Los 7 Rituales de los Emprendedores Exitosos

por Alex Berezowsky

Introducción 4

¿Por qué te digo esto? 6

¿Cuál es el objetivo de este curso? 6

¿Quién es Alex Berezowsky? 7

¿Cuál es mi mayor secreto? 10

¿Por qué necesitas Rituales? 11

¿Por qué te platico la analogía de las calles de Boston? 13

¿Por qué necesitas Rituales en este caso? 15

¿Cuál es la solución tradicional que nos dicen todos los sicólogos? 16

¿Qué es un Ritual? 16

¿Qué es Condicionamiento? 17

¿Por qué te platico la analogía de *Iván Pavlov*? 17

¿Cuáles son los 4 Pilares del Éxito? 19

Pilar 1: Optimización Física 19

Pilar 2: Productividad Máxima 19

Pilar 3: Educación Continúa 20

Pilar 4: Desconexión Total 20

¿Cuáles son los 7 Rituales? 20

Primer Pilar: Optimización Física 21

Primer Componente: La Alimentación 24

¿Cuál es la solución a este problema? 25

Segundo Componente: El Agua 26

Tercer Componente: El Ejercicio 28

Cuarto Componente: El Sueño 29

Dos Recomendaciones Para Dormir Más Y Mejor 31

RITUAL 1: RITUAL DE ARRANQUE 33

¿Cómo hago mi Ritual de Arranque? 34

Segundo Pilar: Productividad Máxima 36

Primer principio: Conexión y Desconexión 37

Segundo principio: Terminar Antes de Empezar 38

RITUAL 2: EL SEGMENTO PRODUCTIVO 40

RITUAL 3: LA HORA DE ORO 44

Tercer Pilar: Educación Contínua 47

RITUAL 4: MOMENTO MASTERMIND 50

RITUAL 5: EL LIBRO DE LA SEMANA 54

Cuarto Pilar: Desconexión Total 56

RITUAL 6: EL RETIRO DE LA CALIDAD DE VIDA 58

RITUAL 7: EL LIBRO DE TU VIDA 60

Los 2 Verdaderos Secretos del Éxito 62

Conclusión 64

Hola, soy Alex Berezowsky, te doy la bienvenida a **"Los 7 Rituales de los Emprendedores Exitosos"**.

A lo largo de la Historia de la Humanidad, han existido dos grupos de seres humanos o de personas. El primer grupo, es la mayor parte de la gente que representan más del 90-95%, y se refiere a las personas que normalmente ven las cosas tal y como son. Es decir, ven la realidad y su situación económica en general tal y como es. Sin embargo, hay un segundo grupo de personas que son los emprendedores del mundo que siempre han existido desde que existió la humanidad. Y este grupo de emprendedores son lo que NO ven las cosas como son, sino que ven las cosas como *PODRÍAN* ser.

Es decir, tú que eres un emprendedor o emprendedora, ves tu situación económica, no como es, sino como podría llegar a ser. Tú ves la realidad y el mundo como podrían ser y ves el potencial que tiene cada una de las situaciones en las que te encuentras en tu vida.

Tenemos una habilidad, lo emprendedores como tú o como yo, que se llama la Intuición, que consiste en ver algo que las demás personas no pueden ver o que no la capacidad de ver. Y la Intuición es una habilidad que ha permitido que todos los emprendedores, a lo largo de la historia, seamos los responsables de empujar a

la humanidad. Empujamos el progreso humano. Y somos lo emprendedores los que movemos todo ese progreso en el mundo.

Entonces, primero que nada, te quiero felicitar por ser parte del cambio, por ser parte del progreso de la humanidad y por tener la inquietud de pensar diferente y de ser totalmente libre.

También quiero felicitarte, sobre todo en este momento, porque antiguamente, si tu tenías algún empleo formal, hasta hace algunos años esto se consideraba como el camino más seguro.

Si tú tienes un empleo tradicional con todos los cambios económicos que existen, es muy difícil que tengas seguridad. Antiguamente, podías trabajar en la misma Compañía 20, 30 o 50 años.

Actualmente, si tú tienes un empleo tradicional con todos los cambios económicos que existen, es muy difícil que tengas seguridad. Antiguamente, podías trabajar en la misma Compañía 20, 30 o 50 años. Y mucha gente incluso se jubilaba en la misma empresa, les pagaban la jubilación y seguían percibiendo de la misma empresa un ingreso durante muchos años.

Sin embargo, qué sucede ahora con todas las crisis económicas y con los cambios que estamos viviendo. Que a mucha gente la despiden después de haber trabajado para una Compañía durante muchos años y tiene que buscar otro empleo. E imagínate esta situación si tienes familia, hijos y responsabilidades económicas. Es muy complicado y muy difícil volver a empezar.

