, a menos de que haya invertido en mercados que tengan relación con estos temas. Tenga inversiones en China, en Nueva Zelanda, haga negocios con el dólar canadiense a ver si le importan o no esas noticias. Así sea entonces para exigirse a uno mismo, para involucrarse en los mercados, para ampliar nuestra realidad, es necesario invertir por Internet. “La realidad financiera de una persona se basa en lo que ella cree que es posible financieramente, nada cambiará hasta que la realidad de la persona cambie y eso solo es posible cuando esa persona sea capaz de ir más allá de los temores y dudas que a sí misma se ha impuesto”. El miedo no da dinero, el miedo paraliza.

El mayor riesgo es vivir una vida mediocre, por debajo de tus posibilidades y en la que el miedo es protagonista, no tus sueños.

Otra sugerencia, además de no depender del *trading* y de acudir a los proveedores de señales: invirtiendo por Internet hay una posibilidad grande de conseguir dinero si usted hace uso de manera correcta de una figura que se llama apalancamiento. El apalancamiento, que no es otra cosa que invertir con dinero de otro, así tenga otras definiciones, le permite a usted,

con una buena metodología de inversión, ver cómo sus ganancias suben por el ascensor cuando las de los demás suben por la escalera.

Si tiene una buena metodología de inversión, por favor déjese tentar por el apalancamiento. Ante una buena mano, el buen jugador aumenta su apuesta, diría alguien. Toda la vida nos quejamos de que no tenemos plata, pero el mundo está repleto de dinero. Incluso el apalancamiento de 300 o 400 veces su capital en algunas plataformas de *trading*, da temor, y no lo usamos, ya que nos falta estómago para hacerlo. Entonces el problema no es el capital, pues el dinero está allí, proveído por el sistema financiero a los mismos brokers; lo que hay que hallar por sí mismo o por terceros es una metodología buena de inversión que nos permita hacer uso de ese apalancamiento de una mejor manera para hacer negocios mucho más grandes.

Más sugerencias: hay un tema reciente que ha congregado mucho interés y es el relacionado con las opciones binarias. No sé por cuánto tiempo funcione ese mercado; pero al margen de que lo siga o no haciendo, tenga presente lo que aquí digo.

Lo primero que puedo decir es que hay que tener cuidado, mucho cuidado, con quién abre la cuenta. Siempre verificar que sea un *broker* regulado, que lo vigilen y que tenga un buen tiempo en el mercado.

Lo segundo es que las opciones binarias no son para utilizar en cualquier momento del mercado sino cuando sea muy clara la tendencia de aquello que se va a comprar o vender. Vamos a suponer que juegan un partido de fútbol el Barcelona contra el Levante. El resultado esperado es que la victoria sea del Barcelona dado el historial de partidos ganados, nómina y estilos de juego. Todo indica que el resultado será a favor del conjunto catalán.

Supongamos que alguien dice: “si gana el Barcelona le doy 7 dólares, pero si pierde me paga 10”. Está clarísimo que hay muchas más opciones de que gane esos 7 dólares, las probabilidades son más altas. Cuando el mercado esté demasiado claro, transe opciones binarias, empiece con prudencia y primero practique, como siempre. Pero si fuera un partido Barcelona contra el Real Madrid, en el que las probabilidades pueden ser de un cincuenta-cincuenta y no es claro quién pueda ganar, no elija las opciones binarias.

Por último, tenga en cuenta que las inversiones por Internet no son solamente las divisas, las acciones y los *commodities*. Hay un personaje que

trabaja 24 horas al día, 365 días al año, gratis, que no está preguntándole cuánto le va a incrementar el año entrante el salario y le produce dinero, ese personaje se llama “un video suyo en Internet”. Obsesiónese con los ingresos pasivos, Internet no es solamente para comprar o vender activos financieros.

Yo les digo algo, no hay felicidad mayor, financieramente hablando, que recibir un cheque de Google por los vídeos que usted grabó una vez y que le siguen dando dinero toda la vida. Qué estamos esperando. “Juan Diego, mi situación financiera es precaria. Además, me da pavor exponerme ante una cámara, yo no tengo facilidad de expresión, ni registro bien”. No saque más excusas, cree una motivación. Por ejemplo, “que el ingreso proveniente de Internet sea el que pague la educación de los hijos”; le aseguro que así estará suficientemente motivado a aprovechar esa herramienta al máximo y aprenderá a hablar ante una cámara, expresarse, a subir el video y a mejorar cada día, pero solo si esa motivación es lo suficientemente fuerte.

Por último, la importancia de la actitud. En cierta ocasión dije: “De rodillas llevaré una vaca blanca sobre mis hombros, y en medio de un largo camino, haré una pausa para que solo ella, y no yo, tomé un poco de agua”, esa es la actitud que yo tengo para estar en modo hervir, levitar y comerme el mundo. ¿Cuál es su actitud?

6

LA ACTITUD

Hemos hablado de la necesidad de que ante la adversidad, las crisis y los escenarios que pueden parecer inciertos, logremos reconfigurar el panorama a nuestro favor y sacar fuerzas y bríos para enfocarnos en nuestro “para qué”. No hay mejores incentivos para descubrir de qué estamos hechos que los momentos en los que creemos que no hay salida, cuando estamos contra las cuerdas, en los que pareciera que no hay un mañana.

En esos momentos difíciles debemos tener a la mano las motivaciones Nivel 10, que son las que nos llevarán por el camino de la abundancia. Aprovechar los momentos difíciles, verlos con un prisma distinto e incluso convertirlos en un trampolín de saltos cuánticos, lo hemos llamado “apalancarse”, en el sentido de que utilizamos algo que parece ser un obstáculo, un temor, comentarios que nos quieren hundir, situaciones que parecen sin salida, y lo convertimos en el pilar que sostiene nuestra determinación de ser ricos.

También hemos visto que son las urgencias monetarias, las situaciones extremas en las que aparentemente no contamos con dinero, las que nos tallan y exigen más de nosotros mismos; solo así descubrimos nuestros talentos para la generación de nuevos ingresos. Más exactamente, ingresos pasivos que permitan pagar la calidad de vida que merecemos.

Cuando está pasando por esos momentos difíciles, estos parecen que fueran insuperables, pero al final sabrá que si no hubiera sido por ellos, no hubiera llegado a la gloria; en el barro, en el asfalto, en la dificultad, es cuando se esculpirá como ser humano y cuando le mostrará al mundo de lo que está hecho. De manera coloquial he dicho lo siguiente: “la mierda alimenta y aumenta las defensas; mientras te la comes, te sabe horrible, pero con el tiempo descubres que de no habértela comido, no te habrías vuelto alguien mucho más fuerte”. Así las cosas, mientras tenga la goterita quincenal del salario no se le ocurrirán grandes cosas. Y es que no lo necesita, el cuerpo no se lo pide; está en zona de confort. Cuando no tiene

nada, por el contrario, es cuando se le ocurren las ideas más brillantes y se obliga a producir. Cuando está en medio de la adversidad es que se pregunta “¿qué sé hacer yo, qué voy a hacer para producir y obtener resultados diferentes?”.

Detrás de todo esto hay algo clave: la actitud. Para mí, la actitud es la única ventaja competitiva sostenible que existe. Piense en esta frase y en el sentido profundo que tiene: “la misma agua que endurece un huevo, ablanda una papa”. No son entonces las circunstancias las que importan, de lo que se trata es de la actitud con la cual se afrontan y de cómo esta facilita la consecución de las cosas, no solamente materiales sino espirituales.

Tenemos retos muy grandes en ese vínculo actitud-riqueza. Es un acto de irresponsabilidad morir pobres teniéndolo todo para ser ricos y dejando en medio de ríos de lágrimas, sangre y deudas a aquellos que me siguen, a aquellos que dependen de mí, poniéndolos a sufrir cuando en vida les pude haber dado mejores resultados.

Es muy común escuchar a las personas decir que un problema llama a otro y que cuando tienen una dificultad caen todas juntas, y que por lo tanto cómo van a mantener una actitud optimista ante la vida si parece que esta los mantuviera sumidos en una vorágine de malas noticias. Muchas otras personas se cuestionan cómo progresar, cómo tener una buena actitud, si su vida los agobia con una tristeza tras otra. Yo más bien pregunto: ¿y es que una mala actitud, una baja energía, un marcado pesimismo, va a ayudarles a salir de la difícil situación en la que se encuentran? Considero que no.

Si pensamos en el origen de muchas fortunas y de la riqueza de personas que son referentes hoy en día, sus capitales surgieron en las épocas de dificultades, en medio de una crisis. Lo he dicho siempre: un país en crisis, que es un mal nombre, uno que a mí no me gusta mucho pero admitámoslo transitoriamente, es el paraíso de las oportunidades. ¿Por qué? Porque cuando tantos lloran se hace más rentable vender pañuelos, y a este mundo vinimos los que gozamos de buena actitud, a eso, a vender pañuelos. Hay muchas personas que se preguntan *por qué* les pasan las cosas, y eso los hace víctimas, pero otros nos preguntamos *para qué* nos pasan, y eso nos hace emprendedores, y nos abre puertas y oportunidades.

Mientras tú crees que el mundo, la economía o tu país, están en crisis; muchos se hacen millonarios con tu pesimismo.

Recuerdo a alguien que alguna vez conversando conmigo se quejaba de la falta de dinero y de las condiciones que estaba imponiendo para su negocio una crisis por la cual atravesaba la economía. Le pregunté entonces a cuántos seres humanos él les estaba satisfaciendo alguna necesidad, a cuántos les resolvía algún problema, a cuántos les permitía vivir una vida mejor. No supo darme una respuesta en ese momento, pero si en medio de una crisis la respuesta es “a pocas personas”, con toda seguridad pocos serán sus ingresos; si por el contrario en un momento de crisis está logrando que muchas personas se beneficien de su actividad, muchos serán los recursos que logre reunir. Crisis es una palabra generalizada y por eso no me gusta. Mientras usted pronuncia esa palabra hay millones de seres al mismo tiempo dándose la gran vida e incluso beneficiándose de lo que a usted le dio por llamar crisis.

Constantemente la gente se queja y dice: “a mí nadie me da una oportunidad”. Una vaca púrpura, un ser extraordinario, no necesita que le den oportunidades en la vida; las ve, las huele, las crea y las aprovecha. Antes de quejarnos por lo difícil de la situación, miremos realmente qué actitud *pro-riqueza* tenemos, qué tanto estamos capitalizando lo que vemos, oímos, leemos y preguntándonos el “para qué” nos pasan las cosas o, por el contrario, si nos estamos refugiando en el “por qué” ocurren, que es sinónimo de una persona que se lamenta.

En ocasiones, y es algo muy arraigado en nuestras culturas latinoamericanas, se tiende a creer que las dificultades y las crisis aparecen en nuestras vidas porque “Dios lo quiso así” y que saldremos de ellas “si Dios quiere que así sea”. Y así como estas frases, hay otras que usamos cotidianamente que refuerzan esa creencia de que las cosas ocurren por una voluntad que es divina y totalmente ajena a nuestro control.

Lo que yo pienso al respecto es que Dios quiere de nosotros ante todo determinación, Dios quiere actitud, Dios quiere que con todo lo que le ha dado, usted progrese y haga progresar a muchos más. Él no quiere tanto lamento, ni tanta resignación. Hay una frase que a mí me gusta muchísimo:

“rece como si todo dependiera de Dios, pero trabaje como si todo dependiera de usted”. Pienso que la actitud ahí también es determinante. No endosárselo todo a Dios o no decir que esto no funcionó porque Dios no lo quiso, no, no, no, ¿dónde está su perseverancia, dónde está su actitud, dónde están su determinación y tenacidad? Recuerde: el Universo le toma fotos, si lo ve muy determinado, le manda lo que se merece, califica con más merecimientos. Pero si simplemente está resignado y manda mensajes de derrota todo el tiempo, ¿qué le va a mandar el Universo? Nada bueno.

Se trata entonces de no dejar todo a la deriva y esperar a ver qué sucede. Ya lo decíamos antes: es libre quien toma las riendas de su vida. No el que reza y espera que las cosas cambien por sí mismas y como un milagro. Hay que ayudarse uno mismo y cambiar la mentalidad perezosa y conformista de quien se sienta a ver cómo pasa el tiempo.

Para mí la pregunta que más me puede ayudar, no solamente a desarrollar una mejor actitud, sino a progresar es: ¿qué motivación tengo en la vida? Las motivaciones ayudan químicamente para que la actitud mejore, las motivaciones eclipsan defectos, las motivaciones activan sueños, las motivaciones evitan suicidios. Tener una motivación Nivel 10 es sinónimo de tener razones para mantener una buena actitud. Constantemente me autoproclamo como el “rey del modo hervir”; tengo una energía tan alta, resultado de la manera en la que veo la vida, me alimento, medito y hago ejercicio, que dormir en ocasiones me parece una actividad necesaria pero lamentable con tantas cosas que quiero y siento que debo hacer. No obstante, lo que más contribuye a ese modo hervir son los grandes objetivos y motivaciones que tengo para mi vida; sin ellos, ya no hablaría de modo hervir, sino de modo nevera, estado caracterizado por una baja energía y alto nivel de pereza mental y física. La baja energía es una de las principales causas para la aparición de enfermedades. En modo hervir, por el contrario, se cocinan las mejores decisiones de la vida, se asumen riesgos, se va por todo, con actitud y determinación.

La ventaja de mantenerse en modo hervir, ambicioso y full de energía, es que el fuego exorciza las fieras, las espanta y te hace vencedor.

