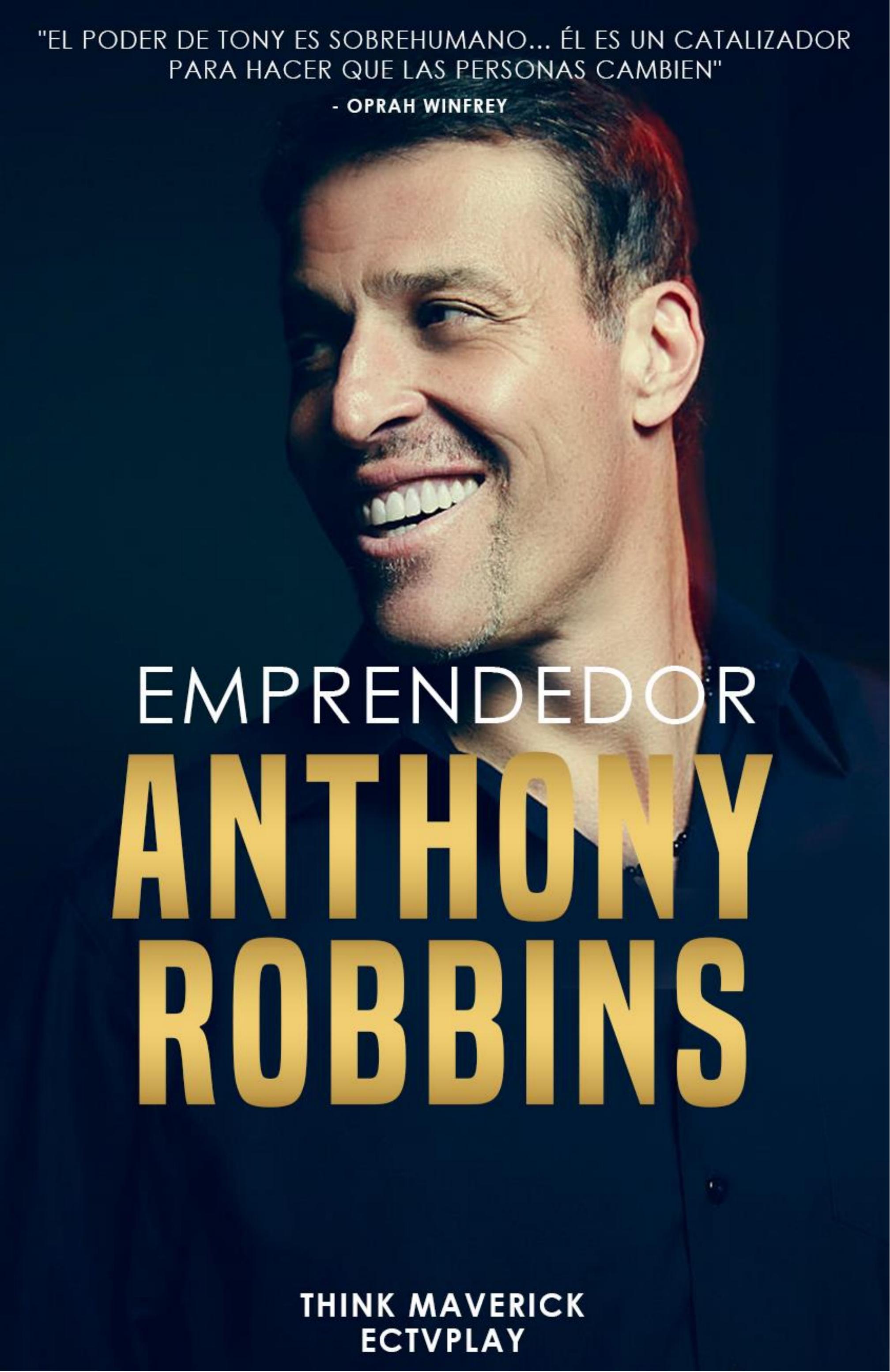


"EL PODER DE TONY ES SOBREHUMANO... ÉL ES UN CATALIZADOR
PARA HACER QUE LAS PERSONAS CAMBIEN"

- OPRAH WINFREY

A close-up portrait of Anthony Robbins, smiling and looking slightly to the left. He has short dark hair and a light beard. The background is dark and out of focus.

EMPRENDEDOR
**ANTHONY
ROBBINS**

THINK MAVERICK
ECTVPLAY

¿Estás buscando iniciar una empresa o un negocio, pero no parece encontrar una razón suficientemente fuerte para perseguir tus sueños de convertirse en un empresario?

¡Si no tienes energía, te sientes perezoso y piensas que estás destinado a fracasar en todos tus proyectos, piensa de nuevo!

¿Es porque estás atascado en tu trabajo de 9-5? ¿luchando con poco o nada de dinero para poner en marcha una franquicia o una pequeña empresa? ¿no tienes experiencia y tienes miedo de desafiar los deseos de tus padres y la presión social?

* Esta es la guía de Tony cuando se trata de iniciar tu propia empresa y convertirte en el próximo emprendedor exitoso!

Tabla de contenidos

Emprendedor: Anthony Robbins: ¡Las 12 ideas más grandes de Tony Robbins que cambian la vida que todo emprendedor que lucha necesita! (Guía de emprendimiento, #1)

Lección 0: Quién eres tú en tu corazón?.

Lección 1: Despierta a tu gigante dormido.

Lección 2: Un poco sobre el pasado de Tony Robbins.

Lección 3: Alimenta tu mente con el sustento adecuado.

Lección 4: Eleva tus estándares.

Lección 5: El arte del cumplimiento.

Lección 6: Ama a tus clientes.

Lección 7: Crea un negocio que pueda funcionar sin ti.

Lección 8: Cambia tu forma de pensar.

Lección 9: Haz de la lectura un hábito.

Lección 10: No crees un plan de negocios, crea un mapa de negocios.

Lección 11: El dinero es sólo un siervo para ti.

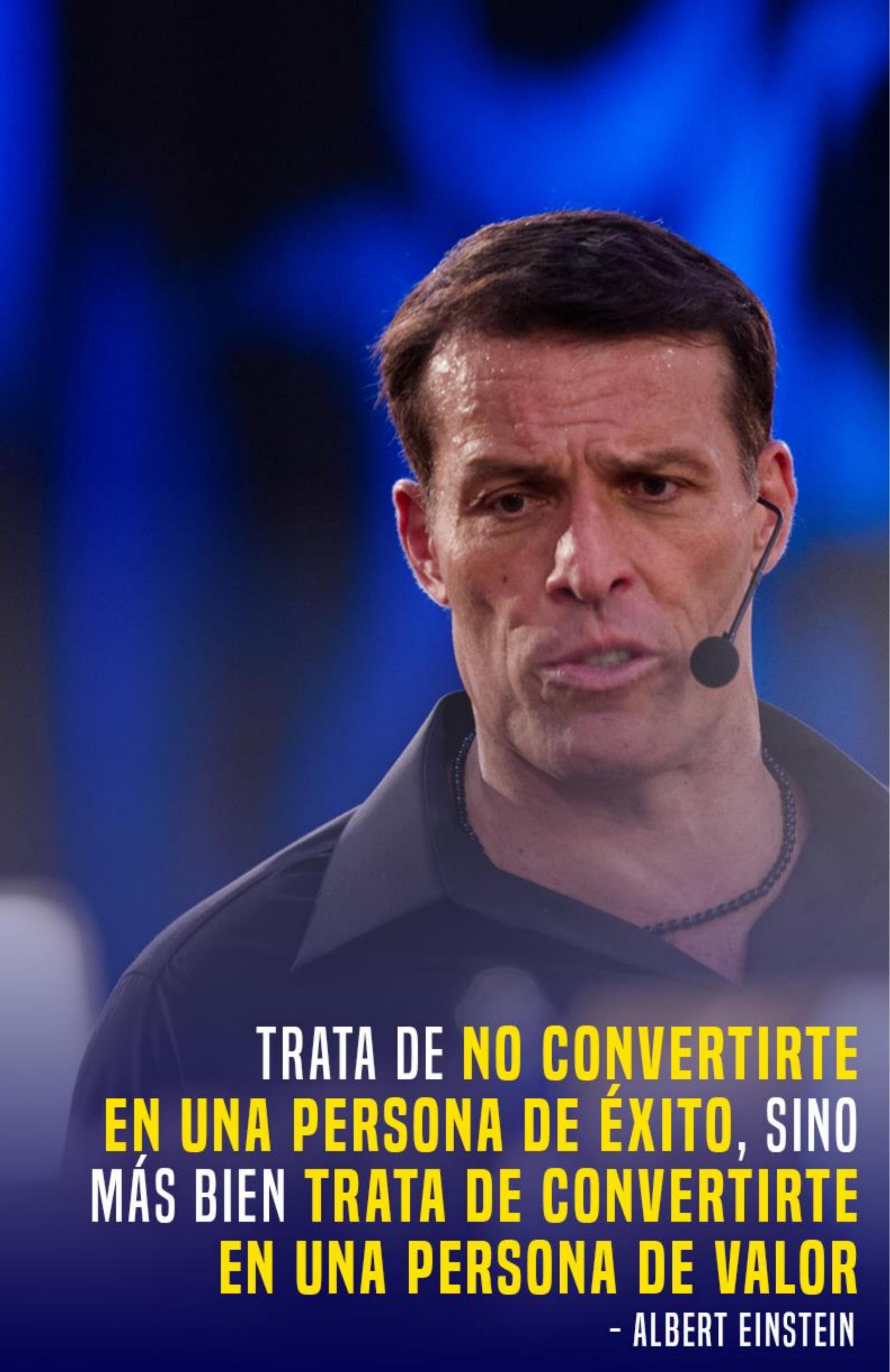
Lección 12: Mantente hambriento.

¡LAS 12 IDEAS MÁS GRANDES DE TONY ROBBINS QUE CAMBIAN LA VIDA QUE TODO EMPRENDEDOR QUE LUCHA NECESITA!

Emprendedor: Anthony Robbins: ¡Las 12 ideas más grandes de Tony Robbins que cambian la vida que todo emprendedor que lucha necesita!

THINK MAVERICK

ECTVPLAY



**TRATA DE NO CONVERTIRTE
EN UNA PERSONA DE ÉXITO, SINO
MÁS BIEN TRATA DE CONVERTIRTE
EN UNA PERSONA DE VALOR**

- ALBERT EINSTEIN

Lección 0: Quién eres tú en tu corazón?