Actualmente, con tantos cambios que estamos viviendo, el camino más seguro ya no es buscar un empleo tradicional. El camino más seguro, aunque no lo parezca a corto plazo, es iniciar tu propio negocio, es iniciar tu propia empresa y que tu futuro y el de tu propia familia no esté en las manos de alguien más, sino que el futuro de tu familia esté siempre en tus manos. Y cuando el futuro está en tus manos y sabes generar riqueza y sabes iniciar una

empresa propia, es allí donde sabes que puedes estar en paz, porque sabes que pase lo que pase, tú vas a tener la solución.

Entonces, por lo mismo, te quiero felicitar por vivir en esta era, siendo un emprendedor o una emprendedora.

Ahora, no todo son buenas noticias, quiero decirte que existen malas noticias también y quiero compartirlas contigo. Y la mala noticia es, según el escritor del libro: *"The E-Myth"* del autor *Michael Gerber*, el 80% de los nuevos negocios fracasan dentro de los primeros 5 años. Y del 20% que quedan, en los próximos 5 años, el 80% de ese 20% restante fracasan también. Lo cual quiere decir que los primeros 10 años de la existencia de una empresa, el 94% de las compañías nuevas fracasan. Después de 10 años, solamente el 6% sobreviven.

¿Por qué te digo esto?

Porque la información que voy a compartir contigo el día de hoy, te va a ayudar justamente, a que no tengas tú una de las compañías del 94% que NO SOBREVIVEN.

Como te vas a dar cuenta en este curso, una de las principales razones, si no es que la principal razón por la que los emprendedores fracasan, es porque los seres humanos no estamos condicionados para el éxito en los negocios. Nuestro cuerpo y nuestra mente están, literalmente, condicionados para el fracaso en los negocios y el día de hoy te vas a dar cuenta del porqué. Y también, voy a compartir contigo evidentemente la solución para resolver este problema. Entonces con esto, empezamos oficialmente este entrenamiento.

¿Cuál es el objetivo de este curso?

Primero que nada, mi objetivo principal es ayudarte a que condiciones tu mente y tu cuerpo para tener éxito en tu negocio. Sin embargo, mi objetivo es que la información que vas

a aprender conmigo el día de hoy, las apliques para crecer tu negocio. Mi objetivo, no es únicamente para que tengas éxito en tu empresa sino que, como te vas a dar cuenta, todas las técnicas y tácticas que voy a compartir contigo, te van a ayudar a incrementar, a mejorar tu calidad de vida. Vas a tener más tiempo libre, vas a poder disfrutar mucho más tiempo con tu familia. Te vas a sentir mucho mejor físicamente que nunca antes te habías sentido con mucha más energía y mucha más vitalidad. Es decir, como yo siempre te he comentado, **mi objetivo nunca ha sido ser millonario**. Mis objetivos siempre han sido:

1. Dar valor al mundo a través de un negocio.
2. Gozar de una gran calidad de vida.

Mi objetivo, no es únicamente para que tengas éxito en tu empresa sino que, como te vas a dar cuenta, todas las técnicas y tácticas que voy a compartir contigo, te van a ayudar a incrementar, a mejorar tu calidad de vida.

Y calidad de vida para mí, no es solamente recibir un gran ingreso, sino gozar de calidad de vida en general, tiempo para mi familia, tiempo para viajar, tiempo para hacer ejercicio y sentirme bien físicamente. En definitiva, todo lo que comprende una buena calidad de vida. Y por lo mismo, el día de hoy mi objetivo es que incrementes tu probabilidad de éxito en tu negocio. Pero por otro lado también, lo más importante, que mejores tu calidad de vida.

¿Quién es Alex Berezowsky?

Primero que nada, permítame presentarme contigo. Mi nombre es *Alex Berezowsky*, y en los último años he vendido varios millones de dólares de productos de información

en Internet. Empecé mi negocio hace varios años y si te estoy totalmente honesto, las cosas no siempre fueron sencillas.

Al principio tuve que enfrentarme con muchos bloqueos mentales. Tuve que enfrentarme también contra mi propia naturaleza, mis propios obstáculos mentales y las cosas no fueron tan fáciles. Sin embargo, si tu ya me has seguido desde hace tiempo, seguramente sabes que fue mi primer mentor el que me ayudó, me llevó de la mano y fuimos acortando el camino. Me enseñó lo que funcionaba y lo que no funcionaba para tener éxito en los negocios, sobre todo en los negocios en Internet que es en lo que yo me especializo. Y después de él, he estado con muchos mentores. No he dejado de aprender, no he dejado de estudiar y gracias a esto, he podido vender varios millones de dólares en Internet.

Imagínate, tener la capacidad de hacer un solo clic en un botón en mi computadora y en pocos segundos puedo tener acceso a más de un millón de suscriptores. ¡Esto es realmente impresionante!