Les voy a poner un ejemplo contundente: hablaba con una señora de edad que me decía: “Juan Diego, es que a mí el computador y los teléfonos inteligentes no me hablan, es decir, yo no nací en la época en que se inventaron como para entenderlos y utilizarlos bien”. Y le dije: “yo puedo demostrarle que eso es falso, en un ejemplo de treinta segundos”. Me miró estupefacta y le intrigó cómo iba yo a demostrar que era buena para la tecnología y que sí la podía usar. “¿Usted tiene nietas o nietos?”, le pregunté. “Sí, Juan Diego, tengo una nieta”.

Ante eso, le dije: “¿qué pasaría si esa nieta se fuera a estudiar al exterior y le dice ‘abuela quiero comunicarme contigo por WhatsApp, por Facebook o por Skype, y contarte toda mi experiencia’?”. Con toda seguridad el cariño, el amor y la felicidad de estar en contacto con ella harán que venza el temor que tiene de la tecnología y empiece a usarla, le aseguré a la señora. “Claro que sí, Juan Diego, me dijo”. El problema no es la tecnología. El problema es que muchas veces nos faltan en la vida motivaciones para superar defectos, miedos y explotar habilidades. La motivación en ese caso es hablar con la nieta, eso le da brillo a su vida, es una motivación, una ilusión, que terminará por acercar a la señora a aquello de lo que se alejaba, la tecnología.

Hay un libro fascinante que se titula *Las 33 estrategias de la guerra*, de Robert Green, y habla mucho de Napoleón. Dice que él pasaba jornadas enteras sin dormir y que decía tener tantas cosas para hacer que el cansancio se le olvidaba. Usted no se cansa realmente cuando trabaja mucho, usted se cansa cuando no disfruta lo que hace; nada produce más fatiga que una vida rutinaria y aburrida. Entonces, si tiene motivaciones, será proclive a mantener una actitud buena, se inclinará a llenarse de razones para ver las cosas de otra forma; verá el vaso medio lleno y no medio vacío. En un fascinante seminario en el que estuve en los Estados Unidos, bajo la dirección de Anthony Robbins, aprendí que para cambiar el estado en el que uno se encuentra, y pasar de la tristeza a la alegría, de la depresión a la euforia, del modo nevera al modo hervir, uno debe cambiar tres cosas: el lenguaje, el enfoque y la fisiología. Con unas palabras ganadoras, un enfoque positivo y optimista, y una postura erguida, que incluya sonrisas y energía, obtiene unos resultados. Con lo contrario, tendrá otros. Sus estados determinan sus resultados. Nunca lo olvides.

Nada me produce más placer en una sesión personalizada, que destruir en menos de un minuto el defecto o temor que te impedía progresar.

Encuentra uno con frecuencia personas que son muy tercas y obstinadas y que consideran que no tienen motivaciones; que nada, nada en absoluto, las mueve a hacer algo por sus vidas y cambiar. Tuve conocimiento de una historia que es muy famosa: una persona que se iba a suicidar, no encontraba razones para vivir y fue donde un psiquiatra, una persona experta en el manejo de ese tipo de casos. La persona dijo, muy triste pero segura: “yo no encuentro razones de vida”. El psiquiatra le manifestó: “estoy de acuerdo con usted, ¡suicídese!”. El paciente no esperaba que le dijeran eso. Al instante cambió: “no, pero cómo me voy a suicidar si yo tengo esto y lo otro” y siguió enumerando diferentes aspectos que le daban sentido al hecho de seguir viviendo. Es necesario a veces bucear dentro de sí mismos, mirar muy bien su entorno y su corazón para hallar las motivaciones, y si no las ve, entonces constrúyalas. Bienaventurados los que están en el fondo del pozo porque no les queda sino mejorar.

¿Aún no sabe cómo construir una motivación? Le voy a decir algo útil: “tire la vaca por el precipicio”; ¿está muy inconforme con su actual empleo? Renuncie. Si usted no tiene la fortuna que tuve yo de ser despedido de un empleo que no disfrutaba, despídase usted mismo. Al día siguiente se verá obligado a pensar de qué está hecho, tendrá que ver cómo prende esa antorcha que lleva adentro, cómo la pone a quemar tanto que a la distancia lo vean venir y usted salga a comerse el mundo. Deberá aflorar su ingenio financiero y el gen emprendedor que todos tenemos.

Un caso que ilustra esto es la vida de Michael Bloomberg. Fue despedido de una prestigiosa firma de Wall Street y montó literalmente un emporio a partir de Bloomberg, su empresa de servicios de información financiera. Una vez se le preguntó cómo había llegado a ese estado, a lo que respondió: “me cansé de enviar hojas de vida para que me dieran trabajo; no lo obtuve, por lo que me tocó crear Bloomberg”. Es decir, el despido fue para él una de las mejores cosas en su vida, tal y como me ocurrió a mí.

Si usted no disfruta con lo que hace o le “tiran la vaca por el precipicio”, ser despedido es la oportunidad para encontrar su norte, saber de qué está hecho y responderse por fin a sí mismo a qué vino a este mundo. Veamos un segundo ejemplo sobre lo que es tener actitud en la vida. ¿Qué es lo que usualmente suele preguntar una persona cuando aspira a un empleo?: “¿cuánto me pagan?”. Pues Warren Buffett llegó a decirle a Benjamin Graham: “yo trabajo gratis para usted, empléeme gratis”.

A esto es lo que traduzco coloquialmente como “chupar rueda”; déjeme estar a su lado para aprender. Inicialmente, Benjamin Graham, el padre del análisis financiero, no contrató a Warren Buffett porque estaba, según él, sobrevalorado para el cargo al que aspiraba. Pero luego trabajaron juntos y Warren Buffett siempre consideró a Benjamin Graham como su mentor, su tutor en materia financiera.

“¿No te parece riesgoso, Juan Diego, que renuncie a mi trabajo si con el salario pago mis deudas?”. ¡Me parece más riesgoso que no seas feliz!

Son dos ejemplos tradicionales de lo que es la actitud; dos ejemplos que nos dejan lecciones. Primera: no llorar, no deprimirse porque se quedó sin empleo o si decidió abandonar el que tiene porque no coincide para nada con su “para qué”. Y, segunda: no siempre emplearse en función de lo que le van a pagar, sino en función de qué tanto va a aprender allí. Puede que paguen muy poquito o que no paguen nada, pero lo que aprenda le va a permitir apalancarse, mejorar, nutrir sus conocimientos para después ni siquiera preocuparse por un salario, como en su momento le pasó a Warren Buffett. Todavía recuerdo como si fuera ayer lo poco que me pagaron en dinero siendo profesor universitario, y luego de ser despedido de un empleo que no disfrutaba. No me importó; sabía que hacer algo que me gustaba, como investigar y enseñar, sumado a tener más tiempo libre para escribir, terminarían dando frutos. Así fue. Hoy, otros que ganaron más que yo en mi época universitaria, pero haciendo algo que no les apasionaba y sin tiempo libre para nada, ni para su familia, hoy ganan mucho menos que yo, y cuando uno les pregunta por su “para qué” o propósito de vida, solo se limitan a guardar silencio o a preguntar qué es eso.

Va siendo más claro en este punto por qué la actitud es la única ventaja competitiva sostenible que existe. La gente dice que es el conocimiento, no es cierto. Lo que sabe hoy, mañana puede ser obsoleto o no servir para nada, pero la actitud, el “hambre”, la determinación, las ganas siempre de lograr las cosas, eso sí que es vital en cualquier época de la vida. Mire cuánto quema a la distancia, cuánto hierve, cuánto refleja en su exterior lo que lleva en su interior, si es una antorcha prendida que da lugar a motivaciones Nivel 10 en la vida, a objetivos macro, a trascender, si es una vaca púrpura que con su actitud se come el mundo literalmente. Hablamos ya de ser extraordinario, de descubrir ese ser diferente que quizás tiene ahí dormido; cuando tiene esa actitud, le pasan miles de cosas buenas en la vida, ¡aprovéchelas mejor! Recuerde que cuando se daña un día no es porque el cielo se vistió de gris, sino porque usted no sabe qué hacer ante ese clima.

Cuando el universo te ve a la altura de lo que deseas, en mentalidad, conocimiento y actitud, te toma la foto, y concluye: ¡se le otorga!

Los hábitos son muy importantes en todo esto. Tener una buena actitud siempre tiene que ver con no ser inconsecuente. Hay personas que me consultan y me dicen que no tienen una buena salud financiera, que tienen problemas de dinero constantemente. Empiezo a mirar los hábitos con la persona y descubro por ejemplo que casi todas las cuentas que sigue en Twitter, si tiene Twitter, son de farándula. No tiene nada de malo, en absoluto, es respetable así no lo comparta, pero en cuestión de hábitos financieros y hábitos pro-riqueza hay que ir más allá del gusto por ciertas cosas. Hay que pensar en lo que se necesita para crecer realmente como persona y dar un rendimiento más alto.

Es vital, pues, ser consistentes, ser consecuentes. Yo necesito dinero, sigo cuentas que me aportan para tal fin. Pero hay gente, siguiendo con los ejemplos, más pendientes de las cuentas sobre fútbol, sin que quieran ser futbolistas. Yo amo el fútbol pero sigo contadas cuentas de fútbol porque ese no es mi interés, yo no voy a vivir del balón. Entonces, una cosa es lo que a mí me guste y otra cosa es lo que yo necesite. Ser consistentes: que mi hábito propenda por la consecución del objetivo. Eso es vital y a eso ayuda

una clara mentalidad; quiero algo y actúo en consecuencia, eso es parte esencial de cultivar y tener una buena actitud.

Cuando eres capaz de vencer esa vocecita interior que te limita, que te paraliza, te conviertes en el capitán de tu vida y amo de tu destino.

En el capítulo 2 hablé de “Matilde”, de esa voz interior que hay que combatir y silenciar porque siempre nos está torpedeando nuestros proyectos y sueños. Es la voz de los temores, de la educación que recibimos que nos cortaba las alas, es la voz de tantas vacas blancas y negras que son del montón y que se asustan al ver que alguien se diferencia y quiere cambiar su entorno a partir de su determinación. “Matilde”, o como quiera llamarla en su vida, está ahí y debemos desterrarla. Lograr eso es también cuestión de actitud.

Modificar las conductas o hábitos que le impiden ser rico tiene que ver con vencer esa voz que le dice: “Debes hacer esto porque siempre lo has hecho así, hazlo porque todos lo hacen así, no busques otra forma porque es más fácil de esa manera”. Actitud es vencerte a ti mismo, hacer cosas que te den miedo, como caminar sobre el fuego; actitud es sentir y creer con toda firmeza que eres capaz de hacer muchísimo más de lo que ya lograste.

¿Cómo así que caminar sobre el fuego, Juan Diego? Mi experiencia de transformación de vida, por medio de la PNL, me llevó a hacerlo, literalmente, cuando me enfrenté a esa prueba y la foto de ese momento reposa en Twitter. Frente a mí tuve carbones a 800 °C y me lancé a pasar primero que todos, luego de avivar el fuego con alcohol industrial. ¿Por qué evoco ese momento? Porque Matilde apareció, y me dijo: “tú te quemaste trotando en una playa con un carbón encendido hace algunos años, ¿te quieres volver a quemar?”. Matilde quería que me amilanara y me quedara atrás, que no avanzara, que no superara mis límites, que siguiera siendo igual.

Pero el premio, el botín, era muy grande. Tenía un coach en ese momento que me ayudó a superar esa prueba, con un buen entrenamiento previo, y me hizo ver que al llegar al otro lado me iba a sentir capaz de “comerme el mundo”, una expresión que, como ya lo han visto, me gusta bastante y

significa ser capaz de cualquier cosa, capaz de erradicar cualquier vestigio de miedo. Dicho y hecho: se camina sobre el fuego, se logra el objetivo y me siento Superman. ¿Y Matilde? Bien gracias. No apareció por lado alguno. ¿Qué quiero que quede claro acá? Que somos gobernados en mayor o menor grado por esa vocecita interior, por esa voz limitante, y silenciarla es obligatorio con nuestra actitud.

Le hago esta pregunta: ¿ha logrado ya lo que quiere en la vida? Con seguridad la respuesta es “no” y al analizar las razones para ello aparecerá como culpable esa vocecita que lo ha frenado durante años a tomar los riesgos para reconfigurar su entorno y su realidad, para asumir otro lenguaje (recuerde lo que ya hablamos sobre el lenguaje y su importancia) y enunciar de otra manera sus sueños, su “para qué” y su proyección en la vida.

Es responsabilidad de cada quien si quiere ser rico o no, y de hacerse más grande o erradicar a “Matilde”. Llámela como quiera. Es la voz de los rótulos y de las lápidas que dicen “tengo miedo”, “no me lo merezco”, “esto no va a funcionar”, “qué iba a esperar yo con semejante educación”, “no puedo cambiar”, “acá estoy bien”, y así un sinnúmero de excusas. La siguiente es la pregunta concreta que debe hacerse: ¿es Matilde más grande que mis sueños? ¿Soy yo el capitán de ese barco en el cual está Matilde y ella es un mero polizón que lo deberá abandonar?

La conversación que ha tenido consigo mismo sobre el porqué no ha logrado lo que quiere, es la razón que explica el porqué no lo ha logrado. ¿La solución? Divorciarse de esa historia y construir una nueva. Y allí la actitud es la protagonista.

7

CÓMO EMPRENDER

Son muchas las personas que se aproximan a Invertir Mejor y a mis conferencias porque tienen el deseo de emprender su propio negocio. Sin embargo, puede ser que no tienen muy claro aún qué hacer o en ocasiones tienen las ideas para iniciar su empresa pero no los pasos para lograrlo y ser exitosos.

Considero que el emprendedor tiene unas características que están en su ADN. Por ejemplo, usualmente es una persona de mucha iniciativa, con ideas y gran energía; una persona a la que le gustan los retos, es proclive a asumir riesgos y, como decimos coloquialmente, “echada para adelante”. Sin embargo, la definición que a mí más me gusta de emprendedor es la siguiente: el emprendedor es la persona que ve una oportunidad donde muchos otros ven un problema; se apalanca con una situación para emprender, monta un negocio y lo vuelve exitoso.