Cuando escuché por primera vez a Tony hablar, estaba tan impactado de su presencia que me sentí un poco intimidado por él. Entonces, a medida que lo conoces un poco mejor, empiezas a sentir el calor y la honestidad que él trae. Es por eso que también es conocido por ser el gigante gentil. De pie a seis pies y siete, es conocido por sacudir a la gente y, literalmente, empoderarlos sólo por hablar unas pocas palabras.

"¿Sabías que el crecimiento de Tony Robbins (10 pulgadas en un año) se debió a un tumor descubierto dentro de su glándula pituitaria..."

Lo primero que diría si alguna vez lo conocieras es que la gente debe despertar a su propio poder y creencia.

Si dijera ahora mismo que mires a tu alrededor y notes el color azul, y lo haces. Comenzarás a notar que, donde sea que mires, detrás de ti, a tu alrededor, de alguna manera, tiende a ser de color azul.

Y si te pidiera que comenzaras a buscar el color rojo, lo que sucede ahora es que tu mundo comienza a ponerse rojo, porque recibes lo que realmente buscas, ¿no?

Así que todo tu enfoque consiste en despertar y cambiar tu núcleo. Si tu historia de vida es una sobre la escasez, la injusticia y la inequidad entonces así es como tu historia resultará. No puedes ver quién es realmente una persona hasta que los despojes hasta el núcleo.

Las fuerzas especiales del ejército usan un mes para analizar a los candidatos antes de enviarlos para comenzar el entrenamiento real. Lo que hacen es pelar metódicamente las capas del muro defensivo de su cerebro.

Una vez que han terminado de derribar las barreras, ahora pueden comenzar a hacer que los candidatos del ejército se centren en lo que ellos quieren.

Tan pronto como comienzas a enfocarte en un objetivo, tu cerebro funciona casi al instante, subconsciente o inconscientemente para negar cualquier cosa que no sea así. Así que cuando quieras cambiar tu vida para mejor, primero debes cambiar tu patrón de enfoque. En lo que te enfocas da sentido a tu vida y eso te lleva a elegir diferentes opciones de vida que tomarías.



**EN LA VIDA, MUCHAS PERSONAS
SABEN QUÉ HACER, PERO POCAS
PERSONAS REALMENTE HACEN
LO QUE SABEN - TONY ROBBINS**

Lección 1: Despierta a tu gigante dormido.

Después de una serie de experiencias dolorosas, debió dinero a algunas personas y su madre lo persiguiera fuera de su casa con un cuchillo, Tony decidió no regodearse en la autocompasión, sino que eligió usar esos reveses como una motivación para vivir una vida maravillosa.

Se trata de no dejar que las circunstancias determinen tu destino. Si te enfocas en tus deficiencias en lugar de tus ganancias, te sentirás abatido.

Al igual que la forma en que una persona trata a otra de manera diferente desde el comienzo de una relación, hasta el final. Todo sucede por una razón. Tú y yo tenemos experiencias en el pasado que realmente odiamos. Pueden ser horribles y terribles. Pero mirando hacia atrás, eventualmente le agradeceríamos a Dios que eso sucedió, porque en ese entonces te diste cuenta que tuviste una tremenda ambición.

El mayor obstáculo para el éxito de cualquier persona se encuentra en su cabeza!

Si realmente deseas desafiarte a ti mismo, siempre debes asociar esos dolores de fracaso como una señal de que no deseas repetir. Querrás salir de esos momentos caóticos para siempre. Tienes que aprender a tomar el control de tu mente simplemente cambiando la forma en que te sientes respecto a la decepción. Si siempre has deseado una vida mejor, entonces no tendrás más remedio que superar el miedo al fracaso.

El miedo al fracaso, a diferencia de todo más de lo que se nos ha enseñado a creer desde la infancia, es solo una manera de mantenernos fuera del peligro.

Es un disparador psicológico que tiende a ser inconsciente y automático en la forma en que controlas tus acciones. Sin embargo, tiene un efecto devastador en tu vida porque una vez que comienzas a darle enfoque y significado, gradualmente establecerás tu vida para luchar.

Comienzas a jugar todo seguro; comienzas a activar el "ajuste de escasez". Y esa no es la emoción que necesitas para cambiar tu vida. Debes cambiar tus emociones para llegar a la vida que siempre quisiste.

*Evitar retrocesos? No puedes simplemente evitarlo.
Nadie obtiene un pase gratis en la vida. Acéptalos como parte
de la vida.*

No vivas tu vida inconscientemente; no debes estar en piloto automático. Debes ser consciente de tus pensamientos en todo momento. Solo entonces podrás cambiarlos.

Debes disolver tus Conflictos internos!

Esa es la única forma de lograr y obtener las cosas que deseas en la vida. Existen reglas que puedes seguir para comprender por qué tienes estos conflictos.

Las investigaremos más a fondo.

Los hábitos son una dieta mental.

Ten en cuenta tus malos hábitos o hábitos sociales que se han convertido en una norma para todos.

Perder con éxito los malos hábitos que son perjudiciales para tu progreso requiere algo de práctica. Debes tener la mentalidad correcta para ayudarte a cambiar.

Pero una vez que hayas dominado la técnica y entiendas cómo controlarla cuando no lo estés, tendrás lo necesario para tener éxito.



**TU PASADO NO EQUIVALE A
- TONY ROBBINS TU FUTURO**

Lección 2: Un poco sobre el pasado de Tony Robbins.

Como hay literalmente miles de libros sobre Tony Robbins, no escribiré en detalle sobre su [impresionante biografía](#).

Supongo que ya eres consciente de que ha influido en millones de vidas en todo el mundo. Él es el fundador de varias compañías, a la vez es un orador activo, coach motivacional, autor exitoso e inversor.

Lo que quizás no sepas es que hace mucho tiempo, en un momento muy bajo de la vida, Tony estuvo muy cerca de la quiebra.

No podía conseguir ningún prospecto.

La gente le debía dinero.

Solo tenía \$24 dólares en su bolsillo. Eso fue suficiente para alimentarlo hasta la semana siguiente. Así que comenzó a averiguar por qué su vida no estaba funcionando. Decidió cargar los alimentos para el próximo invierno y se dirigió a un restaurante buffet en el que podía comer todo lo podía llamado Marina del-ray en Venecia.

No podía manejar su automóvil, porque no quería gastar dinero en gasolina y estacionamiento. Así que caminó todas esas 3 millas solo para llegar allí. Mientras estaba sentado allí contemplando su vida, notó que una madre sin dinero y su hijo entraban al restaurante. En resumen, se acercó a ellos, se presentó y decidió dar lo que quedaba de lo que tenía (\$17 dólares) para que ellos comieran.

No tenía ni plan ni dinero, pero después de lo que hizo, comenzó a sentir una gran euforia. La mayoría de la gente probablemente se daría vuelta y se preguntaría "¿Por qué hice eso?" ya sabes ... Pero Tony tuvo una actitud muy buena de lo que acababa de hacer. A la mañana siguiente recibió el correo de un cliente que le debía dinero, el lo había llamado un millón de veces pero no respondía su llamada.

Era un cheque por mil dólares más intereses y una carta de disculpas.

Inmediatamente, las lágrimas corrieron por sus ojos. Estaba confundido de por qué esto estaba sucediendo ahora.

Para resumir, llegó a la conclusión de que realmente había hecho lo correcto. No importaba si era pobre o no, la mentalidad o ley de la atracción, si así lo quieres llamar, estaba funcionando para él. No tenía un plan o estrategia; él solo estaba haciendo lo que sentía correcto. Pagó la comida por la madre y el hijo, sin siquiera pensar si podía o no pagarla. Y eso hizo una gran diferencia.

Desde ese día en adelante, la escasez abandonó su cuerpo y se convirtió en un hombre muy rico. Por supuesto, él sigue teniendo sus altibajos, pero la mentalidad ya no era un problema que le impidiera recibir en abundancia.



TE RETO A QUE **CONVIERTAS TU VIDA EN UNA OBRA MAESTRA.** TE DESAFÍO A QUE TE UNAS A LAS PERSONAS **QUE VIVEN LO QUE ENSEÑAN, QUE CAMINAN SU CHARLA** - TONY ROBBINS

Lección 3: Alimenta tu mente con el sustento adecuado.

El cerebro humano está diseñado para Sobrevivir, no está diseñado para hacerte feliz. Ese es tu trabajo.

- Tony Robbins

Tony comenzó a leer y alimentar su mente a la temprana edad de 17 años, comenzó a seguir las sesiones de seminarios y los eventos de coaching de vida de Jim Rohn. Más tarde trabajó para él incansablemente, promocionando los seminarios de Jim y llenando los salones de eventos como nadie más podía.

Número uno, todos los días alimentaría y fortalecería su mente. Hasta que lo hiciera todos los días, esto iba sucumbir sus miedos. Porque el miedo es automático.

El cerebro humano está diseñado para sobrevivir.

Tu cerebro no está diseñado para hacerte feliz. ¡Ese es tu trabajo!

Tony siempre cuenta esta historia. Jim Rohn, su mentor solía decir: *"Tony, tienes que estar de guardia en la puerta de tu mente. Tienes que ver lo que está pasando porque si no tienes cuidado, las cosas malas pueden entrar..."*

Él da el ejemplo de tus enemigos poniendo azúcar en tu café, lo que obtienes es café dulce, pero si tu mejor amigo por accidente, NO INTENCIONALMENTE, deja caer estricnina en tu café, estás muerto. Jim Rohn siempre dice *"Salta una comida, pero no te saltes la lectura"*. Lee 30 minutos al día, no importa qué sea. Y con esto no me refiero a la basura de Internet. Lee biografías de personas exitosas, lee estrategias y tácticas que marcarán la diferencia en tu vida.