No obstante, hay gente que dice que no nació para emprender; pero curiosamente, nunca se han dado la oportunidad de hacerlo. ¿Cómo saben entonces que no nacieron para emprender? Han preferido trabajar, como la mayoría, en un empleo que no disfrutaban, en el que poco ven a su familia y en el que les pagan mal, solo para poder cumplir con sus deudas y limitarse a sobrevivir. Esa no es la vida que quiero para usted y estoy seguro de que tampoco es la que usted desea.

Por supuesto, también habrá muchas personas que han emprendido, que se lanzaron al ruedo, pero que se arrepienten de haberlo hecho en virtud de que encontraron una gran cantidad de obstáculos que les impidieron lograr lo que querían, prefiriendo desertar. Es comprensible, porque no siempre es un camino de rosas. Ya hemos visto que estas decisiones de vida, como la de querer ser ricos y cambiar nuestro presente financiero, requieren de gran determinación y voluntad. Implican entrar en un modo especial, en modo púrpura, en modo hervir, como lo he llamado, y eso no tiene marcha atrás. Vamos a dar sugerencias sobre cómo no morir en el intento, cómo no desfallecer en el camino de ser un emprendedor y cambiar el nivel de

nuestros ingresos.

No se trata solo de tener una idea; ideas hay muchas. Se trata de una idea que lo haga vibrar; una idea para sacar adelante y que hay que alimentar a diario. Es como una semilla que queremos ver germinar y que hay que regar y cuidar. También, esa idea hay que financiarla y, lo más importante, hay que defenderla.

Muchas personas piensan que la gran limitación de emprender radica en la falta de dinero, y esa no es la principal dificultad; lo más difícil es convivir con quienes te dicen: “eso no te va a funcionar, para qué te vas a meter en ese proyecto, eso te va a hacer perder dinero”. Lo más triste es que muchas veces esos enemigos del emprendimiento son algunos de nuestros familiares, amigos y los mismos demonios que tiene en su mente el emprendedor.

Sostengo lo siguiente: si una persona no es capaz de vencer el escepticismo de su familia; si una persona no es capaz de vencer las dudas de sus amigos y, repito, los demonios internos que lo invitan a claudicar, la persona literalmente no es emprendedora. La mayoría de los procesos de emprendimiento que surgen no llegan a buen puerto, no son exitosos. Pero la pregunta que nos tenemos que hacer es: ¿nos vamos a dejar amilanar por esas estadísticas o como siempre lo digo, vamos a tratar de estar en ese porcentaje minoritario de la población que emprende y que sí tiene éxito?

Puedes pensar que naciste para ser empleado. Pero, por experiencia, te digo que la vida te pone a emprender y ya no te quieres devolver.

Hago un ejercicio cuando tengo sesiones personalizadas con los socios Púrpura, Gold y Élite de Invertir Mejor. Les digo lo siguiente: si yo pudiera financiarle un negocio, si le proveyera el capital, ¿qué negocio emprendería? Pasan dos cosas. La primera es que dicen, “no se me ocurre alguno en particular, no tengo idea”; y, lo segundo, es que la idea que tienen suele ser muy genérica y vaga. ¿Qué gana usted con decir, “yo quiero empezar un proceso de emprendimiento que me permita tener una empresa que reduzca la contaminación”? Muy poco. No quiero decir que no sea importante la preocupación de reducir la contaminación, sino que es muy general y

abstracta. Pero si yo lo tallo, le exijo, si hago de abogado del diablo, porque también se requiere de alguien que lo cuestione, y le digo: “aterrice más su respuesta; vuélvala más específica”, la mayoría duda y guarda silencio.

Es vital tener una idea que tenga que ver con lo que a uno le gusta, que tenga demanda en el medio y en la que pueda hacer mejor las cosas que los demás, pero repito: aterrizarla es esencial en un proceso de emprendimiento. No monte un negocio solo porque se le ocurrió una idea o cree haber tenido una inspiración. Es muy importante que lo disfrute, claro, también que le apasione al punto de que solo piense en eso, pero cree un equipo de trabajo que le haga preguntas, que cuestione ese “para qué” va a hacerlo y también el “cómo” lo va a hacer. Eso ayuda mucho en el proceso. “¿Cómo lo va a financiar, de quién se va a rodear, cuáles son sus ventajas para sacar ese proyecto adelante, ya analizó la competencia, no ha visto todas las entidades que proveen ese mismo servicio?”, son preguntas que llegan a la mente de las personas que realmente quieren aportar a su proyecto y que es bueno oír para reafirmar el camino que va a comenzar.

Entonces, y siguiendo con el ejemplo anterior, cree la empresa que ayude a reducir la contaminación, o cualquiera sea la idea que se le ocurra, pero tenga claro “para qué” la está creando. ¿Es para volverse millonario? No está mal, pero ya hemos mencionado la necesidad imperativa de tener razones trascendentes que motiven nuestras acciones, motivaciones Nivel 10, las más altas que pueda imaginar y que superan el hecho de tener mucho dinero. “Voy a crear una empresa que reducirá la contaminación ambiental para así generar mejores condiciones de salud en más personas de mi ciudad, por medio del uso de fuentes energéticas más limpias”, y basado en eso, una mejor definición, con seguridad encontrará los recursos financieros para poner a marchar su negocio.

No puedo vivir sin motivaciones Nivel 10; Son las que me permiten vivir haciendo lo que amo, mientras otros sobreviven haciendo lo que odian.

Hay personas que van de un lado al otro, sin rumbo, perdidas, hoy uno las ve desarrollando una actividad y en seis meses otra, y no progresan en ninguna. La razón es que cometieron los siguientes tres errores: primero, no

hicieron lo que mejor saben hacer; segundo, no consultaron las necesidades del mercado, ¿la gente necesita su producto, lo que usted vende, produce o distribuye? Y, tercero: ¿lo que usted hace lo sabe hacer mejor que los demás? Si se concentra en lo que mejor sabe hacer, en lo que más le gusta hacer y que la gente lo compre, se aminoran las probabilidades de fracasar.

Miremos por un momento una de las excusas más frecuentes de quien no emprende: la falta de dinero y recursos para iniciar. “No tengo dinero, ¿así cómo voy a poder comenzar mi negocio?”. Peor aún, dicen: “claro, mire a esa otra persona: como sí tenía dinero por haber nacido en cuna de plata, pudo crear su empresa, aunque mi idea siga siendo la mejor”. O se aferran a pretextos de otro estilo como: “no pude hacer mi empresa porque soy muy joven, soy muy viejo, soy mujer, tengo muchas obligaciones, soy feo, soy muy flaco, no conozco gente” y así un larguísimo etcétera de razones para ni siquiera comenzar a cambiar y luchar por sus sueños. Pero, eso sí, cuando ven a otras personas que lograron aumentar sus ingresos, los ven con resentimiento, envidia y hasta odio.

Volvamos al tema del dinero. Primero: en la actualidad se pueden conseguir tasas de interés más bajas para financiar sus proyectos que las que existieron años atrás, no solamente en la región sino en el mundo. Segundo: hay cada vez más entidades encargadas de patrocinar procesos de emprendimiento; hay inversionistas ángel en todo el planeta, personas que están dispuestas a aportar un capital, ir como socios de su idea, de ese proyecto de emprendimiento y en tal función, percibir unas utilidades futuras. Además, hay también fondos de capital de riesgo que le pueden apalancar su proyecto. Considero que el obstáculo financiero es superable, siempre y cuando se tenga una idea, un buen equipo de trabajo y mucha tozudez, mucha perseverancia. Invertir Mejor, mi empresa, un exitoso proyecto de emprendimiento, no requirió de financiación bancaria ni de aportes de socios. Siempre tuve claro algo: si la idea es buena, el capital la busca; y el capital llegó. Bastaron unos pocos seminarios de inversiones por Internet para no expertos para conseguir los recursos que le permitieron a mi empresa ir creciendo. Como ya lo dijera ese célebre proverbio árabe: “quien quiere, encontrará un medio; quien no, una excusa”.

Placer es lo que siento cuando veo a tantas

personas progresar y volverse púrpuras. Las mismas en las que pocos creían, su familia incluida.

La pregunta que surge a continuación es ¿cómo puedo entonces generar ideas de negocios? Es posible que no tenga el capital por ahora, pero si tiene la idea y es su pasión, el capital llegará; si por el contrario tiene el capital, pero no hay ideas, el capital se desvanecerá. Hay personas que me dicen: “a mí no se me ocurre ninguna idea, ¿cómo hago yo para ser mucho más creativo, para identificar ideas de negocios; en otras palabras, cómo hago yo para que se me prenda la lamparita, para que frote yo esa lámpara y salga el Aladino que todos llevamos dentro?”.

Sobre esto, creo que la mayoría de las personas no se enfrentan a la urgencia como debieran y merced a ello no se les ocurre nada. ¿Cómo se les va a ocurrir algo, pregunto, si no tienen urgencia alguna que les invite a crear y buscar nuevas alternativas? En otras palabras, la comodidad es un atentado contra el progreso financiero, es un atentado contra la generación de ideas, es la cuota inicial para ser pobre y seguir anclado a un empleo que no disfrutamos. Hay algo fundamental, sobre todo para la gente joven, y es independizarse. Hay que dar el salto de vivir con los papás a vivir solos lo más rápido posible. Mientras más enfrente la urgencia, mientras más renuncie a que todo se lo hagan, mientras más asuma responsabilidades, más va a progresar desde el punto de vista financiero. Por supuesto, es muy importante compartir tiempo con la familia, disfrutarla, nada más edificante que eso, pero cuando permanece tanto tiempo con ella, cuando hay tanta comodidad, cuando hay tanto temor a separarse, cuando quiere que le hagan todo, que le planchen la ropa, que le sirvan la comida caliente, que su cama esté tendida y demás facilidades que tiene al vivir en la casa de sus padres, va evitando responsabilidades a un precio alto. En otras palabras, aplaza su progreso. El precio de la comodidad, el precio de la seguridad se llama la no consecución de riqueza. Lo diré mil veces. Una de las causas que propicia la no generación de ideas es que literalmente no las necesitamos, porque estamos en una zona de confort en la cual todo se nos hace, no hay ninguna exigencia, vamos “ahí”, conforme con el statu quo, muy cómodos, pero, repito, al costo de dilatar nuestro éxito.

La zona de confort es muy pequeña como para que alguien se pueda hacer grande dentro de ella.

El primer proceso de emprendimiento exitoso que llevé a cabo, en 2004, lo hice, además de los ingresos por seminarios, con ahorros que fui consolidando como profesor universitario. Se podrán imaginar que fueron muy pequeños. Sin embargo, cuando la idea es buena los recursos llegan, como lo mencionaba. Si una idea es lo suficientemente atractiva no requiere de mucha infraestructura, ni de mucho capital, ni de muchos costos fijos para que empiece a generar frutos en un corto plazo. De manera que yo pienso que el obstáculo del dinero tiene que ser superado y que no puede ser ni mucho menos algo que marchite la idea del emprendedor.

Vi una oportunidad muy clara. En ese entonces cada vez había más personas comprando un computador personal y al mismo tiempo crecía la insatisfacción con las inversiones tradicionales: Los CDT (Certificados de Depósito a Término), los bonos, cuentas de ahorros y demás alternativas que ofrecían intereses muy bajos, ¿qué hice yo entonces?, juntar esas dos puntas, tendencias e insatisfacción, y les presenté a las personas cómo se podía invertir de una manera distinta, utilizando ese computador que recién habían adquirido pero que mantenían en el escritorio de su habitación, subutilizado y sin producir dólar alguno, como si fuera un florero. Surgió una necesidad y creé un producto que la satisfacía, ahí está la materia prima del emprendedor. El emprendedor no nació para quejarse, no nació para llorar, nació para vender pañuelos y que otros lloren. En el vender pañuelos es donde está el capital, no en la lágrima derramada.

Hay que analizar muchas cosas, por supuesto; el contexto y la necesidad que se quiere suplir, la competencia, su factor diferenciador, ese sello personal y por el que van a elegir su producto o servicio en vez de otro. En particular, revisar lo que se llama el estado del arte cuando va a montar su negocio. Ver muy bien qué hay, no solamente qué está necesitando la población, sino quién satisface esas necesidades y de qué manera. A lo mejor a usted se le ocurra algo para crear un negocio, pero al tiempo existen muchas empresas que producen o distribuyen eso mismo que tiene en mente y mucho mejor que lo suyo. Dar con el valor agregado, con ese plus que hará que le compren a usted y no a otro. Además de esto, doy estas

sugerencias: la primera, no se llene de costos fijos, manténgalos a raya, porque hay personas que empiezan sobredimensionadas, con una infraestructura muy grande, contratan mucho personal y montan oficinas inmensas y lujosas solo para ver cómo a los dos meses ya no van más. Se quebraron. No se llene de costos fijos, por favor.

A los participantes de mi seminario de libertad financiera y finanzas personales les digo: no vengo aquí a decirles que tienen que montar un puesto de perros calientes, un concesionario de vehículos, una fábrica de lámparas o una estación de gasolina, lo que sea, no, no, no; eso no lo puedo imponer yo. Usted tiene que hallar aquello que le gusta hacer, eso que hace mejor que los demás y que sea una necesidad por satisfacer. Esa necesidad por satisfacer muchas veces proviene de la observación. ¿Qué estoy viendo en el mercado, en las redes sociales, para crear mi propio negocio, qué reclama la gente, qué necesitan las personas? Dicen que donde alguien ve un problema sin salida, el emprendedor ve una oportunidad de negocio. Y es cierto.

Sigue diciendo que es muy difícil conseguir dinero y lo volverás una realidad. Sigue diciendo que naciste para vivir en abundancia y así será.

Hay quienes también me dicen, como pretexto para no emprender, cosas como estas: “no se me ocurre nada” o “es que ya todo está inventado”. A medida que converso con estas personas y voy indagando en sus hábitos cotidianos, descubro que no leen nada o leen lo mínimo, hablan con muy poca gente que haya progresado financieramente, no tienen buenos referentes, dedican su tiempo a ver programas irrelevantes en la televisión, no están suscritos a ninguna publicación exitosa y, por tanto, le están enviando mensajes muy poco útiles a su cerebro, todo ello sin contar que no saben cuál es su “para qué” o carecen de metas trascendentes o motivaciones Nivel 10. Así entiendo por qué son tan propensos a que no se les ocurra nada útil, y en tal virtud, a no sacar un negocio adelante, por ejemplo.

Lo segundo es mirar que el producto se lo estén demandando, que vea que hay una necesidad sentida en el medio para ofrecerlo, que haya una

ventaja de parte suya para prestar un servicio mejor que otros. Una cosa es emprender para montar un negocio y otra cosa es emprender para ser autoempleado, que son dos cosas muy diferentes.

Tercero, dar a conocer ese producto, ese servicio a la mayor cantidad de personas, y para ello apalancarse en esa maravilla que se llama Internet es lo sugerido. Las personas necesitan ver lo que usted hace y promete. Estamos ante una generación visual y que vive de lo viral. No escriba tanto; muestre. Todo es muy visual por falta de tiempo. El consumo de videos está creciendo y mientras que un mensaje de texto lo ve una persona, el de texto y con foto lo ven muchas más. Que su producto hable cuando lo vean; si es un servicio, que los testimonios y resultados hablen por él. “No tengo un producto para vender”. Quizás está equivocado: usted es uno, recuérdelo.

Las personas necesitan que su negocio esté en Internet; pues es ahí donde buscan, compran y dónde se la pasan buena parte del día. ¿A cuántos les llega el producto que vende; está su negocio en Internet? ¿Está usted en Internet o solo tiene correo electrónico? Usted ya no puede decir que no le gusta vender; si no vende, no come; si no come, se muere.

¿Cómo desarrollo una idea de negocio? Tres preguntas en detalle

- » *Qué me gusta hacer.* No te concentres en lo que careces para poner un negocio, sino en lo que tienes para ponerlo. No me digas qué no te gusta; di mejor qué te mueve, qué te apasiona. Las fortalezas deben relacionarse con el “para qué” viniste a este mundo, y en ello debes invertir.
- » *Qué hago mejor que los demás.* Averigua el estado del arte. Pregúntale al doctor Google quién hace lo que tú quieres hacer, cómo lo hace, e imprime tu sello y ponle un moño bien bonito. El empaque, como lo decía Steve Jobs, sí que importa
- » *Qué necesidad hay por satisfacer.* Las personas necesitan que les ahorres tiempo y que les mejores la calidad de vida; todo lo que le facilite la vida al comprador no dudes en hacerlo. ¿Por qué el teléfono móvil ha sido un éxito en ventas en las últimas décadas? Porque nos facilita la vida. El teléfono hoy me

permite pagar un servicio público, comunicarme por medio de WhatsApp con todo mi equipo de trabajo y comprar el principal índice bursátil de acciones alemanas sin moverme de mi casa u oficina. Hay más teléfonos móviles que personas en el mundo. No tienes que montarle la competencia a Apple o a Samsung; solo incorporar la esencia de lo que te digo a tu negocio.

Y, cuarto, un punto bien importante en materia de procesos de emprendimiento es rodearse de un buen equipo de trabajo. Quiero detenerme un momento en este aspecto clave porque el emprendedor necesita gente que vaya por el mismo camino que él va. Es una especie de autocrítica que he ido tratando de superar con el tiempo. Para mí era muy difícil delegar; si pensamos en el fútbol, se podría decir que yo era de los tipos que cobraba el tiro de esquina y quería irlo a cabecear. Era mensajero, gerente general, gerente financiero, auxiliar, además de generador de los contenidos de Invertir Mejor en las redes sociales y fuera de eso promotor y ejecutivo comercial. Todo lo hacía yo y eso es un error grandísimo, porque por más pasión que tenga por lo que hace, el día seguirá teniendo solo veinticuatro horas y debemos aceptar que no nos las sabemos todas.

Tu mentalidad y hábitos definen tu patrimonio. Un buen hábito es rodearte de personas que sumen a lo que quieres, y evitar la gente tóxica.

Hay que delegar, hay que crear un equipo de varias disciplinas: que uno por ejemplo sea fuerte en programación, otro en diseño, uno más en la parte contable y tributaria, otro en redes sociales y en el área comercial, para que así usted se dedique a lo que realmente puede hacer mejor que los demás; si usted se concentra en aquella actividad en la cual realmente produce valor, y así mismo permite que otros se dediquen a lo que mejor hacen, estará multiplicando los ingresos y por tanto su negocio va a ser mucho más exitoso.

Su equipo de trabajo le va a permitir clonarse virtualmente. ¿Qué significa eso? Tener sus productos en Internet. La generación de ingresos

de un emprendedor no puede requerir de su presencia física siempre; usted se puede enfermar, se querrá ir de vacaciones o descansar en un momento de su vida. ¿Hay un equipo que haga las veces suyas cuando usted no esté? Evite lo que le ocurre a muchas empresas, en las que muere la cabeza y muere el negocio. Es vital ese equipo interdisciplinario que, repito, complementa lo que usted no sabe hacer y le permita clonarse, estar en Internet y así lograr que la generación de ingresos sea automática. Eso es esencial para un emprendedor. Usted no lo puede ni lo debe hacer todo.

Con ello está venciendo otra barrera que algunos aspirantes a emprendedores ven como motivo para desistir: el tiempo. Primero decían que no tenían el dinero; luego dicen que no tienen el tiempo para desarrollar su negocio, ya sea porque están empleados y les da pánico abandonar la comodidad de recibir su salario mensual como por verse obligados a invertir sus horas de descanso en potenciar su emprendimiento. Si se clona virtualmente y mantiene ese hábito, el tiempo se irá convirtiendo en un aliado, porque incluso mientras duerme o se dedica a otras actividades, la tecnología está haciendo el trabajo por usted. Así ocurre en mi empresa. Es necesario disfrutar lo que se hace, pero siempre estar focalizado en que el dinero y la tecnología tienen que trabajar más duro que uno. No trabajar para conseguir más dinero, sino llegar al punto en que este trabaje por sí mismo y genere más dinero sin que ello signifique doblar o triplicar el tiempo que dedicamos a trabajar. Si uno siempre está pensando que tiene que trabajar más duro cada vez, sin que el dinero y la tecnología lo hagan paralelamente, está trabajando para recibir un pago y no los ingresos pasivos de los que ya hemos hablado.

Considero indispensable para estimular la genialidad y la creatividad de las personas con las que trabaje, pagarles con base en resultados. La persona promedio es conformista, es cómoda. Pagar en función de lo que producen desarrolla el sentido de la urgencia y sus empleados le demostrarán de qué están hechos. Al exigirles, los estimula para que den lo mejor de sí, para que sean cada vez más inteligentes y estoy seguro de que van a tener mucha más creatividad al servicio de una causa.

Olvídate del salario. La obsesión financiera de las vacas púrpuras son los ingresos pasivos.

Una anotación final necesaria en este punto: es importante delegar, pero hacerlo con un equipo de trabajo que comulgue con su pensamiento e ideales, que acompañe su visión; en Invertir Mejor somos particularmente rigurosos para contratar la gente y a la psicóloga que los entrevista le decimos que tenga en cuenta unas cualidades que debemos preservar. Una de ellas es que requerimos personas con muchísima energía y pasión por lo que hacen, alguien que tenga por *hobby* dormir no puede trabajar en nuestro equipo. Así pues, el emprendedor debe pensar en gente que vibre y se motive tanto como él con la idea original y las que surjan, pero que tengan ellos mismos muchas motivaciones personales y urgencias para crear más y más ingresos para sí mismos.

Si usted es muy bueno en lo que hace y está en el equipo de un emprendimiento nuevo, no tiene que temer a que se le pague con base en resultados. Cuando alguien no confía en lo que hace siempre prefiere ser remunerado por horas de trabajo, mientras que si confía en lo que hace y además siente esa pasión por las ideas nuevas, sabe que puede marcar la diferencia frente a otros empleados. La presión alta transforma el carbón en diamante; el buen empleado, como el buen inversionista, es como el oro: se aquilata al fuego. Evite los trabajos en los que usted no tenga presión si quiere progresar realmente en la vida, lo digo de manera respetuosa. Y si va a tener empleados, que compartan ese ímpetu con usted.

Recuerde que emprender y ser financieramente independiente tendrá más sentido si impacta favorablemente a millones de personas; le aseguro que así también serán muchos más los millones que le lleguen a su bolsillo.

8

**LOS ESTADOS DE ÁNIMO Y LA
RIQUEZA: EL HÁBITO DEL MODO
HERVIR**

El estado en el que nos encontramos determina nuestros resultados. Los seres humanos somos un mar de emociones, sentimientos y estados de ánimo que cambian según las circunstancias. Esto influye en la riqueza y en nuestra inclinación a conseguirla. El estado de ánimo controla la calidad de su vida. Los socios de Invertir Mejor y quienes han asistido a nuestros seminarios y conferencias saben que amo el modo hervir, como denomino a la energía que me mueve todo el tiempo, que ha sido, es y espero que sea mi estado de ánimo predominante. En modo hervir cocino las mejores decisiones de mi vida; en modo hervir me encuentro más inspirado y propenso a desarrollar ideas, tuits y mensajes exitosos; en modo hervir también me enfermo menos, atraigo más abundancia y me transformo en un imán.

Quiero que las personas, todos los días, vean con optimismo el futuro, se sientan plenas, llenas de energía, con la actitud, el lenguaje y la mentalidad para comerse el planeta y cumplir sus sueños; ese es el modo hervir; esa es la vida de un púrpura. No obstante, hay personas que aunque les llama la atención ese estado, casi que espiritual, me dicen: “es muy fácil hablar de modo hervir, Juan Diego, sin embargo, con tantos problemas que tengo o con este pasado tan difícil que he vivido o con esta realidad tan compleja que presento, ¿cómo voy a estar en modo hervir?”. Vamos a dar algunas luces sobre esto, claves para convertirse en rico, en alguien próspero en todo sentido.

Quiero mostrar cómo un estado de emoción, de felicidad, de optimismo, de energía, determina sus resultados. Una energía baja es la fuente principal de las enfermedades, punto número uno. Punto número dos, estando deprimido, ¿qué se le va a ocurrir?, ¿conoce algún emprendedor deprimido? Hasta ahora no he conocido a la primera persona que me cuente que estando en ese estado se le vino a la mente hacer esta o aquella empresa, iniciar un nuevo negocio, o invertir en algo interesante y rentable. No, no, no, a una persona deprimida, por el contrario, hay que ayudarle, hay

que cambiarle su estado, pero estando deprimido no se nos ocurre nada importante.

Entonces, cuando usted hace o deja de hacer cosas, eso tiene que ver con el estado en el cual se encuentra. Un estado púrpura, un estado de modo hervir, un estado de positivismo, de energía, repito, hace que usted lleve a cabo muchas actividades: que usted salte, brinque, que se mueva, que quiera iniciar nuevos proyectos. Pero un estado de energía baja o “modo nevera” como lo he bautizado, un estado de ánimo de “Dios me lleve, Dios me traiga”, de “sigo ahí, regular, para no preocuparlo”, se percibe a la distancia y no es conveniente; es un estado que actúa como repelente; aleja la gente, no te quieren. Piense en lo siguiente. Qué siente cuando una persona del común, ni un familiar ni su mejor amigo, le empieza a hablar de enfermedades y problemas; de lo cansado o triste que se encuentra. No vemos la hora de salir de ahí, de irnos de allí, y si la educación y modales no nos lo prohibieran, le diríamos, me importa un carajo, deje ya de quejarse, que muchos con menos problemas de los que usted tiene, no se quejan y sin embargo progresan. No le cuente sus problemas a cualquiera; a algunos no les importan, a otros les gustará que usted los tenga y a otros más les producirá desconfianza. ¿Quiere caer en este estado, en el que en vez de irradiar energía usted solo produce que lo eviten? Estoy seguro de que no, de lo contrario no estaría leyendo este libro.

¿Y cómo cambio mi estado de ánimo, Juan Diego? ¿Cómo migro al modo hervir para que muchas cosas buenas me pasen? Pongamos desde ya entonces, y para empezar, el peor de los escenarios: una persona se encuentra mal, su estado de ánimo está por el piso, depresión total. Hay tres sugerencias concretas para cambiar el estado en que nos encontramos y son el lenguaje, el enfoque y la fisiología o lenguaje corporal. Explicaremos cada una de manera práctica.

- » **Lenguaje:** muchas de la personas que estamos en modo hervir tenemos un lenguaje ganador, incluso hay palabras que no usamos en el día a día; por el contrario, cuando una persona está bajita de punto, con mínima energía, usted la oye hablar y ya encuentra que parte de su bajo estado, emocionalmente hablando, gravita alrededor de las pobres palabras que emplea. Son personas que hablan mucho de fracaso, de que la situación está muy difícil, de las enfermedades que

ha padecido en el último año, del costo de la vida, de las deudas que tiene, de que su esposo o esposa no le habla, de que el perro no ladra, suficiente ilustración. Es más, el tono con el que hablan es un tono muy pobre, débil, perdedor. Ya se entiende entonces por qué están así. El lenguaje es determinante; las palabras y el tono inciden en nuestro futuro.