Tony lanzó su primer infomercial en 1988, "Poder Personal", ayudando a promover y darse una exposición más amplia, con sus servicios de seminarios de motivación, y más tarde como

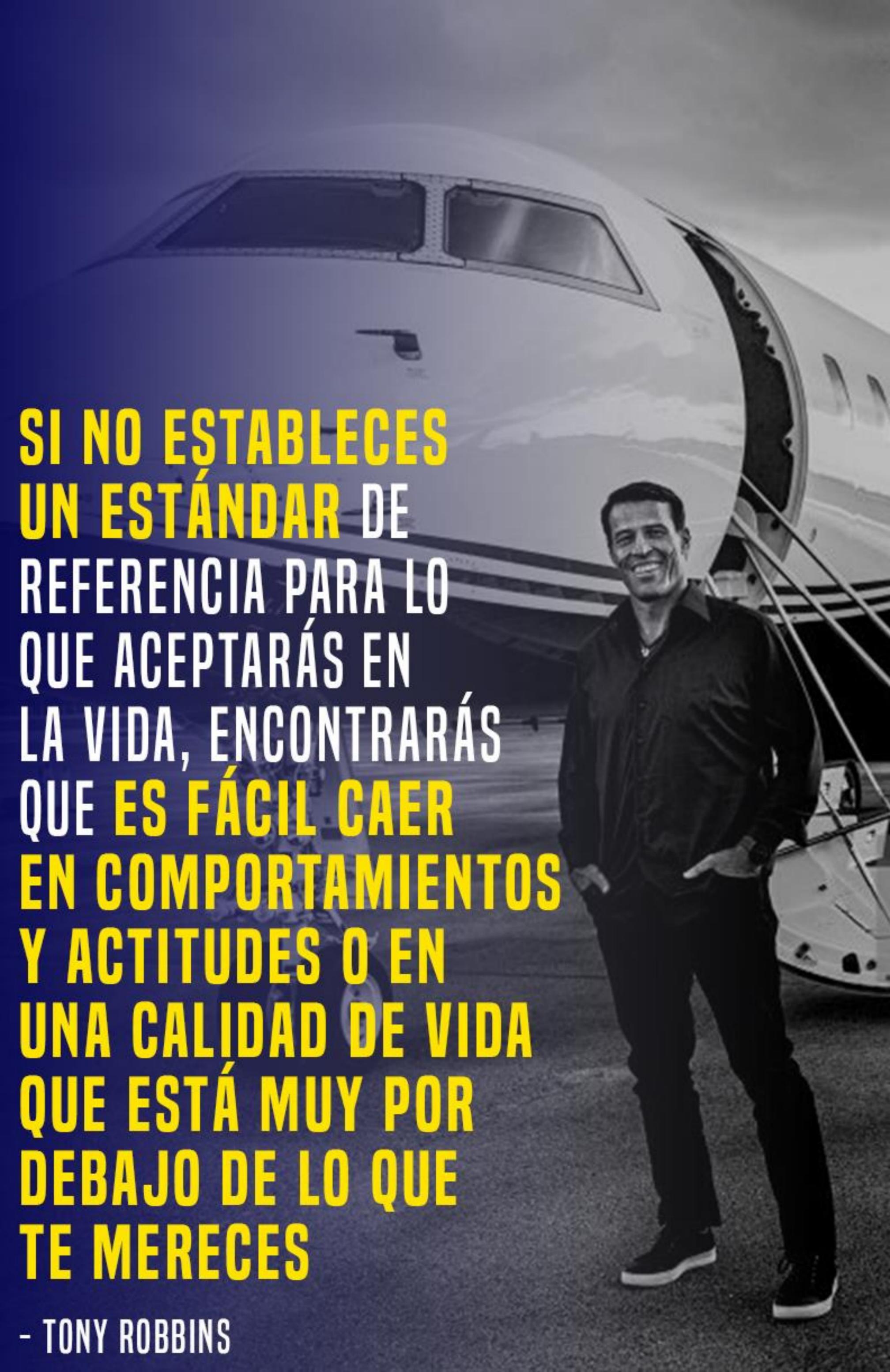
orador habitual para muchas compañías de Fortune 500.

Ahora, Tony también es conocido por sus libros más vendidos, como *Poder Ilimitado* y *Pasos de gigante*, siendo alistado y haciéndole un nombre en los 50 mejores libros de autoayuda de todos los tiempos.

También es instructor de finanzas personales y un nombre famoso por sus consejos de asesoramiento como entrenador de vida.

¿Estás listo para despertar al gigante dormido dentro?

¡Vamos a hacerlo!

A man in a dark suit is standing in front of a private jet, smiling. The jet is white with dark accents and is parked on a tarmac. The background shows a cloudy sky. The text is overlaid on the left side of the image.

**SI NO ESTABLECES
UN ESTÁNDAR DE
REFERENCIA PARA LO
QUE ACEPTARÁS EN
LA VIDA, ENCONTRARÁS
QUE ES FÁCIL CAER
EN COMPORTAMIENTOS
Y ACTITUDES O EN
UNA CALIDAD DE VIDA
QUE ESTÁ MUY POR
DEBAJO DE LO QUE
TE MERECE**

- TONY ROBBINS

Lección 4: Eleva tus estándares.

“Si sinceramente quieres cambiar tu vida: Eleva tus estándares.

Lo que cambia es cuando tus deberes se vuelven imprescindibles”

- Tony Robbins

La diferencia en las personas con sus actuaciones y resultados depende de su conjunto de habilidades?

Sí o No?

Por supuesto que sí. Es nuestra capacidad de maximizar nuestras habilidades lo que hace la mayor diferencia.

Cada vez que miramos a alguien y nos preguntamos por qué tienen más éxito que las personas que los rodean, siempre se debe a su capacidad para elevar sus estándares.

Ahora, elevar tus estándares suena tan trillado y antiguo, ¡pero es la ÚNICA manera de cambiar tu vida!

¡Y esa es la VERDAD!

¡Por más fácil que parezca, elevar tus estándares significa que debes convertir tus "DEBERES en OBLIGACIONES"!

"Cuando conviertes algo en OBLIGATORIO, finalmente tienes que convertirte en tu "yo superior".

Tienes que encontrar una manera de cambiar. Y luego, haces eso porque todo en tu vida depende de eso. Como poner comida en la mesa para Tu familia.

Tienes que encontrar la forma de hacerlo o, de lo contrario, el cambio normalmente ocurrirá a un ritmo lento porque la mayoría de la gente usa la mentalidad de "debería".

Debería ganar más dinero.

Debería construir más músculos.

Debería comenzar un negocio.

Pero, ¿cuántos de ustedes realmente toman medidas al respecto? El 99% de las veces la gente no lo seguirá.

Cuando comencé mi viaje en comenzar mi propio negocio, todos tenían la intención de ganarse la vida mejor, pero finalmente Ellos fallaron. Por qué?. La diferencia radica en el hecho de que ya tienen un trabajo. Ya estaban cómodos. No necesitaban ganar más dinero en una nueva empresa.

Para mí, mi vida dependía de eso. Yo estaba fuera de la universidad. No tenía trabajo. Quería una vida de libertad y construir mis propios sueños. Invertí los ahorros de mi vida en un programa y no tenía mucho más de sobra. Ahora esa es la diferencia, por qué cien personas en esa habitación no pudieron cambiar sus vidas. Pero lo hice, ciertamente no de la noche a la mañana. Pero lo hice después de 4 años y 10 meses, construí mi propia editorial y somos autores / editores de 6 cifras porque hice lo que tenía que hacer. *No tenía otras opciones.*

Ahí radica la diferencia entre personas exitosas; casi siempre provienen de un muy mal comienzo. Ellos entienden que el cambio es lo que se necesita. No quieren adaptarse a la misma forma de vida. Pobres ideales, estándares pobres. Nunca quieren un cambio temporal porque el cambio lento es fácil, pero el CAMBIO REAL, el CAMBIO PERMANENTE es difícil.

Son personas como tú. No son tan diferentes de ti. Y nunca eres diferente de ellos. Los que definen quiénes son simplemente elevando sus estándares son los mejores, los mejores atletas y los mejores empresarios. De hecho, si lo deseas, puedes cambiar en unos minutos. Todo lo que necesitas *es una clara comprensión y conciencia.*

Alguna vez llegaste a algún punto de la vida en el que sigues haciendo lo mismo, improductivo, que has estado haciendo todo este tiempo, y sigues haciéndolo una y otra vez inconscientemente?. Tal vez terminaste fallando todo el tiempo y, sin embargo, nunca has tenido el coraje de enfrentarlo.

Luego, gradualmente se convierte en un ritual constante. Y así es como la mayoría de la gente se queda atascada en sus vidas. Ahora, no te estoy diciendo lo que deberías ser, quién diablos soy. Solo digo, tal vez sea hora de reflexionar sobre tú mismo. Mira las innumerables veces que has hecho algo. Muchas veces, es porque ya se has establecido el listón hace mucho tiempo, que olvidaste en primer lugar quién era.

Todo esto sucede porque la mayoría de nosotros establecemos esa barra en función de nuestro entorno.

Con quién vamos a la escuela,

con quién pasamos el 95% del tiempo,

con los amigos con quienes tenemos conversaciones en las redes sociales.

Todo esto y lo que más te rodea y perpetúa ese tipo de estándares.

Y como no queremos ser objeto de burlas o hacer que se sientan mal, sucumbimos poco a poco a esos ideales en lugar de a algo mejor. Bajamos gradualmente nuestros estándares para que coincida con los suyos...

Suena como la vieja historia de poner una rana en agua caliente hirviendo, la rana siente el dolor e inmediatamente salta fuera de él. Pero lo que sucede cuando lentamente sube la temperatura. Intencionadamente aumenta la temperatura con el tiempo, y al final, la rana hierve hasta la muerte.

Puede que sea una analogía histórica, pero eso es lo que sucede con un cambio gradual. Perdemos nuestra salud, estado físico y riqueza un día a la vez.

Eso es lo que le sucede a la vida de la mayoría de la gente, ¿no?

Con quién pasas el tiempo es en quién te convertirás.

Tony Robbins

Cambia tu vida tomando una decisión consciente sobre con quién te quieres rodear. Al igual que en los deportes. Juega contra alguien que siempre venciste, y tus estándares bajarían. Pero cuando empiezas a jugar con alguien que es mucho mejor que tú, no tienes más remedio que mejorar tu juego.

Este es un conjunto de habilidades muy único, un momento que cambia la vida.

En cualquier momento, puedes mejorar tu juego simplemente cambiando tus "deberes" a "obligaciones".

"Obligaciones" se convierte en tu nueva identidad.

Los seres humanos son los únicos que creen en quién se basan en lo que ve a su alrededor. La mayoría de las opciones de vida se toman a una edad temprana y es por eso que estamos limitados a lo que somos capaces de hacer.

Quizás quisiste convertirte en astronauta. Tu sentido ingenuo de soñar tiene que superar las probabilidades de negativistas y el entorno en el que creciste.

Y es por eso que la mayoría de las personas no solo crecen para convertirse en astronautas.

Estamos programados para convertirnos en maestros, policías, vendedores, ingenieros, tu nómbalo.

No digo que sea malo ser uno de ellos. Pero, sinceramente, ¿te limitarás a ti mismo en tu vida presente? Nunca aceptes tus limitaciones.

Los seres humanos son criaturas adaptativas. Nunca alcanzamos este estado de evolución si nuestros antepasados no se adaptaron a los cambios. Nunca pienses que no puedes hacer cosas porque así es como siempre has sido toda tu vida.

Eres mucho más capaz de lo que ya piensas.

Nunca tengas miedo de considerarte alguien de la más alta importancia. Mejora tus estándares y te encontrarás en los primeros pasos hacia una vida exitosa.

SOLO QUIENES HAN APRENDIDO
EL PODER DE LA CONTRIBUCIÓN
SINCERA Y DESINTERESADA
EXPERIMENTAN LA ALEGRÍA MÁS
PROFUNDA DE LA VIDA: **LA VERDADERA
REALIZACIÓN** - TONY ROBBINS



Lección 5: El arte del cumplimiento.

“Las emociones son todo. El éxito sin satisfacción es el fracaso final”

- Tony Robbins

Cuando Tony tenía solo 19 años, hizo un gran avance en su vida. Estaba pasando por un momento muy difícil.

Mientras conducía por la autopista en una fría noche de invierno, se sintió frustrado por lo que no pudo lograr a pesar de intentarlo todo.

Siguió pensando cómo es que no podía llegar a donde quería estar. Y entonces, de repente, algo se le ocurrió. Se detuvo al costado de la autopista.

Era medianoche, y él agarró su diario y escribió esta línea:

“El Secreto para Vivir es Dar”

Entonces se dio cuenta de por qué no estaba bien.

Eso es porque estaba concentrado en lo que no estaba entendiendo, no estaba centrado en lo que no estaba dando.

Y entonces solo así, todo el juego cambió para él.

En un mundo donde la mayoría de las personas se preocupan la mayor parte del tiempo por lo que están obteniendo y no por lo que están dando, tendemos a olvidar esta importante regla de oro.

Tony descubrió entonces que si hubiera ayudado a suficientes personas a obtener lo que querían, en primer lugar, no tendría que preocuparse por su propio bienestar por el resto de su vida.

Hay muchas personas exitosas que están deprimidas a pesar de la gran fama y fortuna que adquirieron. ¿Por qué crees que es? Simple, no sienten ninguna gratitud por lo que hacen. ¿Qué gran trabajo puede realmente satisfacerte?

¿Qué es lo que te dará ese buen sentimiento de calidez?

¿Qué va a satisfacer mágicamente esa emoción en lugar de solo tus ganancias?

Puedes ganar mucho dinero, pero si ese beneficio financiero no te inspira ni te gratifica, entonces es inútil.

Trata de comprender cuál es tu don o talento que puedes traer a la mesa que finalmente te da esa sensación de logro.

Si ni siquiera darías un centavo por cada dólar, entonces puedes olvidarte de mejorar el nivel de cumplimiento. La clave aquí radica en encontrar maneras de hacer del mundo un lugar mejor. Encuentra maneras de dar generosamente (tu tiempo, dinero o algo así) sin pensarlo dos veces.

Porque una vez que lo haces, comenzarás a cambiar tu modo de la escasez a la abundancia. Entonces puedes estar verdaderamente satisfecho, con una brillante sonrisa en tu rostro.

Te animo a comenzar todos los días por solo 10 minutos para celebrar realmente todos los logros que has logrado.

Haz de esto un ritual.

Al hacerlo, reconocerás el logro de tu mente, cuerpo y psique. Este es un ritual mental al que realmente debes prestarle atención.

Puede sonar trivial, pero te garantizo que Tony usa este método exacto para encender Atletas profesionales como Serena Williams.

¿Por qué SÓLO prestas atención a esto cuando tienes que pagarle decenas de miles de dólares solo para aprender?

¡Eso es todo! La razón por la cual presidentes, multimillonarios y atletas profesionales le pagan tanto dinero es por la psicología del valor percibido.

Más caro significa mejor, ¿no?. No necesariamente, pero nuestras mentes tienden a percibirlo así.

CONSEJO: *No dejes que tu mente te engañe sobre la falta de importancia o valor cuando te den consejos libremente.*

En un estudio llamado "tortas de engaño", se les pidió a las personas que probaran dos tartas diferentes a las que les gusten mejor.

El 99% de ellos decidió que el pastel más caro sabía mejor que el más barato cuando los dos se hicieron con los mismos ingredientes, el mismo horno y a la misma temperatura.

El progreso es igual a la felicidad

*“El cambio es automático, El progreso no lo es”
- Tony Robbins*

Si no creces, no estarás satisfecho!

Si podemos progresar de manera regular, finalmente nos sentiremos vivos.

Recuerda las veces que hiciste un progreso significativo...

Como las vacaciones de fin de año con tu familia,

El gran cliente que firmó para tu empresa,

Ese agujero perfecto en una toma que hiciste frente a tus amigos,

O el cheque de un millón de dólares recibido.

Cada progreso te dio una sensación de gratificación como en ningún otro momento. Solo te sentirás bien contigo mismo cada vez que crezcas.

Y el progreso es solo una señal de crecimiento. Muchas personas siempre comienzan con **una resolución de Año Nuevo**.

Ellos siempre pretenden comenzar de nuevo. Es una necesidad humana común de cambio, y la mayoría de las personas lo hace porque esperan progresar para el próximo año.

Tiene esencialmente un significado muy poderoso!

Usamos resoluciones para ser más progresivos, para decirnos a nosotros mismos que estamos evolucionando esencialmente. Estamos en continuo crecimiento. Y estamos en continua expansión. Nos volvemos más vivos con cada resolución que logremos, ya que es la única manera de saber si se están desarrollando. No solo estamos mejorando, sino que estamos creciendo progresivamente mientras nos adaptamos a los cambios.

EL PRECIO DE LA IGNORANCIA EN
LOS NEGOCIOS **ES OBSOLENCIA.**
LA **OBSOLESCENCIA EN LOS**
NEGOCIOS EN EL CORTO PLAZO
SIGNIFICA LA EXTINCIÓN

- TONY ROBBINS



Lección 6: Ama a tus clientes.

Una empresa tiene un propósito.

Tu negocio no se trata de ti.

La mayoría de las personas están tan obsesionadas con sus productos, así que, enamorados de sus productos o servicios, ignoran lo que sus clientes necesitan. Si realmente tienes un negocio exitoso, debes enamórate de tus clientes. Trata a tus clientes como el comienzo de una relación, y no habrá un final.

Durante el colapso de la economía en 2008, muchas empresas se hundieron porque seguían vendiendo los mismos productos y servicios en lugar de entender lo que sus clientes necesitaban en ese momento. Sus clientes no tenían trabajo y no tenían dinero. Tal vez esas empresas habrían sobrevivido si pasaran más tiempo buscando un mejor cliente, uno que tenga dinero incluso durante el 2008-2009. Si dedicaste todo tu enfoque a satisfacer sus necesidades, eventualmente ganarás clientes de por vida.

Agrega Valor para el Mundo.

“Si agregas el valor, te convertirás en la MARCA. Encuentra una manera de agregar más valor que cualquier otra persona.”

- Tony Robbins

Tu enfoque principal debería ser construir un negocio que agregue más valor que lo que hace tu competencia.

Qué puedes hacer para desarrollar solo eso para tus clientes?

Para reinventarte a ti mismo y tu negocio para que puedas darles más valor. Tony descubrió esta joya después de hablar con Norman Vincent Peale, el autor del "Poder del pensamiento positivo". Parafraseó un mantra de él: *"Te sientes tan lleno cuando lo que haces agrega tanto valor a las vidas de las personas a las que ayudas que las iluminas"*.

No se puede comparar ese sentimiento y emoción cuando algo que haces es solo por dinero. Pero si diseñas y desarrollas tu negocio de tal manera que también lo hagas, en última instancia te irá bastante bien económicamente.

**NO ES LA FALTA DE RECURSOS,
ES TU FALTA DE INGENIO LO QUE
TE DETIENE. - TONY ROBBINS**



Lección 7: Crea un negocio que pueda funcionar sin ti.

Michael Ovitz, el hombre que había construido CAA en Hollywood, fue una de las agencias más grandes y exitosas.

Fue el hombre más poderoso de Hollywood en la década de 1990. Hizo tratos en miles de millones de dólares con productos como Nike y Coca-Cola. Finalmente tuvo que vender el negocio, pero no planeó exactamente una estrategia de salida. Su negocio requería sus talentos y conexiones. Una ley le impedía venderlo a otro estudio, por lo que tuvo que recurrir a vendérselo a sus empleados por centavos de su valor real. Al final del día, lo que había construido durante años no podría sobrevivir sin su liderazgo. Se convirtió en su trabajo de toda la vida. El día en que renunció, fue el día en que la compañía también murió. No podía vender el negocio por lo que valía.

Entonces, si una empresa no puede funcionar sin ti, no importa qué tan exitoso seas, realmente significa que no tienes una estrategia de salida. Intenta comenzar con una estrategia de salida en mente. Aprende a generar ingresos pasivos para ti mismo. Descubre formas de diversificar y crear múltiples negocios. Por lo tanto, el día en que realmente necesites avanzar, tus ingresos no desaparecerán contigo. Podrías decir que saldrás con eso algún día, pero sería muy poco tarde. Y nunca te limites a una sola estrategia de salida.

Sé provechoso.

“No son los recursos sino el ingenio lo que finalmente marca la diferencia.” - Tony Robbins

Cada vez que las personas no logran sus objetivos el 99.9% del tiempo, y les preguntas por qué, probablemente te digan que es por la falta de recursos.

No tenían el dinero,

No tenían el tiempo,

No tenían el apoyo necesario,

Esto y lo otro...

Siempre les falta algo para tener éxito.

Siempre hay una pieza que falta para el rompecabezas.

Para los grandes líderes, nunca hay algo como "recursos limitados".

Siempre hay una manera de encontrar y maximizar en el tiempo limitado, dinero y soporte.

Cuando una persona te dice que carecen de recursos para lograr algo, siempre se debe a la falta de capacidad para manejar las situaciones de manera eficiente y sabia. Necesitas saber cómo administrar pequeñas cantidades de recursos y distribuirlo, hacerlo crecer y progresivamente hacer un movimiento sobre cómo mantenerlo.