» **Enfoque:** hay una frase muy simple, repetida hasta la saciedad: “vemos el vaso medio lleno o lo vemos medio vacío”. He oído a personas que dicen, “mi vida es una tragedia”, ante lo cual digo: recomponga su contexto. Si ha sido tan difícil su vida, pero aún vive, ¿por qué no aprovechar esa tragedia, como usted la llama, para enseñarles a muchas personas que pueden estar en las mismas circunstancias, cómo superarlas y salir a flote? Seguro que no lo había pensado así, ni era consciente del as que tenía bajo la manga para prosperar. Las historias construyen la película de su vida. Lo que usted supera, sus experiencias y vivencias no son solo para recordar; son también para compartir, y para vender. Así como lo lee. ¿O es que acaso no le interesa que alguien le diga cómo conseguir lo que usted necesita; o cómo superar las dificultades que hoy vive? Enfoque es la manera como yo pueda ver las cosas con otro prisma y recomponer mi estado; ver ahora el vaso medio lleno, cuando antes solo lo veía medio vacío.

» **Fisiología o lenguaje corporal:** sobre esto existen unas cifras contundentes: el 7 por ciento de su lenguaje, de su mensaje, son las palabras; el 38 por ciento es el tono de ellas y el 55 por ciento de su comunicación, es la fisiología, como ya lo sabe. Qué tanto sonrío, qué tan alto lleva los hombros, cómo mira, cómo mueve sus manos; hay personas con una actitud tal que nos dejan perplejos, sin palabras. Son de hierro, positivos, evolucionados. Yo quiero conocer a esas personas. En cambio, hay otras personas que son como “bultos de sal”, negativas, tanto que decimos “ni me las presenten, que ya hubo un corto circuito; sentí una energía horrible, si las toco me vuelvo pobre”. ¿Te suena? Quizá hasta se le pase por su cabeza una de ellas. La fisiología es muy importante. Fíjese por ejemplo en cómo alguien aprieta su mano cuando lo conoce; cómo camina. Una persona que camina con los hombros hacia abajo y mirando hacia el piso, ya está

hablando de sí misma y de sus expectativas. Hay personas que ingresan a mi oficina para las sesiones personalizadas y, ¡ojo a lo que le voy a decir!, antes de sentarse hago un escaneo inicial, tras lo cual pregunto si me permiten decirles cómo son. “¿Cómo así, Juan Diego, si ni siquiera me conoces?”, me preguntan, “si apenas acabo de llegar y no hemos empezado a hablar”. Ante esto, les digo que es posible que me equivoque, pero que puedo señalar sus virtudes y defectos con alto grado de precisión. Y empiezo a decirles, sin tapujo, qué impresión me dieron. Es increíble la sorpresa que se llevan cuando describo con gran puntería cosas que creían muy personales y poco evidentes. Me miran como traspasándome el cerebro y preguntan: “¿usted cómo sabe que soy así?”. No soy un vidente. Lo que ocurre es que si, por ejemplo, me dan la mano débilmente, miran hacia abajo y además hablan tan suave que ni les oigo, ya están hablando y enviando un mensaje, que por cierto no coincide con el que quieren y necesitan dar. Cuidado con eso. Otra cosa muy diferente ocurre cuando veo gente segura, que mira a los ojos, que sonrío abiertamente, que se preocupa por la manera en que se viste, que camina con orgullo y sin temores; gente que lleva fuego adentro.

Con seguridad muchas personas insistirán en que sus vidas están llenas de problemas y que por lo tanto no pueden ser felices. Que cómo van a mejorar su estado con lo pesada que resulta su existencia. No hay, sin embargo, una relación directa entre problemas y felicidad. Hay muchas personas que tienen muchos problemas y son felices, y hay otras personas que no tienen problemas pero son infelices, es más, tienen una capacidad única para inventarse problemas, para crearse realidades difíciles y eso no debería ser así.

Adicionalmente me dicen, “¿cómo no voy a estar deprimido con todos los problemas que tengo?”. Pregúntese lo siguiente: ¿estando deprimido los va a solucionar? La respuesta es no. Entonces pienso con firmeza que esa energía, esa actitud, ese modo de hervir, esas ganas de volar tienen por consecuencia que su realidad cambie. Si cambia lo que es, cambia lo que hace. ¿Cómo cambiar lo que es? No solo se logra con enviarle más información al cerebro, ni viviendo solo experiencias emocionales, sino también manteniendo un estado de energía alto, un estado emocional

siempre mejor, que atraiga, que convoque, provocador e irresistible. Usted no es lo que hace en la vida; es lo que despierta en los demás. Hay personas que son energía pura, ambulante, que uno quiere tocar para que se le pegue algo, y sabemos que hay otras que no atraen sino cosas malas, merced a la baja energía que manejan.

Compórtate desde ya como lo que serás; no esperes a serlo. Te será útil.

Una recomendación práctica para mantener el estado de ánimo arriba: desintoxicarse de las malas noticias. Nos preocupamos mucho por lo que comemos porque queremos vernos bien; preocúpese también por lo que oye, por lo que lee, por lo que ve, por lo que habla, para cambiar su estado. Hace varios años dejé de ver los tradicionales noticieros de televisión, que más parecen informativos judiciales. Solo hablan de robos, violaciones, secuestros, extorsiones. Usted terminaba de verlos y se sentía abatido y desesperanzado. Le querían mostrar una realidad parcial como total, una realidad a medias, seguramente porque las buenas noticias no venden tanto. Dejé de verlos; ese tiempo lo dedico a leer, meditar, oír buena música, hacer deporte o estar en familia. Nada de tóxicos. Aléjate de mí, Satanás.

Recuerde entonces las tres cosas claves para cambiar un estado: lenguaje, enfoque y fisiología. Y como costumbre saludable, evite al máximo las malas noticias y las personas tóxicas. Un pesimista que ha sido incapaz de cumplir sus sueños, no será el mejor consejero para que logre cumplir los suyos, así que manténgase en lo posible al margen de ellos.

A veces con ciertas personas opto por el silencio y la distancia y me preguntan, “¿por qué estás tan callado?”, y les digo: “esperando a que cambiemos de tema”. “¿Supiste que despidieron a aquel, te enteraste que se murió aquella, supiste a quién le encontraron una enfermedad terminal?”, y yo les digo: ¿cuándo me vas a traer una noticia buena, cuándo vas a hablar de las posibilidades que hay, cuándo vas a ver el vaso medio lleno? Puede ser incluso que eso le ocurra con seres cercanos, pero para ser ricos necesitamos otro tipo de mensajes. Queremos a nuestra familia, pero si solo nos hablan de cosas negativas, tenemos que elegir entre si queremos eso (pobreza) o si preferimos la inspiración y la interacción con personas que

compartan nuestros sueños, que apunten hacia lo mismo, que tengan objetivos grandes, nobles, trascendentes e inspiradores.

De igual forma, cuando alguien le dice a usted que las cosas están muy difíciles y que no hay futuro por ningún lado porque así lo han visto en la televisión, haga oídos sordos y opte por pensar en que su presente y su futuro son una nueva oportunidad en cada momento. Que sin importar cómo está un país y su economía, el destino lo forja usted con su actitud y su talento. Cuando decidí evitar las noticias en televisión y radio, comencé a tener más conversaciones con personas que me aportaran su buena energía y conocimientos, reacomodé mi entorno y seguí dando saltos cuánticos.

“¿Cómo dar saltos cuánticos, Juan Diego?”. Vive experiencias cuánticas, como leer libros y conocer personas extraordinarias. Qué tú digas: ¡Wow!

Las experiencias emocionales son las que producen los cambios más profundos y duraderos. Puedo decirle a usted algo: dedíquele más tiempo a su familia, que en cualquier momento verá partir a un ser querido, su mamá, su papá, qué se yo, y tal vez sienta que de verdad nuestro tiempo en este mundo es muy corto y que ellos necesitan más de su presencia; pero al día siguiente quizá lo olvidará y seguirá siendo poco lo que comparta con ellos. En cambio, si yo le digo, “su mamá está en cuidados intensivos y debe irse ya mismo para la clínica”, con seguridad no lo dudará, saldrá de inmediato a visitarla y al estar junto a ella, con la incertidumbre real de que nunca más la vuelva a ver, sí que cambiará su actitud, y si sobrevive, le seguirá dedicando mucho más tiempo. La reacción es completamente diferente, y lo más importante, lo que hará de ahora en adelante. Esa es la diferencia entre una experiencia racional, más información, y una emocional, vivir y sentir.

¿Por qué las experiencias emocionales tienen mayor impacto que las racionales? Porque en el primer ejemplo, con la información que tenemos, no se convierte en prioritario lo que ocurra con mi familia. En cambio, en el segundo caso hay un choque emocional muy fuerte, que fija de inmediato la urgencia de seguirle dedicando más tiempo a la mamá, pues ya VIVIÓ que en cualquier momento se le va.

Aprovechemos para recordar otro aspecto que tiene que ver con lo bien o

mal que nos rodeamos. Si verdaderamente quiere ser rico y cambiar sus hábitos financieros, piense muy bien de quién se rodea. Quienes tienen una mentalidad débil difícilmente serán ricos, y si sus amigos son pobres y no quieren dejar de serlo, seguro les facilitarán seguirla teniendo. No quiero decir que deje a sus amigos o que los elija por cuánto tienen en sus bolsillos, pero sí sería muy útil que tengan aspiraciones de progreso, mentalidad de abundancia y que compartan sueños con usted, por lo menos la mayoría de ellos o como mínimo con los que más convive. Se ha comprobado que el ingreso de una persona es similar al promedio de los ingresos de sus cinco amigos más cercanos. Por lo tanto, si estos cinco son pobres de mentalidad e ingreso, corre el riesgo de contagiarse de ellos y de su falta de aspiraciones, de una energía lamentable, de un vuelo bajo cuando usted lo que quiere es volar muy alto.

Para mí, las cosas materiales sí importan. Espero lograr con este libro hacerle ver la conexión existente entre el estado de ánimo, la mentalidad ganadora y las cosas que consigue. Por tener lujos no somos ni más ni menos personas, eso está claro, pero lo siguiente también está claro: la buena vida es la buena vida, la mala vida no es vida. Nosotros no vinimos a este mundo a sobrevivir, venimos a vivir y, no me refiero al lujo solamente que pasa por la ropa, las joyas, los viajes o los carros. Pasa también por dar el mejor colegio a los hijos, la opción de que ingresen a las mejores universidades, que tengan el mejor seguro de vida, el más completo plan de salud. A eso me refiero también con vivir y no sobrevivir.

Cómo puede alguien volverse millonario, si cuando le pregunto por lo que opina del dinero, me dice: “Es un mal necesario”.

Cuando compramos lujos nos enviamos un mensaje: si yo compré ese lujo, le estoy diciendo al Universo que tendré con qué pagarlo, y me lo merezco; cuando me abstengo de comprarlo, otro es el mensaje: eso es para otros, no puedo acceder a esa compra y difícilmente tendré el dinero para pagarla. Son dos sentimientos opuestos: merecer o no merecer, y surgen de estados de ánimo diferentes. Lo que yo quiero para usted es que viva la vida de las minorías, que son las que más ingresos ganan (recuerde: el diez por

ciento de la población mundial tiene para sí el noventa por ciento de la riqueza), que deje de seguir comprando imitaciones o cosas falsas y que se dé verdaderos lujos, para los cuales nació, y no dude de ello.

He sido siempre de la siguiente corriente: uno no puede esperar a reencarnarse para darse gustos; hay que pensar en que estamos viviendo la única vida que vamos a vivir, y en consecuencia, vivirla a fondo. Hoy no tengo el dinero, pero el día de hoy se acaba en pocas horas, mañana será otro día y el mensaje que se está enviando es, “necesito recursos para pagar ese lujo que me acabo de dar” y esto empieza a funcionar: las ideas afloran y los negocios llegan. Pero si me abstengo de hacer compra alguna, porque “eso no es para mí, eso es para otros”, ¿qué mensaje me envió? Un mensaje de miedo y de vaca blanca; me quedo quieto, paralizado, no hago compra alguna. No estoy haciendo acá una apología al derroche, porque tampoco se trata de esto. Estoy haciendo en exaltación de que hay una diferencia muy grande entre vivir la vida y sobrevivirla, como ya lo mencioné, entre comprar lo que nos merecemos o comprar lo que nos toca.

Mentalidad de pobre + lecturas de pobre + ningún amigo rico = modo pobre.

Si la motivación es fuerte, como hemos visto ya, no hay excusa que valga. Hay dos formas de acceder a esos lujos para que hablemos en términos concretos: la primera es crear activos. Que su negocio, o sea lo que usted mejor hace en la vida y donde esté explotando sus talentos al máximo, pague los lujos. Eso lo podemos enunciar también como construir un activo o una serie de activos que paguen mis lujos, con lo cual ya no me interesará comprar ese carro de menor gama porque es el que puedo comprar en ese momento, sino el carro de mis sueños, el que nos brinda una sensación de placer al conducir; que nos hace levitar y sentirnos vivos. También, ya no serán trapos o telas las que nos pongamos encima para cubrirnos el cuerpo, sino que nos vestiremos como nos gusta, con las mejores marcas y de alta calidad. Si lo ve así, cambia completamente todo. No se trata de que sea mejor o peor persona en virtud de los activos que tenga, pero qué placer poderse dar los lujos que quiera.

La programación mental es determinante, cómo me vendo yo las ideas,

cómo asimilo la información que hará que mi vida cambie no solamente desde el punto de vista del dinero, sino desde el punto de vista de la mentalidad, espiritualidad e inteligencia emocional. Esa programación mental tiene que ver, por supuesto, con todos los temas de PNL y de cómo somos capaces de transformar nuestra realidad a partir de lo que pensemos.