Un gran ejemplo de un líder que es excelente en esto es **Sam Walton, el fundador de Walmart**. Inició su negocio con solo \$25,000 (\$5,000 de su propiedad y \$20,000 de su suegro) en 1962 y en 12 años tuvo 78 tiendas en un momento en que Sears y Kmart eran compañías gigantes. Hoy, Walmart genera ingresos anuales de **\$485.9 mil millones**.

Cuando mencionas sobre el hombre más rico del mundo, *casi siempre las personas nombrarían a Bill Gates ¿verdad?*

Bueno, eso es cierto solo porque las vastas riquezas de Sam están divididas entre los miembros de su familia, si combinas esa enorme riqueza, en 2015 fue de aproximadamente \$149 mil millones de dólares.

Entonces, ¿por qué Sam es un tipo tan ingenioso?

Él descubrió una forma de minimizar el costo y maximizar sus ganancias.

Salió en medio de la noche para estudiar tiendas exitosas y las aplicaría a su negocio.

Porque ***el éxito a menudo deja pistas...***

Se expandió rápidamente, pero la noticia en Wall Street fue que había terminado porque tenía recursos limitados.

En ese momento, Sears y Kmart eran probablemente 100 veces más grandes que su compañía. Sam de repente no reunió una gran cantidad de capital o mano de obra. Tuvo la idea de construir grandes tiendas que tenían todo descontado y ubicarlas en pequeñas ciudades. Tomó dinero prestado y otras cosas y usó las ganancias que hizo para adquirir una tienda tras otra. En 1960, era dueño de 15 tiendas.

Más tarde, incluso hipotecaría su casa y pediría prestado tanto dinero como pudiera para financiar su idea porque los directores de su compañía no respaldaban su plan.

Finalmente, su plan funcionó y continuó financiando su expansión a través de ganancias y préstamos.

Y más tarde en 1970, al hacer pública su empresa, generó lo suficiente como para permitirle pagar su deuda.

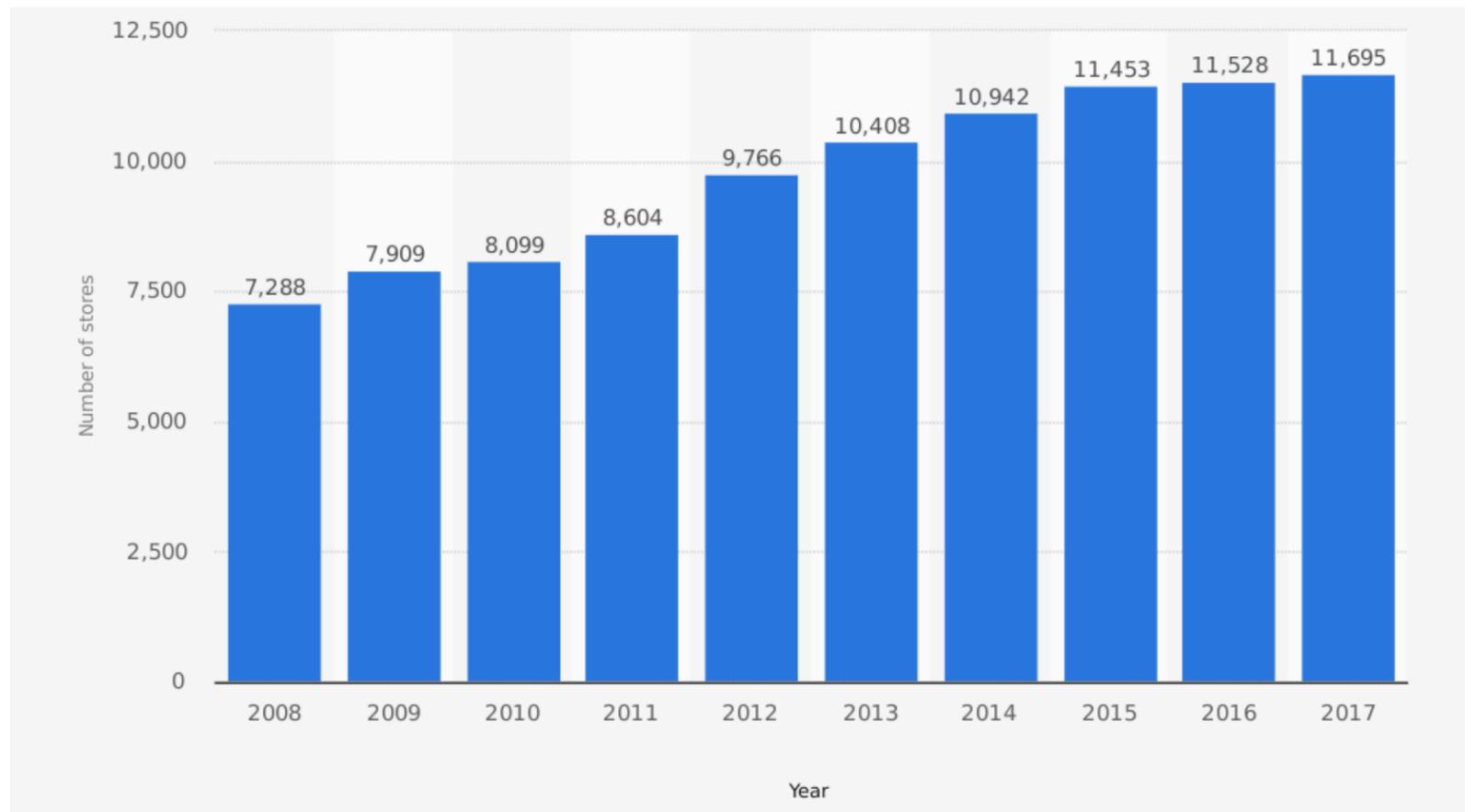
Sam se estaba expandiendo a un ritmo de aproximadamente 100 tiendas por año. Se dirigió a propietarios de pequeñas empresas que necesitaban comprar bienes a granel.

Debido a su ingenio, fue capaz de satisfacer las necesidades de millones de personas.

El 90% de los estadounidenses ahora vive a menos de 15 minutos de una tienda Wal-Mart.

Cómo es eso por ser ingenioso?

Número total de tiendas Walmart a nivel mundial



Fuente: Statista

Los recursos son una necesidad tangible que se desgasta y no estará disponible en el transcurso del tiempo. El ingenio es el recurso final. - Tony Robbins

Si tuviste una idea maravillosa, pero no hiciste nada al respecto, un día, verás tu idea en el estante de una tienda. ¿Que pasó?

Alguien te robó tu idea. La única diferencia es que la otra persona era más ingeniosa que tú. No importaba si tenía o no más dinero, apoyo o tiempo. Hizo lo que necesitaba para hacer realidad sus ideas. Ahora ese es el precio a pagar por no ser ingenioso

"No existe el fracaso. Solo hay resultado" - Tony Robbins

El éxito y los fracasos no son grandes eventos. Está destinado a suceder en cualquier momento. Pero no acaba de suceder.

No te vuelves repentinamente exitoso de la noche a la mañana o fracasas miserablemente en un segundo.

Son las pequeñas cosas a las que no le das mucha atención.

Son las pequeñas cosas que has olvidado hacer.

Es una serie de pequeñas cosas que has olvidado hacer. Tal vez dejes pasar una oportunidad, o no hiciste esa llamada.

Todas las pequeñas cosas que se suman, se convierten en ***interés compuesto***.

Esto finalmente determina si eres un éxito o un fracaso.

Busca el apalancamiento

Buscar el nivel de apalancamiento es algo que te gustaría analizar profundamente, es algo que te dará una ventaja sobre tus competidores. El apalancamiento es diferente de la delegación. Es algo que Tony enseña incesantemente. Es lo que usa para hacer crecer su riqueza a más de medio billón de dólares y, al mismo tiempo, administrar más de 20 empresas.

Es una estrategia que el 95% de las personas no usa de manera efectiva.

Comprende esto. Las actividades realizadas sin un alto sentido de propósito te quitarán lentamente tu fortuna.

Cuando sepas el resultado, el propósito y el curso de acción que debes hacer, puedes comunicárselo a una persona.

Y esa persona lo hace por ti.

Ahora eso es apalancamiento.

La estrategia de último nivel es conseguir lo que se debe hacer sin que pases tiempo con eso. Son actividades que te quitan el tiempo.

Ahora bien, esto es diferente de la delegación.

La delegación es cuando tienes que hacer muchas cosas y se las das a otra persona. Y cuando no lo hacen, te cabreas.

El apalancamiento dice: "Puedo mover la roca más grande del mundo, con un poco de esfuerzo tengo algo con lo que puedo hacerlo, pero sigo siendo parte de ello".

Es la tercera ley de Newton.

Una vez que la entiendas y apliques este simple principio en tu vida y en tu negocio, podrás obtener mucha más libertad en las cosas que disfrutas haciendo.

A photograph of Tony Robbins laughing heartily. He is wearing a dark blue button-down shirt and has his mouth wide open, showing his teeth. He is looking towards the right of the frame. The background is a blurred, colorful scene, possibly a stage or a set, with various lights and structures.

LO QUE SEA QUE TENGAS EN MENTE
DE MANERA CONSISTENTE ES
EXACTAMENTE **LO QUE EXPERIMENTARÁS**
EN TU VIDA - TONY ROBBINS

Lección 8: Cambia tu forma de pensar.

"La razón por la que pocos de nosotros logramos lo que realmente queremos es que nunca dirigimos nuestro enfoque, nunca concentramos nuestro poder. La mayoría de las personas se abren paso en la vida, sin decidir nunca dominar nada en particular".

- Tony Robbins

Puedes entrenar tu mente para creer en algo?

Sí o No?

Podrías hacer mucho más en la vida simplemente cambiando la forma en que percibes las cosas sobre ti.

Todos estamos limitados por nuestro propio pensamiento. Y si te entrenaste para superar esos límites y te esforzaste más por lograrlo, en última instancia podrías crear la vida que siempre quisiste.

Tony tenía 17 años y no tenía otra educación que la de ser autodidacta sobre los temas que le interesaban. No tenía dinero ni antecedentes privilegiados para apoyarlo. Pero una cosa que hizo bien fue darle forma a su mente y sus emociones en lo que se ve hoy. Fue capaz de entrenarse para creer, lograr y contribuir con las personas. Lo hace de forma sencilla cambiando su mente, cuerpo y enfoque.

Al ponerse en la máxima fisiología y usar encantamientos, logró eliminar cualquier pequeña voz que lo disuade de creer que podría lograr.

Alguna vez escuchaste esa vocecita tuya que decía; "No está sucediendo, no funcionará, no vas a ganar... etc." Suena familiar, ¿no?, lo tengo también...

Bueno, tienes que cambiar esa forma de pensar.

Nunca llegarás más allá de donde estás ahora, si sigues haciendo las mismas cosas una y otra vez con una mentalidad negativa. Todo comienza y termina con la mente.

Porque cuando realmente crees en algo; en tu cuerpo, mente y alma, puedes ejecutar más libremente y con más confianza.

Tony era conserje en aquel entonces cuando trabajaba a tiempo parcial para Jim Rohn. Solía conducir un Volkswagen 1968 y ganaba \$40 por semana.

Lo que tenía que hacer entonces era convencer a Bear Stearns de que se uniera al seminario de Jim para tener más éxito. Entonces, ¿cómo un conserje de \$40 a la semana podría pasar de ser un conserje a convencer a otras personas que tuvieron más éxito que él?, para unirse a un seminario de motivación? Bueno, uno de sus trucos era decirse a sí mismo una frase poderosa y positiva antes de cada sesión.

"Ahora ordeno mi mente... dándome la fuerza, la emoción, lo que sea necesario para mostrarles a estas personas cómo cambiar sus vidas ahora".

Literalmente gritaba a todo pulmón e influenciaba a estas personas con todo su entusiasmo y todo su poder. Él realmente creía que él era uno de ellos.

Otro encantamiento que realizaba es su estado de riqueza. Era pobre en ese entonces, por lo que recitaba que la riqueza circula por su vida, fluyendo en abundancia, llegando como una avalancha.

Un año después, pasaría de \$38.000 al año a ganar más de un millón al año.

Ahora ese es el poder de la mente!

Sigue tu pasión.

Porque hacemos lo que hacemos?

¿Qué te impulsa en tu vida hoy?

¿Por qué haces las cosas que haces todos los días?

¿Qué te levanta y te despierta desde adentro?

A diferencia del público, creemos que todos hacemos las cosas que hacemos por interés propio todo el tiempo.

Simplemente no es verdad. Porque cuando la emoción o la pasión entran en juego, **todo cambia**.

Busca la pasión que hay dentro. Es combustible. Aporta emoción a tu vida o negocio. Te da una sensación de plenitud y abundancia absoluta. Comprométete cambiando tus creencias.

La pasión es una emoción innegable en ti que te impulsa a hacer algo que realmente deseas.

Hay una cosa en común en cada uno de nosotros: estar en medio de dos opciones, seguir lo que dice nuestro corazón, o escuchar lo que otros dictan.

¿Esta situación es familiar? Todos pueden encontrar esta situación de vez en cuando.

Solo recuerda en todo momento que tu pasión es uno de los factores más poderosos para hacerte perseverar en lo que sea que hagas, ya sea para tu trabajo, para tus estudios, para tu negocio e incluso en la vida.

Siempre pregúntate: "¿Es esto lo que quiero? ¿Estoy en camino de alcanzar el éxito que fortalece mi imaginación, capacidad e impulso?"

A medida que avanzas en el viaje buscando la libertad y el éxito, seguramente te darás cuenta en algún momento de tu vida, que si te apasiona lo que haces y sabes que hay sentido para lo que estás haciendo, nunca te cansarás de eso.

¿Adivina que? Nunca olvides lo que la pasión te hace.

Cuando te sientas cansado, simplemente recuerda cuál es tu propósito.

Solo recuerda lo que te mantiene en marcha: ¿cuál fue tu objetivo original?

Parafraseando a Benjamin Disraeli, *"el hombre es verdaderamente grandioso cuando actúa por pasión"*.

¿Qué haces una vez que has encontrado tu pasión?

Ahora has encontrado una energía tremenda de tu pozo, pero para poder mantener la energía, debes hacer lo siguiente:

DECIDE en el camino para cambiar tu vida.

COMPROMETERTE con la decisión si es fácil o difícil.

RESUELVE sin preguntas sobre tu decisión de cometer. Ya está hecho, no mires atrás.

ACCIÓN, toma una acción inmediata masiva.

Trabaja con Superestrellas.

Cuando alineas tus objetivos con el tipo correcto de personas, hay mucho más que puedes lograr.

Intenta equivocarte y paga el precio. Según un estudio, el costo real de contratar a un nuevo empleado es de \$240,000. Pero si los dejas trabajar durante 2,5 años, ese costo puede triplicarse a \$840,000.

Cuando lo piensas, realmente es bastante costoso porque tienes que tener en cuenta la interrupción en la contratación y el despido, así como el tiempo, el retraso y el valor intangible de la empresa.

¿Cómo se puede saber realmente si una persona es una superestrella?

No es tan fácil evaluar si la persona es sobresaliente para tu negocio.

Puede que le vaya bien en la entrevista, pero en última instancia, debes evaluar en función de su desempeño los primeros 30 días.

Eben Pagan, un entrenador de marketing muy respetado que Tony nombra, sugiere que siempre debes encargar a tu nuevo recluta respondiendo tres preguntas específicas cada día.

Haz que pasen unos minutos cada día durante los primeros 30 días para enviarte respuestas para el siguiente cuestionario:

- Lo que hicieron por el día
- Qué resultados lograste?
- Cualquier problema o desafío con el que puedas necesitar ayuda
- Cualquier pregunta que tengan para ti

Este simple proceso de conseguir que te cuenten a diario te daría dos cosas.

1. Uno les hace responsables tanto a ellos mismos como a ti.
2. Dos, les hace pensar, planear y aprender sin necesidad de tomarlos

Contratar a las personas adecuadas es la clave para que sea más fácil para ti obtener lo que estás buscando. Se trata de elegir a las personas adecuadas que estén dispuestas a compartir la carga y los sacrificios por el bien de la empresa.

Recuerda, alquila lentamente y dispara rápidamente. Ese es el mantra de las compañías Fortune 500.

Por supuesto, si no puedes permitirte el lujo de contratar superestrellas debido a la demanda de salario, entonces debes centrar tu atención en las personas que están hambrientas y ansiosas por aprender que probablemente recién se hayan graduado de la universidad.

También puedes tomar la opción de una startup fácil utilizando freelancers en Internet y contratar caso por caso. Lleva tu negocio paso a paso al siguiente nivel y no te apresures.

A photograph of Tony Robbins, a motivational speaker, wearing a dark blue jacket and a headset microphone. He is captured in a moment of intense emotion, with his mouth wide open in a shout or cheer, and his right hand raised high in the air. The background is dark and out of focus, suggesting an outdoor event at night.

LEER LE DIO
PERSPECTIVA A
CUALQUIER DESAFÍO
AL QUE ME ENFRENTABA
Y **ME HIZO VER QUE LAS**
PERSONAS EXTRAORDINARIAS
SOLÍAN TENER DOLORES,
DIFICULTADES O INJUSTICIAS
EXTRAORDINARIAS. ESO ES
PARTE DE POR QUÉ TIENEN
EL IMPULSO Y EL HAMBRE
PARA HACER EL BIEN EN
EL MUNDO, PARA HACER
QUE ALGO SUCEDA. - TONY ROBBINS

Lección 9: Haz de la lectura un hábito.

Cuando Tony fue entrevistado por Lewis Howe, autor de "The School of Greatness", se le preguntó acerca de los 3 libros que recomendaría para transmitir su conocimiento de la maestría al mundo.

Esos tres libros fueron:

- El hombre en busca de sentido
- Como un hombre piensa
- Generaciones: La historia del futuro de América, 1584 a 2069

Probablemente deberías tomar nota de estos tres libros porque Tony aprendió sus principios básicos en base a la comprensión de estos tres libros.

Los primeros dos libros se explican por sí mismos. Pero el tercer libro que tanto le importa es porque enseña a las personas las tendencias del mundo y cómo todo es cíclico.

Si puedes anticipar dónde se lanzará la siguiente bola, sin dudas obtendrás una gran ventaja sobre el 90% de la población mundial.

“Anticípate, no reacciones”

Al igual que cuando juegas un videojuego con un niño. Solo porque el niño lo haya jugado un millón de veces, él está anticipando, memorizando cada movimiento, pero usted a su vez solo está en modo reactivo. Nunca jugaste el juego y, por lo tanto, solo estás reaccionando.

No hay una ventaja competitiva para eso.

Por qué es la lectura, tan importante que debería estar entre los primeros 12 principios que cambian la vida?

Bueno, porque el hecho es que hay muchas personas en todo el mundo dispuestas a trabajar duro por menos dinero que tú. Probablemente pienses que lo tuvo difícil, pero hay otros que soportan condiciones más difíciles que tú.

Leer te enseñará el arte de liderar y resolver problemas.

Leer te dará ventaja sobre alguien que no ha leído.

Te da ideas; ideas que cambian la vida y que puedes utilizar: liderar y resolver a los demás.

Esa es la única forma en que puedes ganar ventaja sobre tu competencia.

No estoy hablando de leer basura en Internet, compra un libro, un libro sobre el que siempre quisiste aprender.

Pasa 15 minutos al día, y esos 15 minutos suman 91 horas y 15 minutos al final del año. Poco a poco aumenta el tiempo para leer. Y en poco tiempo, estás por delante del juego.

Las personas que les gusta leer tienen un conocimiento más amplio y una perspectiva de todo. Lectura de diferentes filósofos, teóricos, autores, entrenadores de vida y personas más inteligentes que tú, te da ideas para expandir tu conocimiento. Leer siempre ha sido una buena manera de validar las ideas que ya tienes.

Comienza a leer Hoy!

Planificación basada en resultados (RPM)

MÉTODO DE PLANIFICACIÓN DE RESULTADOS (RPM) está pensando en el resultado, en lugar de las actividades.

Cuáles son los resultados que estás buscando en lugar de marcar tu lista de tareas?

La mayoría de las personas cometen el error del movimiento como un logro.

Así que la primera pregunta que siempre debes hacerte es:

- Cuál es el RESULTADO que buscas (*se lo más específico posible)

Donde va el enfoque, la energía fluye

Debes controlar tu enfoque porque la claridad es poder.

Cuanto más específico seas, más rápido llegarás a tu mente.

Si te pregunto qué quieres y dijiste: "Quiero más dinero".

Bien, "aquí hay un dólar"

Lograste el resultado?

Sí, pero cuando eres tan general, la forma en que haces esa pregunta, es la forma en que la recibes.

"Quiero perder algo de peso." Bien, perdiste una libra, ¡ya terminaste!

El cerebro tiene algunas características que nos dan lo que queremos en función de lo específico que eres.