He conocido gente que me confiesa que guarda por los ricos profundos resentimientos e incluso odio, con lo fuerte y negativa que es esta emoción. Por un lado, quieren ser ricos y educarse financieramente para alcanzar más ingresos, pero por otro, desprecian a los ricos y si ven pasar alguno frente a ellos, comienzan a tener en su mente una interminable lista de insultos y adjetivos poco agradables hacia esa persona. A ver, ¿usted odia a los ricos porque es pobre? o ¿es pobre porque odia a los ricos? ¿Cómo va a lograr ser algo que odia? Si usted ve pasar un Ferrari o cualquier carro lujoso, ¿piensa en toda suerte de insultos o se dice a sí mismo “tendré un carro como ese”? Es una lectura muy diferente del mismo hecho. Entonces, si yo me lleno de resentimientos y critico aquello que en el fondo estoy buscando, nunca lo voy alcanzar, ya que me estoy saboteando todo el tiempo. Debe, por el contrario, abrazar ese deseo para que se haga realidad y tener toda la energía y estados de ánimo positivos para construir su camino hacia esa meta. A mayor determinación, mayor grado de merecimiento y mayor la recompensa.

Todo lo que hemos visto tiene que ver con la esencia del “para qué” de sus acciones. El motivo trascendental que lo impulsa a buscar nuevos y mayores ingresos, sus motivaciones Nivel 10, son fruto, y solo pueden serlo, de estados de ánimo enérgicos, de su optimismo y convicción de que alcanzará sus sueños. Cuando usted hable del propósito de su vida, de lo más importante de su existencia, por encima incluso de su vida misma, tiene que mostrar sangre en el ojo, fuego, pólvora en sus intestinos, porque en la medida en que usted hable como debe ser, logrará lo que quiere ser.

Si por el contrario muestra duda, vacilación o titubeo en un tema tan trascendental, ese no es su “para qué”. No todos tienen que encontrar el “para qué” rápido en la vida; pero cuando crea haberlo encontrado haga el siguiente ejercicio: hable con su pareja o con un familiar cercano y le dice, “me vas a escuchar treinta segundos, te voy a hablar de mi ‘para qué’, pues considero haberlo encontrado” y empiece a hablar. Al final pregunte: “¿cómo

me viste?”. Si su pareja dice que vio magia, que se contagió del entusiasmo, de la motivación y de la fuerza que le imprimió, no hay duda, ese es su “para qué” y va por buen camino. Pero si duda de su propósito, eso se refleja en el lenguaje que emplea, en su fisiología, en su tono de voz, en todo. Si lo que usted cree que es su “para qué” no lo emociona y no lo saca del modo nevera en el que tal vez ha vivido mucho tiempo, deténgase y piénselo otra vez.

Quiero que la foto que el Universo le tome transmita toda la energía y entusiasmo de un “para qué” trascendente y feliz, emocionante, que contagie a todos con su propio modo hervir y les dé más y más bríos para trazar metas más desafiantes. No olvide que por mucho que esté haciendo grandes cosas, algún día esas cosas se verán pequeñas. ¡Ojo!, no se quede a mitad de camino; muchas veces creemos estar haciendo cosas muy grandes y con el tiempo nuevos hechos las eclipsan. ¿Qué le estoy enviando como mensaje? Inconforme hasta la muerte. Mire con quién se compara; hay personas que se creen ricas porque ganan mil dólares pero solo porque todos en su vecindario se ganan cien. Usted es el dueño de su destino y apalancándose en una buena actitud, estados de ánimo positivos y mentalidad optimista, cada día obtendrá más méritos en su camino hacia la abundancia y la prosperidad.

9

LA ENERGÍA, SU EDAD Y LA RIQUEZA

La energía no es un tema esotérico, mágico o de superstición. La energía tiene que ver con la actitud y la mentalidad y es independiente de la edad. Hay viejos de 20 años y jóvenes de 70. Cuando a mí me preguntan qué edad tengo, respondo “no sé”. Y no lo sé por una razón: no me importan tanto los años vividos, pero sí los años que tengo por vivir y que por cierto desconozco. Además, durante las distintas horas del día, tengo diferentes edades. Tengo setenta años cuando doy consejos, veinticinco cuando emprendo y diez cuando juego con mis hijos.

¿Qué quiere decir esto? Simple: quien dice que solo tiene determinada edad, se niega posibilidades. Por supuesto que todos tenemos una fecha de nacimiento y por tanto habremos vivido equis cantidad de años. Sin embargo, cuando digo que alguien se niega posibilidades me refiero a que por lo general las personas creen que por haber vivido unos años ya no pueden ni deben hacer ciertas cosas. Nada más falso. La edad es un estado mental.

Hay personas a las que usted les dice, por poner un ejemplo, “salte, grite, cante, baile, póngase un zapato rojo y otro verde y vaya así a trabajar”.» y contestan muy serias y extrañadas: “No, Juan Diego, eso no lo hace alguien de mi edad, eso está bien para alguien menor, pero yo a mis cuarenta y cinco años no voy a ponerme en esas”. Le temen al ridículo, le temen al qué dirán, le temen al saber qué pasa si hacen cosas distintas; les angustia la incomodidad y quizás tengan miedo. Esos temores son los frenos a nuestra vida y a nuestra realización; y, por supuesto, son los que retrasan nuestro camino a la riqueza. Y valga la pena decir que no solo se limitan con la edad. También con su forma de ser. Cuando les preguntan cómo son, suelen decir que son serios o extrovertidos; arriesgados o temerosos; pacientes o impacientes, y mucho más. Cuando, de nuevo, a mí me preguntan cómo soy, digo: no sé, depende. Puedo ser serio resolviendo un problema; pero esa seriedad no me sirve en una discoteca; puedo ser elegante llevando en la solapa de mi chaqueta un fino pañuelo de seda, pero esa misma elegancia

no me sirve de nada en una playa; puedo ser racional y reflexivo al meditar, pero pasional y explosivo en una conferencia. ¿Sí ve, amable lector, por qué me cuesta definirme? Todo depende de las circunstancias. Definirnos de manera rígida también nos quita posibilidades.

Por su parte, quienes dicen tener solo una edad son por lo general personas cuya mentalidad se ha ido estancando, se va tornando fija, como congelada en el tiempo; piensan que tienen solo equis años y que por lo tanto solo pueden comportarse de cierta forma; se limitan a sí mismas y es ahí cuando envejecen. Dicen “es que yo ya cumplí”, “es que yo no tengo nada más por hacer”, “es que a mi edad no da para más”; fuera de manejar un lenguaje pobre, tienen una energía muy baja.

¿Cuál es mi sugerencia sobre este punto? Cuando le pregunten por su edad o piense en ella, véala como algo mental. Si le están preguntando cuántos años tiene, conteste “depende del momento que estoy viviendo”, “depende de la actividad que esté desarrollando”.

Supongamos que vemos a un hombre de sesenta o setenta años caminando por la calle y de la mano con una mujer más joven, digamos de unos veinticinco o treinta años. Lo primero que se nos viene a la mente es juzgarlo y ponerle una etiqueta de “viejo verde”. El común de la gente diría que ya ese hombre debería estar haciendo otras cosas y por tanto no tiene el derecho de tener una novia mucho menor que él. ¿Por qué? Porque a eso nos hemos acostumbrado, a rotular y a juzgar, a enterrar en vida a la gente, a decir que como algo siempre ha sido así, pues así deberá seguir siendo. Yo lo veo distinto.

Empecemos por el hecho de que para mí una persona que tiene sesenta o setenta años sigue siendo alguien muy joven. Y segundo, ¿quién es uno para juzgar? Juzgar es de las “inversiones” más pobres que hay en la vida; una tan mala, que no mejora ni al que juzga ni al juzgado. El que juzga es mezquino y su odio e ignorancia lo corroen; y el juzgado ni se da cuenta de que alguien lo juzga. En un momento de mi vida tuve una espada muy afilada para juzgar y rotular a la gente. Con la sabiduría que van dando los años, le recomiendo tajantemente: no juzgue; es, reitero, una mala inversión; un hábito de pobres.

Pensemos que las posibilidades para crecer son inmensas, infinitas. Dejemos de criticar tanto y concentrémonos en la energía, en hacernos

vitales, en fortalecer nuestra mentalidad a diario y no en comportarnos según como se nos ha dicho que se comporta una persona de una o de otra edad. Critiquemos menos y concibamos la vida de una manera más optimista y abierta a las posibilidades. Eso hace parte del modo hervir que tanto me gusta, un modo vital y tolerante. No se rotule a usted mismo porque se está quitando opciones; no se ponga una lápida al cuello. Recuerde lo que ya hemos visto y es la enorme capacidad de los seres humanos para cambiar y siempre mejorar.

La gran ventaja que tienen las mayorías, es que si le restan a su edad los años que han sobrevivido, quedan muy jóvenes.

Hay un referente internacional que me impresiona mucho y es Anthony Robbins, una leyenda en el mundo de la transformación y el liderazgo, y quien está rodeando los 60 años. En uno de sus seminarios, al que asistí en los Estados Unidos, empezó a hablar a las diez de la mañana y terminó a las dos de la mañana del día siguiente; dieciséis horas seguidas, así como lo lee, sin parar, en puro modo hervir y sin que yo me percatara siquiera de si fue al baño durante ese lapso o si, como cualquier mortal, tomó agua. Una mentalidad arrolladora, una alimentación saludable y ejercicio y pasión total por lo que hace, despuntan como las principales razones que pude comprobar para resistir tanto.

Seguramente habrá más razones. Modo hervir absoluto. Una persona sin la preparación mental, física, espiritual y sin el hambre de comerse el mundo como la de Anthony Robbins, jamás lograría permanecer de pie ni la mitad de ese tiempo en un escenario ni tener el impacto que logró tener entre los asistentes, y en los que me incluyo, así contará con veinte años de edad. Lección: la edad física no significa mayor resistencia; a mí que me presenten a alguien que haga eso de veinte años sin las cualidades ya citadas y me quitaré el sombrero para reverenciarlo. Pago por verlo. Lo anterior sin mencionar que Anthony Robbins es una persona que tiene muchísimo dinero, pero que mantiene su ambición intacta, aunque de lejos se perciba que su “para qué” va mucho más allá de lo material. “¿Estás dejando entrever, Juan Diego, que un “para qué” potente y trascendental

vigoriza y mantiene la energía alta?” Que no le quepa la menor duda. Y de allí la importancia de tenerlo, y de recordar a estas alturas, para aquellos que no lo han descubierto aún o para quienes teniéndolo claro todavía no lo explotan, las sugerencias dadas en este libro. Un propósito de vida debe tener relación con sus fortalezas o con lo que mejor hace; debe motivarlo para llevarlo a cabo a tal punto que se convierta, por encima de su familia incluso, en la motivación Nivel 10 de su vida. La lectura, las urgencias y la espiritualidad, facilitan su logro, y lo más importante, su búsqueda incesante no le es indiferente al Universo. Su determinación es su mérito para encontrarlo.

Pero hay más, volviendo al caso del señor Robbins. Al día siguiente de haber hablado dieciséis horas consecutivas, con un grado de energía brutal, la sesión la dirigió uno de sus colaboradores. Se presentó ante la audiencia. Una persona con una presencia y manejo del público increíbles, y quien también hizo una presentación muy extensa; ¡oh sorpresa!, cuando reveló que tenía sesenta y dos años. El auditorio quedó atónito y nuevamente vi que no es la edad en años la que define a la persona, sino su actitud, comportamiento y mentalidad.

Para no ir tan lejos, uno de mis asesores más cercanos, mi padre, superó los 70 años al momento de escribir este libro; se mantiene actualizado, se acuesta tarde, madruga, estudia como nadie, y jamás creyó lo que a muchas personas les dicen desde mucho antes de llegar a su edad: “usted ya cumplió”. Ese mensaje limitante los devora en vida. Él, por el contrario, se mantiene en un modo hervir que no se ve en gente mucho menor.

Es triste encontrar a personas de 20 o 30 años y darse cuenta muy rápido de que se han aniquilado a sí mismas. Se acostumbraron a muchas comodidades por las que poco lucharon; nacieron en cuna de plata, no valoraron la importancia de los sacrificios y de ganarse las cosas a pulso; los analizas y ves mentalidades pobres y anquilosadas, puesto que no están ávidos de aprender, de crear o de vivir más y de otra manera; no tienen un “para qué”, y eso se les nota.

Hay formas de incrementar y estimular la energía. Por ejemplo, yo duermo poco pero duermo bien. Seis horas de sueño son suficientes para mí, si son ininterrumpidas y profundas. Hacer ejercicio al menos tres veces por semana. Encontrar espacios para la reflexión, la meditación y el silencio.

Escuchar música (en particular la música electrónica cuando quiero aumentar mi energía y recomponer mi estado y música zen cuando quiero meditar y relajarme) es determinante para mantener mi modo hervir. Cada quien debe hallar aquello que le recarga la energía, con criterio, información y con la determinación de hacer cambios sostenibles en su vida para lograr algo mejor.

La palabra es magia; es luz. No se la lleva el viento; define tu realidad. Vigila las que dices y las que te dicen. Sé Púrpura.

Una motivación Nivel 10 es fuente de energía como lo citábamos. Una motivación tan fuerte que cuando llegue el lunes, usted lo reciba con todo el ánimo y avidez. La motivación para levantarse cada día y vivirlo con intensidad, ser el capitán de su destino. No como le ocurre a muchos que abren los ojos y dicen “qué horror, otro día para ir a trabajar en algo que detesto, y si es lunes peor”.

Necesitamos de gran energía para enfrentar el futuro, para crear nuestro presente y hacerlo exitoso. Sin ella, que es la que alimenta nuestro cuerpo y nuestra mente para ir por esas metas que nos trazamos, será más difícil ser ricos. Cultive hábitos en su vida que lo llenen de energía: alimentación, ejercicio, lecturas, disciplina, lo que considere que aporta y es afín en la consecución de su riqueza.