Pero también hay momentos en los que sentimos que nuestro cerebro ya no funciona debido al lenguaje emocional en el que nos estamos enfocando.

Al igual que funciona un cohete.

Apuntas a un objetivo y disparas el cohete. Pero si el objetivo se mueve, lo extrañarías.

Sin embargo, si tu cohete tiene un misil de búsqueda de calor, incluso si tu objetivo se mueve, seguirá hasta que llegue a su objetivo.

Así es como está tu cerebro, si conoce el resultado. Es tan poderoso porque sabe los resultados que buscas.

Tu lenguaje es el método que usa tu cerebro para identificar a tus objetivos.

Usar el lenguaje correcto puede invocar las emociones correctas. Y así es como obtienes un enfoque significativo.

Ahora, lleva más tiempo aprender y aplicar inicialmente, pero finalmente vale la pena.

Cuando piensas en los resultados en lugar de en las actividades, comenzarás a ver el progreso.

Enfoque en el resultado no en las actividades!

Es solo cuestión de ponerlo en perspectiva sobre cómo debes basar tu agenda a diario. Así es como el cerebro se involucra completamente.

Hazlo en el momento oportuno y en el momento correcto.



**UN SISTEMA DE INNOVACIONES
ESTRATÉGICAS CONSTANTES ES
LA VENTAJA DEFINITIVA. - TONY ROBBINS**

Lección 10: No crees un plan de negocios, crea un mapa de negocios.

"La única ventaja competitiva verdadera en el cambiante mercado y la economía de hoy no es tener un plan de negocios, sino tener un mapa de negocios que pueda llevarte desde donde estás hasta donde quieres estar".

- Tony Robbins

En un mundo donde la tecnología y la innovación pueden hacerte o destruirte rápidamente casi de inmediato, ya no hay un plan de negocios viable para llevarte de la A a la Z.

La competencia disruptiva está apareciendo como hongos debido a la baja barrera de entrada.

Y con los recursos disponibles gratuitamente o a un costo muy bajo, tu empresa no puede sobrevivir a la embestida de este entorno hipercompetitivo.

Basta con ver las estadísticas sueltas que se publican; sugiere que el 50% de las empresas fracasan solo en el primer año.

Y si tu negocio logra sobrevivir, el 96% más fallará en los próximos 10 años.

¡Eso significa que necesitas una ventaja competitiva! ¿Y cómo puedes obtener esa ventaja?

Cómo puedes diferenciarte lo suficiente de la competencia?

Creando tu propio mapa de negocios

Necesitas un mapa de negocios, porque te muestra todo el terreno.

Con él puedes aprender dónde estás y navegar hasta donde quieras ir.

Ahora eso es importante solo cuando sabes dónde estás ahora y dónde debes dirigirte.

Si sabes a dónde quieres ir, pero te mientes a ti mismo acerca de dónde estás, tratando de sentirte mejor, nunca llegarás allí.

Tu ruta de vuelo estará completamente desactivada.

Hazte estas preguntas:

En qué negocio estoy?

En qué negocio estoy REALMENTE?

Cómo está el negocio?

Cuál es el beneficio de tu negocio?

De quién es la necesidad?

Por ejemplo, en qué negocio se encuentra Starbucks? O qué negocio realmente hace McDonalds? Si dices café y hamburguesas, solo tienes la mitad de la razón. Sí venden eso prominentemente, pero REALMENTE hay una imagen más grande. Si le preguntas al presidente ejecutivo de Starbucks, Howard Schultz, en su libro "Vierte tu corazón", menciona su viaje a Italia donde ve un lugar de encuentro intermedio donde las personas se encontrarían antes y después del trabajo.

Vio a Starbucks como un lugar de experiencia social, y creció las semillas de la idea en lo que es hoy.

Es lo mismo con McDonalds, ¿por qué los Golden Archers son hoy un símbolo más reconocible que Christian Cross?

Lo que los hace tan increíblemente exitosos más allá de la imaginación de Ray Kroc?

¡McDonalds tiene una de las mejores carteras inmobiliarias del mundo!

El director financiero de McDonald's, Harry J. Sonnborn, mencionó "No estamos básicamente en el negocio de la alimentación. La única razón por la que vendemos hamburguesas es porque son los mayores ingresos de los que nuestros inquilinos pueden pagarnos el alquiler".

Su propiedad comercial hoy está valorada en más de 8 mil millones de dólares solamente. Rápidamente compran ubicaciones atractivas y venden ubicaciones de bajo rendimiento.

Mira las cosas que haces y las cosas que eres. Cómo te ayuda a aprovechar tu posición en comparación con tus competidores? Al tener una hoja de ruta, te ayudará a pensar en grande, expandir tu horizonte y pensar fuera de la caja. Puede sonar un cliché, pero yace la diferencia entre tu negocio y cientos de otros.

Mira cómo el modelo de negocio de Uber se volvió tan disruptivo para la industria del taxi. Tener un mapa de negocios te ayuda a identificar mejor las oportunidades de nicho (y las amenazas) que puedes haber pasado por alto. Te ayuda a estudiar el mercado y aplicar el arte de la guerra cuando se trata de dirigir tu negocio para convertirse en una fuerza dominante.

Ten en cuenta que tus competidores nunca se quedan atrás.

Lo que puedes haber pensado, puede que ya esté en marcha.

¡Por lo tanto, debes tomar medidas masivas!

La competencia es parte de hacer negocios

En un sentido muy amplio, la estrategia es el antídoto para la competencia. Por eso, se necesita una estrategia sólida para hacer negocios. *Michael Porter, un académico estadounidense de Harvard y Princeton, define la esencia de la estrategia como "elegir qué NO hacer"*. Según Porter, la única forma de ofrecer valor a tus clientes es innovar. Cuando innovas, esencialmente compites por ser único. Por otro lado, cuando compites para ser el mejor en tu nicho, solo te alimentarás de la imitación.

Aprende cómo mantenerte en el mundo de la competencia innovando. Ser relajado en este entorno nunca es una opción. Te comerán vivo. Piensa en la diferencia que puedes aportar a la gente. ¿Qué valor puedes dar a donde tu competencia no puede? Medita en nuevas estrategias. Piensa en la simplicidad. Dado que el mundo de los negocios es tan complejo, no solo hay una forma de ganar. La rivalidad puede ser positiva para ti. Te ayuda a atender las necesidades de diferentes segmentos de clientes con una mejor especificidad. No tomes una industria de frente. Encuentra una manera de salir del camino trillado.

Reglas cardinales del amor

Qué hace que una relación entre tú y tu organización sea extraordinaria?.

Y qué lo empeora?.

Cuando se forma cualquier tipo de relación ya sea con tu pareja, cliente, empleados o jefes, solo hay una regla simple.

La regla de AMOR

Nunca deberías entrar en una relación solo para obtener algo de ella. Debe ser un lugar donde das. Y así es como magnificas la

experiencia y la relación humana. Cuando das y das, pero el otro nunca regresa, eso también puede ser tóxico para ti.

Cuando pretendes alcanzar el pináculo con tus negocios, aprende cómo cuidar a tu gente. Necesitas su trabajo, pero también necesitas que rindan lo mejor posible para tu negocio.

Ayúdalos a crecer, y tu negocio crecerá con eso.

Quién inspira a Tony Robbins?

"Si quieres tener éxito, busca a alguien que haya logrado los resultados que deseas y copia lo que hace y obtendrás los mismos resultados".

- Tony Robbins

Aunque atribuye su logro a leer libros incesantemente, hubo algunos mentores que le proporcionaron las herramientas que necesitaba para crecer inicialmente.

El primero fue **Jim Rohn**.

Tony casi siempre cita a Jim Rohn cada vez que se le pregunta acerca de sus mentores. Tener a alguien como tu mentor te ayuda a anticipar y trazar tu mapa en donde quieres ir.

John Grinder es el próximo compañero de Tony que lo ayudó a comprender el proceso neurológico y los patrones de comportamiento de un individuo. Aprendió cómo deshacerse de la fobia a las personas a través de la PNL. Fue lo que le dio esa temprana comprensión de la psicología humana.

Tener mentores le permitió hablar de sus ideas, escucha las críticas y mira desde la perspectiva de otros expertos.

Tener un mentor es como tener una manera de anticipar el futuro.

No puedes predecir el futuro, pero siempre puedes anticiparlo teniendo a alguien más adelante en el juego.

Ya sea en los negocios o en la vida, es una buena manera de tener a alguien que pueda neutralizar y ayudarte a ver la situación de una manera un poco diferente.

**O DOMINAS EL DINERO O,
EN CIERTO NIVEL, EL DINERO
TE DOMINA. - TONY ROBBINS**



Lección 11: El dinero es sólo un siervo para ti.

Sir Francis Bacon llama al dinero un Buen Sirviente pero un Mal Maestro.

Ahora, ¿por qué es eso? .

Vemos el dinero como si fuera el mundo para nosotros.

Si lees Tony Robbins Money – Master the Game, reconocerás que el dinero no es el JUEGO FINAL.

Son solo las emociones que buscamos que proporciona el dinero:

- Seguridad
- Libertad
- Ayudar a las personas que amamos
- Contribuir a las personas que necesitan
- Dándonos una elección
- Nos hace sentir vivos debido a la gratificación instantánea que proporciona

Cómo tratas el dinero, es cómo te refleja como una persona que se ocupa del poder.

Es una carga para ti? O es una bendición para ti?

Una vez que te das cuenta de que son solo unos y ceros en las instituciones de banca digital, ya no lo tratarás de la manera en que lo haces.

Necesitas aprender las reglas del juego y dominar las estrategias de los ricos para ganarlo.

Cuando sigues trabajando porque quieres, no porque tienes que hacerlo, es cuando logras la libertad financiera.

Es eso un sueño de pipa?

O es realmente posible para la persona promedio?

Vivir y experimentar la libertad como el 1% no significa que tienes que ganar millones o miles de millones de dólares.

Tampoco significa que debas hacerlos de la noche a la mañana. Encuentra una forma de aprovechar para que puedas hacer más por las personas. Proporciona más valor y sirve más.

Nunca puedes GANARTE A LA LIBERTAD.

Tienes que cambiar la mentalidad de ser el consumidor en la economía para convertirte en productor. Lo haces invirtiendo y creando.

Controla tus gastos diarios

Cuando se trata de dinero, todos tienen algo que decir al respecto.

Todo el mundo tiene un consejo, un secreto o una respuesta. Pero cuando comienzas a perder dinero, no están por ningún lado. Así que aprende a encargarte de tus finanzas. Se frugal No gastes demasiado en cosas.

El deseo es una cadena interminable que te atrapa

Nunca puedes satisfacer ese ego tuyo con el siguiente objeto brillante. Es una cadena interminable que un día te arruinará si no tienes cuidado. La fragilidad impulsa la innovación. Inventa tu camino fuera de un punto financiero apretado. Más dinero a menudo puede causar problemas más graves para tu negocio si tu empresa no puede innovar. No compres cosas solo porque tu vecino lo tiene. Resiste ese impulso.

- *Incluso multimillonarios como Warren Buffet todavía viven en la misma casa que compró por \$31,500 en 1958.*

- *Bill Gates todavía usa su reloj de \$10. Aunque pagó \$30 millones de dólares por un libro de Da Vinci.*
- *Mark Zuckerberg conduce un automóvil de alrededor de \$30,000 a pesar de ser multimillonario. Podría haber derrochado en un Ferrari todos los días del mes.*

Todos estos multimillonarios entienden una regla simple. ¡La fotografía más grande!. El deseo material no debe usarse para satisfacer tus egos. Mientras se satisfagan tus necesidades básicas, es lo suficientemente bueno.

Compra lo que necesitas, no lo que quieres.

Solo ten en cuenta en todo momento que, si no controlas tus gastos, puedes encontrarte con nada. Cuando esto sucede, estás lejos de alcanzar tu objetivo: El éxito.

Mantén un bajo perfil

Probablemente todos los usuarios desearían estallar y compartir con el mundo el éxito que podríamos haber tenido. Sin embargo, a las personas verdaderamente exitosas no les importa alardear de sus logros para los demás. Sabes por qué? La razón principal es el hecho de que están demasiado ocupados haciendo más logros y no tienen demasiado tiempo para mostrar lo que tienen. No te concentres solo en alardear de tus logros a los demás. Deja que otras personas reconozcan tu éxito en la vida.

PRIMING

Tony dice: "***Si no siembras lo que quieres, las malas hierbas crecerán automáticamente***". Por lo tanto, es muy importante cambiar tu estado mental. Las emociones son como los Hábitos. Tienes que identificarlos. Quién eres es lo que has estado tolerando, entonces te acostumbras a usar el lenguaje, tu perspectiva y cierto lenguaje corporal.

Entonces esas cosas cuando las usas con tanta frecuencia, gradualmente se encuentran dentro de tu psique. Entonces, la solución que Tony recomienda es entrenarte físicamente.

Nuestro estado mental es como un músculo. Puedes entrenarte para evitar estar deprimido, frustrado, enojado o cabreado todo el tiempo. Cuanto más entrenemos nuestro estado mental, más cableado y más automático se vuelve. Priming es un proceso para entrenar y dirigir tu mente para cerrar la brecha entre dónde estás y dónde quieres estar.

Mire este video en youtube sobre [este ejercicio de 10 minutos de Priming](#).

La gratitud debe ser siempre parte de nuestro mantra diario. Recuerda que todo lo que has ganado será inútil sin ti; esto significa que tu reconocimiento es un factor muy importante para que te sientas verdaderamente exitoso.



LA CAPACIDAD DE **FORTALECER**
Y AUMENTAR TU HAMBRE ES EL
COMÚN DENOMINADOR **ENTRE**
LAS PERSONAS MÁS EXITOSAS

- TONY ROBBINS

Lección 12: Mantente hambriento.

“Si permanecemos humildes MANTÉNTE HAMBRIENTO y con hambre podemos ganar”

- Tony Robbins

Si le preguntas a Tony, **cuál es la CLAVE MÁS IMPORTANTE** para el éxito por encima de cualquier otra cosa!

NO es Talento.

NO son las habilidades.

Es el HAMBRE!

Tony estaba obsesionado sobre cómo las vidas de las personas se vuelven tan diferentes. Él consideró, “fue debido a la suerte?” Crecer en una familia que se ama, que está educada y económicamente acomodada. Ellos viajan anualmente para aprender y expandir sus mentes.

Pero cuando lo piensas, en realidad no se sostiene porque la mayoría de ellos, (no todos) no desarrollan ningún músculo, no tienen hambre de vida porque se les dio todo. No tienen el hambre que puede darles impulso. Si tienen suficiente hambre dentro, y dice que tiene que llevar las cosas al siguiente nivel, porque si no lo hace, se morirá de hambre o no tendrá una casa donde vivir. Ahora eso marca la diferencia. Por qué nos sentimos tan inspirados por las historias de personas que tenían una historia muy mala pero luego pasaron a vivir sus vidas con tanta pasión, fortaleza, positivismo y éxito?

Cuando le dices a las personas dónde estás hoy a pesar de lo que sucedió en tu vida, se convierte en una historia mucho más interesante ¿no?

Déjame contarte esta historia, un niño criando a otro niño. Una historia sobre una madre de 13 años que no sabía qué hacer con su bebé y varias personas la abusaron sexualmente más de tres veces. Cuando la bebé cumplió 13 años, ella siguió los pasos de su madre y también estaba embarazada de un niño. Y ese niño murió al nacer. Qué le haría eso a una madre?

Ahora su hija enloqueció y tuvo que ser institucionalizada. Terminó siendo liberada por un hombre que decía ser su padre. Por ahora deberías haber descubierto que esta es la historia de Oprah Winfrey. Ella pasó por todo eso y durante un tiempo en los Estados Unidos donde las personas fueron juzgadas por el color de su piel y no por su carácter.

Esta mujer se convirtió en una de las figuras más influyentes del mundo. Ella es la única multimillonaria afroamericana en la lista FORBES. Así que cualquier historia que te hayan contado sobre la economía o lo que sea a tu alrededor no debería ser una historia limitante para tu sistema de creencias.

Mantente hambriento, mantente tonto – Steve Jobs

Nunca estés satisfecho contigo mismo, dónde estás o con qué cartas te han enfrentado no debería obstaculizar tu camino. Sigue intentando y demuestra a todos los demás que dicen lo contrario que se puede hacer.

Enfócate en la Solución

“El universo te envía un problema y se queda allí hasta que obtengas la lección espiritual”

- Tony Robbins

Lo mejor de la vida y de los negocios es cuando te sorprendes.

Si o no?

Si la sorpresa es buena, entonces sí, te encantará, pero cuando recibes una sorpresa que es una pesadilla, entonces se convierte en un problema. Pero, de nuevo, tienes que preguntarte: ***“Es realmente un problema o un regalo?”***

Con demasiada frecuencia vemos un problema tan lamentablemente maldiciendo nuestra propia suerte que no nos damos cuenta de la puerta que se nos ha abierto. Tenemos la creencia de que los problemas son pura mala suerte, pero cuando uno se pone en una racha de mala suerte, entonces debemos comenzar a preguntarnos, por qué?

Todo lo que se necesita en realidad es, probablemente, un pequeño cambio en tus pensamientos y toma de decisiones.

Muchas veces, cuando sigues teniendo los mismos problemas una y otra vez, probablemente sea conveniente examinar internamente en lugar de externamente. Deja de culpar a las personas que te rodean del problema actual que tienes. Sí, debes rastrear y mirar hacia atrás a todo, pero no debes estancarte ante el problema. Los problemas son inevitables en la vida. Sin embargo, lo que cambia el juego es lo que haces para superarlos. Aquí tienes cómo superarlos:

- Mira la imagen más grande o realiza una introspección más profunda

- Cambia algo que sigues haciendo una y otra vez. A veces, un cambio de un minuto es todo lo que se necesita para cambiar el resultado.

Cómo defines tus problemas, es cómo lidiarías con ellos. Si puedes identificar el obsequio dentro del problema, entonces podrás usarlo para crecer y recuperarte con una fuerza aún mayor. A veces, el único problema en sí mismo es cómo reaccionamos ante él en primer lugar.

“La vida se encuentra en la danza entre tu deseo más profundo y tu mayor miedo” – Tony Robbins

El poder de la preparación

Una gran parte de nuestras vidas se dedica a la preparación. El primer grado se usa para prepararse para el Grado 2, y eso a su vez nos prepara para el Grado 3, y así sucesivamente.

Son los pequeños preparativos los que hacen toda la diferencia entre una persona de éxito y una persona fracasada.

Debes prepararte para el éxito, de modo que cuando llegue la oportunidad, estarás listo para recibirlo. Si solo hay una cosa que puedes sacar de este libro, que sea esto:

*“La oportunidad pasa por la persona que no está preparada”.
- Jim Rohn*

Lo que normalmente llamamos suerte es en realidad el encuentro entre la preparación y la oportunidad. Cómo te preparas para el éxito?

Tomando acción Masiva

Desarrolla la habilidad de tomar acciones masivas.

Cuando la idea es correcta y la emoción es fuerte, toma acción.

Lee un libro, lee el segundo, lee un tercero, y antes de que el sentimiento pase y la idea se atenúe, ACTÚA en él.

Una semana a partir de ahora, dentro de un mes,

Un año a partir de ahora cuando desaparezcan las ideas.

¡Tu urgencia ya no estará presente!

El tiempo y la sabiduría serán desperdiciados.

Así que toma una acción disciplinada hoy.

Gracias por haber leído esta guía de emprendimiento y recuerda mantener un contexto abierto. El futuro es muy brillante y traerá libertad para todo aquel que crea en sus sueños.

**Todo lo que vívidamente imaginemos,
ardientemente deseemos, sinceramente
creamos y entusiastamente emprendamos,
inevitablemente sucederá.**

- Paul Meyer -

Si realmente sientes que te has beneficiado de este libro, apreciaría que sigas nuestras redes sociales y te mantengas atento a los próximos libros gratuitos que te serán entregados:

ThinkMaverick: (Ingles)

<http://www.thinkmaverick.com/>

<http://facebook.com/thinkmaverick>

<http://instagram.com/thinkmaverick>

ECTVPLAY & Tony Robbins Latinoamerica: (Español)

<http://www.ectvplaymag.com>

<http://instagram.com/ectvplay>

<http://facebook.com/ectvplay>

<http://facebook.com/tonyrobbinse>

<http://youtube.com/c/ectvplay>

Puedes contactarnos en:

ectvplay@outlook.com

Agradeceremos tus comentarios.

¡LAS 12 IDEAS MÁS GRANDES DE TONY ROBBINS QUE CAMBIAN LA VIDA QUE TODO EMPRENDEDOR QUE LUCHA NECESITA!

VIDEOS DE TONY ROBBINS QUE TE PUEDEN INTERESAR