La energía alta le ayuda a tener más ingresos pasivos. No puede haber nuevos ingresos que no requieran de su presencia física sin vitalidad y creatividad; no podemos soportar urgencias con una energía baja, la cual por cierto es la principal fuente de enfermedades. Enfocarse en el futuro con optimismo sí que exige mucha energía. Y para hacerlo, reconfigurar nuestro pasado requiere de una mentalidad optimista y ganadora. Quienes dicen que el pasado es inmodificable, tal vez tengan razón, pues no se pueden cambiar los hechos. Lo que sí puede cambiarse es la forma como se entienden, se interpretan y se apalanca uno con ellos.

Recuerde que apalancarse quiere decir tomar aquello que parece ser un obstáculo, un temor, comentarios que nos quieren hundir, situaciones que parecen sin salida, para convertirlos en los pilares que sostienen nuestra

determinación de ser ricos. El pasado para muchos es un morral pesado que obstaculiza cualquier atisbo de riqueza y prosperidad futura. En otras palabras, el pasado es como un hoyo negro que se puede tragar la energía que logremos canalizar para nuestro crecimiento personal y financiero en el presente. Puede ser un torpedo que hunda nuestras motivaciones; el pasado es el temor más grande de todos para muchas personas.

Sin embargo, recuerde que nunca es tarde para tener un pasado feliz, tenga muy presente esto. *Nunca es tarde para tener un pasado feliz* significa que si bien el pasado ya pasó, ya se vivió, usted siempre puede cambiar la manera en que ve ese pasado. Hay personas que me dicen a mí, “Juan Diego, el pasado me perjudica, estoy afectado por mi pasado”. Por ejemplo, seres que consideran que tuvieron una infancia infeliz debido a que les hacían *bullying* o que en su casa no creían en ellos, o porque fueron sometidos a situaciones de violencia intrafamiliar muy fuertes o fueron muy pobres. Esta falta de confianza ha permeado su vida adulta y se aparece como un fantasma que los frena. He oído, por ejemplo: “me falta confianza, me falta creérmela, muchas veces pienso incluso que no soy digno de merecer la prosperidad, la riqueza”.

Yo me hago matar por volver púrpura a quien le dijeron que nació para ser normal o uno más del montón. Su causa es la mía.

Los hechos no los podemos cambiar, pero sí podemos cambiar la manera como le damos sentido a ese pasado, y lejos de flagelarnos, lejos de preguntarle al cielo “¿por qué me pasó esto a mí, Dios mío?”, recompongamos el contexto y más bien digamos: para qué me sucedió; quizás gracias a eso que me pasó, yo puedo ser la persona que quiero ser; fruto de que eso me pasó a mí yo me puedo reinventar, apalancarme con ese pasado y recomponer mi presente y futuro. Eso es un salto cuántico en todas sus dimensiones.

El pasado no equivale al futuro, a no ser que usted siga viviendo en ese pasado. Qué bueno entonces dar luces para que se desvinculen de una visión negativa de su pasado y por el contrario se apalanquen con él, se nutran de él para recomponer su contexto, su presente y por ende su futuro.

Ejemplos y casos reales. Recuerdo una vez que una mujer, madre de dos hijas, me dijo lo siguiente: “Juan Diego, odio a mi esposo y eso me corroe, me perjudica, me mantiene en modo odio”. Le pregunté por qué lo odiaba y me respondió:

“Mi esposo nos abandonó a mis hijas y a mí, no volvió a responder por sus obligaciones en la casa y a mí me toca trabajar de sol a sol, desde las seis de la mañana muchas veces y hasta altas horas de la noche, sin ver a mis hijas, para poderlas sacar adelante; mientras que ese sinvergüenza se da la gran vida y no pone un solo peso. ¿Qué hago para poder avanzar y dar saltos cuánticos, como los que usted menciona?”.

Le manifesté que en sus palabras estaba implícito el comienzo de su solución. Le dije:

“Usted más bien por qué no recompone su contexto, mira las cosas de otra manera y en vez de odiar a esa persona, que no le hace bien ni a usted ni a él, dice, ‘¡ah! bueno, nos dejaste, perfecto, ya veremos’. Y que ese abandono, ese dolor, se convierta de inmediato en un estímulo más, en una motivación más para triunfar, en un auténtico revulsivo para construir una película exitosa de su vida y que él, cuando la vea después, diga, ‘¿por qué las abandoné?’”.

Mire entonces cómo uno puede cambiar el odio, voltear ese odio y apalancarse con la “mierda que está comiendo”. Decirle a ese hombre: “¿creíste que no íbamos a poder progresar sin ti? Mira los resultados”. Esa mujer, a partir de la sugerencia que le brindé para recomponer su contexto, lo que le pasaba, logró ver que es posible transformar su odio en una razón de lucha; una razón que la llevará a demostrar de qué está hecha realmente.

No existe muerte más triste que la de aquel que está para volar y solo camina.

Otro ejemplo. Un día, un joven soñador y de mentalidad púrpura me dice en mi oficina, durante una sesión personalizada, “Juan Diego, el pasado me sabotea”. Una frase muy fuerte y más común de lo que creemos. Le pregunté por qué pensaba eso. “En mi casa, Juan Diego, no han creído en mí; siempre me consideraron un bueno para nada, un soñador, me repetían que no hacía bien esto o lo otro. Eso se me aparece incluso en los sueños y cada vez que

pienso en mis aspiraciones, surgen esas voces tan fuertes y tan arraigadas que me paralizan. ¿Qué hago?”.

La respuesta que le di fue “apalancarse con esas dudas, demostrarles que nunca el tamaño de sus críticas puede ser mayor que el tamaño de sus sueños y que, más temprano que tarde, se pregunten por qué no creyeron en ti”. Con esto quiero decir que un púrpura, una persona con mentalidad extraordinaria, a prueba de balas, está para volar en la vida; esa persona ve cada desconfianza que le tienen, cada duda que le manifiestan, como una banderilla que aumenta su bravura y hace emerger su casta. Los púrpuras nos alimentamos de la incredulidad; nos encantan las dudas de los demás, sus críticas, su escepticismo, su envidia. Todas son razones de progreso. Eso no nos mata; solo nos dan más alas para volar, más razones para hacer de nuestro éxito algo contundente y demoledor. Si usted, por el contrario, tiene una mentalidad de vaca blanca, seguirá creyendo en las críticas que le hagan y en la desconfianza que le tengan; demuestre siempre de qué está hecho, demuestre que usted sí puede y si así lo prefiere y le ayuda para volar, visualícese teniendo éxito en el futuro, material y espiritual, mientras todos los que no confiaban en usted ahora se reparten las migajas que caen de su mesa.

Una forma de recomponer el contexto entonces es convertir las dudas, el *bullying*, las etiquetas, los juicios que le hagan, en razones de progreso. Por lo general, todas estas críticas y dudas provienen de personas que son auténticas vacas blancas, seres normales e insípidos que nunca han mostrado resultados, que no son dignos de ser ejemplos para usted, ni referentes para crecer, gente envejecida mentalmente, sin mayor pasado y sin menor futuro.

Dos ejemplos, los anteriores, que nos muestran, repito, que el pasado no equivale al futuro a no ser que sigamos viviendo en el pasado. Recomponer el contexto implica una gran inversión de energía y de emociones.

Cuando usted cambia lo que es, le cambia lo que hace, mil veces lo diré. “Juan Diego, ¿mi secreto es entonces cambiar de actividad a ver si en otra me va mejor?”. No, el secreto está en reinventarse y en no creer que el hoy es equivalente al mañana. Viviendo una experiencia de transformación hará cosas distintas, impactantes, novedosas, púrpuras, mágicas y será otro ser, quizás mucho más feliz. Yo me puedo convertir en quien me quiera convertir.

Nunca olvide que antes que ser rico, hay que ser.

Y lo segundo, no se flagele; si el éxito todavía le es esquivo, si todavía no ha encontrado su propósito de vida o “para qué”, si la abundancia no ha llegado a su existencia, recuerde que el Universo no se quedará con nada; haga los méritos para que le lleguen las cosas buenas y el principal de ellos es una determinación tatuada con hierro caliente para decir, para decretar: “mi felicidad no es negociable”.

10

**¿Y DESPUÉS DE ESTE LIBRO
QUÉ?**

Quiero, en esta recta final del libro, que comience por reflexionar sobre una pregunta: cuando muera, ¿cómo quiere ser recordado? ¿Qué quiere que diga su epitafio? He pensado sobre esto muchas veces en mi vida y la respuesta gravita alrededor de cambiar mediante saltos cuánticos, de encontrar un “para qué”, de tener motivaciones Nivel 10 que alimenten los deseos y el hambre de alcanzar las metas y, por lo tanto, de la determinación de ser ricos y prósperos.

En mi caso, sé cómo quiero ser recordado y cuál será mi epitafio: “Aquí yace un hombre que se talló; un hombre que se puso al fuego; un hombre que nunca quiso morir como carbón, porque siempre quiso morir como diamante”.

Desde el momento en que identifiqué mi propósito en la vida, inspirar y transformar a millones de personas para ser más felices, por medio de una mejor educación financiera y un mayor crecimiento personal, dedico cada minuto, de cada hora, de cada día, y de manera obsesiva, a *invertir* en ese objetivo. Estas páginas no tienen otro fin diferente a ese, y estoy seguro de que han sido reveladoras e inspiradoras para que afiance en su existencia la determinación, y aflore su ser púrpura, su ser esencial. Si hasta ahora usted no había iniciado ese camino, considero que desde este momento cuenta con las herramientas, estrategias y hábitos pro-riqueza, para empezar a realizar los cambios que su vida necesita y así alcanzar mejores ingresos y calidad de vida. No deje pasar más tiempo.

Desde ya, no puede haber más minutos desperdiciados, ni esperas indefinidas, ni volverá a pronunciar palabras limitantes que lo detengan en la construcción de su propio “para qué”; no dejará que los pensamientos negativos y los temores arruinen la oportunidad que le da la vida. Empiece hoy a comportarse como lo que quiere ser, modifique lo que tenga que cambiar desde este mismo instante, empezando por las compañías, por el lenguaje pobre que use, por los estados de baja energía, por hacer las mismas inversiones de siempre, por abandonar sus miedos; que esta sea la

última foto gris y de vaca blanca que le toma el Universo, y que todas las que vengan de ahora en adelante resplandezcan de púrpura y felicidad.

Si tú cambias lo que eres, te cambia lo que haces. ¿Quieres que crezca tu negocio? Empieza por crecer tú mismo.

Nadie dijo que siempre sería fácil vencer sus temores, derribar las etiquetas sociales que pesan sobre usted, dejar de hablar con palabras negativas o de duda, incluso ver con menor frecuencia a familiares y amigos que le impidan progresar. Recomponer el contexto es esencial; propiciar urgencias que le exijan y lo induzcan a encontrar nuevas fuentes de ingresos tampoco es sencillo, cuando quizás llevamos años con una vida de vacas blancas y aspiramos a una de vacas púrpuras. Mi consejo simple es: empiece a ser HOY lo que quiere ser, porque la vida es corta y sería muy triste morir sin haberse atrevido a serlo.

La muerte, como lo decíamos en otro capítulo, es una motivación poderosa. Nos hace dejar a un lado la “filosofía” del paso a paso y nos empuja hacia la determinación y el cambio. Nos lleva hacia los saltos cuánticos saber que contamos con un tiempo limitado en la vida para hacer y ser lo que queremos ser. Sin embargo, la mayoría le tiene miedo a la muerte, por la simple razón de tener aplazados sus sueños. Si los sigue postergando, ¿cuándo será púrpura? Por eso afirmo siempre que ser pobre, teniéndolo todo para ser rico, es un acto irresponsable con quienes dejará al morir. Propio de vacas blancas, no púrpuras.

Una vida mejor que la que tienes es posible. No digas como la mayoría, “esta fue la que me tocó”. Te ayudo a ser púrpura.

Recuerde que las ideas son el nuevo nombre del dinero en el siglo XXI. Así que si tiene en ciernes una idea para iniciar su propio negocio, no la deseche por miedo o porque hay gente tóxica que le dice que no es buena o, peor, que es imposible. Que esa no sea la razón. “Juan Diego, tengo ideas pero en mi casa no me creen”. Qué bueno; apalánquese con eso y luego

invite a sus detractores a celebrar con las ganancias que arroje su negocio, y hágalo sin rencor. Es importante que tenga motivaciones Nivel 10 en la vida. Porque cuando las tiene, los defectos, miedos y excusas quedan eclipsados.

Igual pasa con su propio negocio; lo saca adelante cuando tiene la fuerte necesidad de hacerlo; cuando a su puerta golpea la urgencia, cuando se acerca la fecha del pago de la hipoteca o el semestre del colegio de su hija. Pero vaya más allá. Usted, como yo, va a morir, pero que no muera su obra. Inmortalícese con algo; deje un legado laboral. ¿Cuál va a ser? ¿Su negocio, sus libros, sus videos, tal vez una fundación a través de la cual se ayudará a otros?

Muchos dudan de ti; te menosprecian y consideran poca cosa. Quiero que tu vida les haga enmudecer. Quiero verte en modo hervir.

Es posible que el mayor temor hacia una vida púrpura sea perder la “seguridad” que da contar con un empleo fijo. Lo primero que debe recordar es que no es fijo. Contar con un empleo fijo, en apariencia, o depender de una empresa o negocio que no es propio, resulta ser a la larga una ilusión. Uno en la vida se va muriendo de a poquitos, como cuando trabaja en algo que no disfruta y por lo que le pagan mal. No acelere su muerte o no llegue a ese día con el remordimiento de no haberse liberado de ese espejismo llamado “empleo e ingreso fijo”.

Mi interés ha sido que las personas construyan y encuentren fuentes de ingresos diferentes a sus salarios. En una época de la vida un empleo puede ayudar para tener experiencia, ahorrar y quizás acumular un capital. Pero el salario no puede ser para siempre la única fuente de ingreso; depender de él es habituarse a la zona de confort, en la cual, haga o no haga bien las cosas, haga o no haga aquello que le apasiona, igual recibe un dinero al final del mes. Poco, pero dinero finalmente. Peor aún, pasan los días, pasan los años, y la mayoría continúa esperando una pensión que, si llega, será irrisoria, comparada con tiempo que dedicó a trabajar, tiempo que nunca más volverá y que jamás le permitió cumplir sus metas púrpuras. Quizás las otras sí, como vivir para pagar una hipoteca. Muy pocos se hacen ricos

dependiendo de un salario.

De modo que piense si ya es hora de dejar atrás el empleo aburrido y frustrante que tiene o aquel que aunque gustándole mucho, no le proporciona el dinero que necesita para mejorar su calidad de vida de manera sustancial. Quizás es tiempo de tirar la vaca por el precipicio, lanzarse a las calles de la independencia y a la generación de sus propios recursos. Olvídense del salario. La obsesión financiera de las vacas púrpuras y de los verdaderamente ricos son los ingresos pasivos.

El salario y la pensión no alcanzan para pagar la calidad de vida que quiere tener una persona que realmente quiere ser rica. Si usted tiene su propósito claro, la “cultura tradicional del ahorro” no le será suficiente para cumplir con él. Necesitará volcarse hacia la cultura de la inversión en sí mismo, de la generación de más fuentes de ingresos y, aún mejor, de mayores ingresos pasivos cada vez. Si una persona tiene una cultura de inversión más que de ahorro, va a tener un capital que respalde ese deseo de ser cada día más próspero; esa determinación de contar con una mejor calidad de vida, no “algún día”, sino a partir de cuando sea decretado.

Ahorrar es dejar la plata en el banco, debajo del colchón, sin producir o produciendo lo mínimo. Ya lo hemos afirmado, en nuestros tiempos son el dinero y la tecnología los que deben trabajar para nosotros, no al contrario. Los días en que las personas debían esclavizarse en un puesto de trabajo que por cierto odiaban, para ir ahorrando “poco a poco”, parecen una película en blanco y negro. Hoy deben ser el dinero y la tecnología los que trabajen para generar un verdadero capital.

**“Juan Diego, me gustaría ser rico; ¿lo lograré?”.
Empieza por cambiar me gustaría por seré.
¡Aquello que decretas, más fácilmente lo cumples!**

Cuando alguien me dice que vino al mundo a conseguir dinero, le digo: “estás equivocado; el dinero es solo la consecuencia de lo que haces”. La abundancia de dinero es la consecuencia lógica de algo que usted haga muy bien y que consigue que les llegue a muchos. La abundancia de dinero es también el desenlace esperado de las oportunidades que aprovecha una mente informada. Uno de los cambios fundamentales que debe hacer en su

vida es entender que usted mismo es un producto, el más importante de su portafolio de ventas, el indispensable en la búsqueda de mayores ingresos. Como tal, cuando venza sus temores, y ya expliqué cómo hacerlo, descubrirá que tiene muchos talentos y que seguramente es bueno en cosas que otros no. Esa es su oportunidad para pasar de vaca blanca a vaca púrpura. No busque tener dinero; busque tener ideas que lo produzcan. No se concentre en el resultado, concéntrese en el propósito.

Esto tiene que ver mucho con pensar y desarrollar ideas que sirvan a miles, a millones, que impacten la vida de las personas. El mundo afuera está ávido de comprar y consumir una infinidad de cosas, escenario que se potenció con Internet. Ese “afuera” ya no es solo nuestro país, sino toda la región, todo el planeta. Esa es nuestra realidad de los negocios y nos toca a todos sin excepción. Así que allá “afuera” tiene un mercado cautivo para atender en lo que usted haga muy bien. La cantidad de gente que lo vea será directamente proporcional al dinero que reciba. Y me refiero a aprovechar las redes sociales que hoy todos usamos.

La más arraigada de las creencias populares que mitiga el deseo de ser rico es la que habla de que el dinero es malo. ¿Cómo puede alguien volverse millonario, si cuando le pregunto por lo que opina del dinero, me dice: “es un mal necesario”? ¿Cuál mal necesario por favor? El dinero es muy importante y por si no lo recuerda, con él se imprimen las biblias y se construyen las iglesias. Cuando alguien dice que el dinero no es prioritario, ya sé dos cosas: que es pobre o que nunca será rico.

Por eso quiero que llegue el día en que compre lo que quiera, lo que le gusta, no lo que puede porque “solo para eso alcanza”; que deje de preguntar siempre: ¿cuánto vale o por qué tan caro? El dinero no es una barrera, y si quiere ser rico no puede seguirlo viendo como un bien escaso o limitado, sino como algo que usted mismo genera según sus aspiraciones y ambiciones. A muchos los criaron diciéndoles que la ambición es mala. Pero quienes decían eso, llevaban una vida muy frugal y poco digna de imitar. De manera que no le tema someterse a presiones, ni a fijar metas altas. Se lo anticipo: después de esto, NUNCA volverá a ser el mismo.

**“Hijo, la ambición es mala, te podemos perder”.
Padre; pero me está yendo muy bien, y le podré**

ayudar más a su iglesia; “entonces, adelante hijo”.

Como una mariposa que antes fue oruga, permítase el goce de transformarse, volar y alcanzar sus metas como yo lo he hecho. Enfóquese en su “para qué” y no permita que los temores ganen terreno. Siempre con un lenguaje optimista y ganador. Valga recordar una y otra vez: el logro no es conseguir dinero para acumular más y más cada vez; el dinero no es la meta final. El propósito profundo y trascendente de nuestra vida es la meta, servir, impactar vidas, siendo el dinero un medio para alcanzarlo en algunos casos, y en otros, la feliz consecuencia de desarrollar ese propósito. Así que vuele, sí, pero por su “para qué”, para impactar a las personas.

Ya lo decíamos: alcanzar la riqueza, la prosperidad y la abundancia, van ligados de una manera directa con el crecimiento de cada cual como ser humano. Esa motivación trascendente debe hacernos hervir, hacernos ver luminosos en la distancia y que cuando nos pregunten por ella seamos tan apasionados que nos desborde y se nos salga del cuerpo tanto placer que nos produce. El dinero llegará por sí solo a nuestra puerta cuando realmente estemos invirtiendo en ese gran objetivo.

Recuerda. Te quiero ver hervir; te quiero ver hervir. Una vaca púrpura no le pide permiso al destino; una vaca púrpura es el destino. Después de todo, ¡quién dijo miedo!

Hoy es el primer día de su nueva vida, de su nueva aproximación al dinero y a las formas de conseguirlo. Mire a su alrededor cuánta gente en el mundo llora y se lamenta; usted solo ocúpese de vender pañuelos.

Para terminar, y agradeciéndole de corazón que haya leído este libro, solo me resta decirle lo siguiente: ya veré si sus motivaciones son Nivel 10; ya veré si sus defectos, sus dudas, sus temores, son más pequeños que el tamaño de su ambición; ya veré si la estatura de sus críticos, de los que no confiaban en usted, de los que le decían que no servía para nada, es inferior a la estatura de sus sueños; ya veré si cuando nos encontremos, en cualquier rincón del planeta, hierve a la distancia, quema por dentro, porque tiene una antorcha tan grande y que ilumina un destino tan conocido, que

se desborda y sale de su cuerpo. Me podrá mentir; nos veremos la cara en algún lugar de este mundo, y me evitará, si me incumple el reto que de este libro se desprende: que halle su “para qué”, que cree su propio negocio, o si ya lo tiene, que lo ponga a crecer y a volar. A quien no le podrá mentir jamás es a alguien que lo acompañará hasta la tumba: usted mismo.

Recuerde: o sube los ingresos de su negocio al nivel de sus sueños, o le tocará bajar sus sueños al nivel de sus ingresos. Lo quiero ver, la quiero ver, en modo hervir; quiero que se coma el mundo; quiero que se apalanque con todos los que dudan y que vaya por todo lo que se merece.

¡Quién dijo miedo!

SOBRE EL AUTOR

Juan Diego Gómez Gómez, fue profesor de cátedra en pregrado y postgrado durante doce años en las áreas de Macroeconomía, Política Económica, Inversiones y Mercados Financieros en las universidades de Antioquia, Pontificia Bolivariana, Eafit, Escuela de Ingeniería de Antioquia y Javeriana.

Es administrador de negocios de la Universidad Eafit de Medellín, tiene un postgrado en Finanzas en esta misma institución, estudios de economía y desarrollo económico en la London School of Economics, en el Birkbeck College de la Universidad de Londres y Negociación en la Universidad de Harvard.

Fue corredor de la Bolsa de Medellín durante cinco años, laboró en los departamentos financieros de Enka de Colombia y el Banco Industrial Colombiano (hoy Bancolombia) y fue gerente de planeación de Corfinsura.

Fue columnista para los diarios *El Colombiano* y *La República* por espacio de cinco años. Es autor y coautor de diversas ponencias sobre temas financieros para eventos internacionales y ha publicado cinco libros: *Lecturas de economía y finanzas* (1999), *Acciones, teoría y práctica del mercado de renta variable en Colombia* (1999), *Inversiones y mercado de capitales* (2000), *Análisis financiero y económico* (2001) e *Inversiones por Internet* (2004).

Ha sido asesor de Skandia en el tema de pensiones voluntarias y de Procter & Gamble en inversiones y finanzas personales, además de expositor y coordinador académico de 75 seminarios sobre inversiones por Internet; 6 de ellos online, 64 seminarios presenciales dirigidos a personas naturales y 5 a personas jurídicas (Uniban, ISA, Fondo de Garantías de Antioquia, Empresas Públicas de Medellín y Universidad Autónoma de Manizales).

En 2009 inauguró su seminario de Libertad Financiera y Finanzas

Personales; en 2011 el Programa de Formación de Traders y el sitio InvertirPorInternet.com; en 2013 TuNegocioWeben1Día.com y la conferencia SER Extraordinario; en el 2014 GanarDineroConVideos.com y la conferencia Menos miedos, más riquezas y en 2016 la conferencia Cómo enriqueSERse.

En la actualidad es el youtuber de mayor influencia en América Latina en temas de educación financiera y crecimiento personal, con más de ochocientos mil seguidores en las redes sociales y cerca de cuarenta millones de reproducciones en su canal de YouTube Invertir MejorOnline

www.InvertirMejor.com

www.InvertirPorInternet.com

youtube.com/InvertirMejorOnline

facebook.com/InvertirMejorOnline

Twitter: @InvertirMejor



PAIDÓS

España

Av. Diagonal, 662-664
08034 Barcelona (España)
Tel. (34) 93 492 80 00
Fax (34) 93 492 85 65
Mail: info@planetaint.com
www.planeta.es

Paseo Recoletos, 4, 3.ª planta 28001
Madrid (España)
Tel. (34) 91 423 03 00
Fax (34) 91 423 03 25
Mail: info@planetaint.com
www.planeta.es

Argentina

Av. Independencia, 1668
C1100 Buenos Aires
(Argentina)
Tel. (5411) 4124 91 00
Fax (5411) 4124 91 90
Mail: info@eplaneta.com.ar
www.editorialplaneta.com.ar

Brasil

Av. Francisco Matarazzo,
1500, 3.º andar, Conj. 32
Edificio New York
05001-100 São Paulo (Brasil)
Tel. (5511) 3087 88 88
Fax (5511) 3087 88 90
Mail: ventas@editoraplaneta.com.br
www.editoriaplaneta.com.br

Chile

Av. 11 de Septiembre, 2353, piso 16
Torre San Ramón, Providencia
Santiago (Chile)
Tel. Gerencia (562) 652 29 43
Fax (562) 652 29 12
www.planeta.cl

Colombia

Calle 73, 7-60, pisos 8 al 11
Bogotá, D.C. (Colombia)
Tel. (571) 607 99 97
Fax (571) 607 99 76
Mail: info@planeta.com.co
www.editorialplaneta.com.co

Ecuador

Whymper, N27-166,
y Francisco de Orellana
Quito (Ecuador)
Tel. (5932) 290 89 99
Fax (5932) 250 72 34
Mail: planeta@access.net.ec

México

Masaryk 111, piso 2.º
Colonia Chapultepec Morales
Delegación Miguel Hidalgo 11560
México, D.F. (México)
Tel. (52) 55 3000 62 00
Fax (52) 55 5002 91 54
Mail: info@planeta.com.mx
www.editorialplaneta.com.mx
www.planeta.com.mx

Perú

Av. Santa Cruz, 244
San Isidro, Lima (Perú)
Tel. (511) 440 98 98
Fax (511) 422 46 50
Mail: rrosales@eplaneta.com.pe

Portugal

Planeta Manuscrito
Rua do Loreto, 16-1.º Frte.
1200-242 Lisboa (Portugal)
Tel. (351) 21 370 43061
Fax (351) 21 370 43061

Uruguay

Cuareim, 1647
11100 Montevideo (Uruguay)
Tel. (5982) 901 40 26
Fax (5982) 902 25 50
Mail: info@planeta.com.uy
www.editorialplaneta.com.uy

Venezuela

Final Av. Libertador con calle Alameda,
Edificio Exa, piso 3.º, of. 301
El Rosal Chacao, Caracas (Venezuela)
Tel. (58212) 952 35 33
Fax (58212) 953 05 29
Mail: info@planeta.com.ve
www.editorialplaneta.com.ve