En noviembre de 2010, la revista *"Fast Company"* que es una de las revistas de negocios mas famosas en Estados Unidos, me clasificó como la persona número 31 de mayor influencia en el Internet en todo el mundo. Ellos saben que yo capacito y he entrenado a cientos de miles de emprendedores en todo el mundo para que empiecen sus negocios. Y gracias a esto, esta revista me clasificó como la persona número 31 de mayor influencia en Internet en todo el mundo. De hecho, había más de 22.000 personas que fueron evaluadas y de las 22.000 personas, yo resulté número 31. Ahora, no te digo esto por presumir, evidentemente, te lo digo para que sepas que sé, **domino y conozco el tema de crecer un negocio exitoso** y quiero que sepas que estás en buenas manos y que mi objetivo principal es acortarte el camino así también como mi primer mentor me lo acortó a mí.

Como seguramente sabes también, **tengo más de 1 millón de suscriptores en las diferentes bases de datos en mi negocio**. Imagínate, tener la capacidad de hacer un solo clic en un botón en mi computadora y en pocos segundos puedo tener acceso a más de un millón de suscriptores.

¡Esto es realmente impresionante!

Yo me acuerdo cuando era niño, platicaba mucho con mi abuelo. Mi abuelo tenía una fábrica que era una empresa tradicional. Platicaba mucho con él acerca los negocios. Desde niño, a mi me interesaba el tema de los negocios. Le hacía muchísimas preguntas y recuerdo que me contaba todas sus historias y los viajes que hacia para vender. El se dedicaba a visitar a todos sus clientes o a sus diferentes prospectos. Conocía todas las diferentes rutas del país para poder visitar a los clientes en lugares muy lejanos. Y pasaba mucho tiempo viajando, haciendo sus rutas de viaje para conocer y para, de alguna forma, presentar su producto a los diferentes prospectos.

Imagínate, unos pocos años después. Estamos hablando de menos de 100 años después, yo puedo tener acceso a mucho más clientes, mucho más prospectos de los que tenía posibilidad mi abuelo. Y todo esto, sin la necesidad de viajar, **sin la necesidad de hacer absolutamente nada más que un solo clic en Internet**. Y puedo tener acceso a más de 1 millón de personas. Vivimos, realmente, en una época mágica, en la que cualquier emprendedor que tenga las ganas de hacerlo, puede de alguna forma muy sencilla tener éxito.

Ahora, qué es lo más importante de todo el resultado que he obtenido en los negocios, como te había dicho, "la calidad de vida". Como se muestra a continuación, puedes ver las fotos de diferentes lugares que he conocido. Afortunadamente, tengo el privilegio de haber conocido lugares mágicos, lugares que siempre quise conocer. Y que actualmente, gracias a que tengo un negocio exitoso, gracias a que soy una persona libre y gracias a que tengo un ingreso que yo mismo me puedo proporcionar, puedo y he podido conocer lugares, realmente, impresionantes. Tengo una calidad de vida mágica realmente. Es justamente lo que te voy a ayudar a que tú alcances también.

¿Cuál es mi mayor secreto?

Actualmente mi negocio es mayor que el de algunos de mis mentores y muchos de mis competidores. Mi negocio es mas exitoso que el de algunos de los mentores que me ayudaron al inicio. Y muchos de mis mentores, competidores y amigos se preguntan ¿Cuál es mi secreto para tener éxito en los negocios?

Ellos piensan que mi mayor secreto es, tal vez las técnicas o tácticas, o tal vez los empleados que tengo. Y de hecho, no tengo muchos empleados, como te vas a dar cuenta conforme me vayas conociendo. Actualmente, todo lo subcontrato en todo el mundo.

En la realidad, mis competidores y la gente que me conoce no saben cuál es mi verdadero secreto de éxito en los negocios. Y hoy voy a compartir contigo que mi verdadero secreto.

Mi mayor secreto es "La Capacidad de Controlarme a mi mismo". Como te vas a dar cuenta en este curso, el mayor obstáculo que tenemos la mayor parte de los emprendedores, no es la falta de recursos, no es la falta de dinero, no es la falta de tiempo o de oportunidades, **el**

El mayor obstáculo que tenemos la mayor parte de los emprendedores, no es la falta de recursos, no es la falta de dinero, no es la falta de tiempo o de oportunidades, el mayor obstáculo con que nos enfrentamos, es el obstáculo que somos nosotros mismos.

mayor obstáculo con que nos enfrentamos, es el obstáculo que somos nosotros mismos. Es nuestro cuerpo y nuestra mente que, lamentablemente, no están programados para tener éxito en los negocios.

Entonces, mi mayor fortaleza por mucho, es la capacidad de manejarme a mi mismo, de controlarme a mi mismo, de tener ciertas disciplinas y ciertos rituales muy precisos que me ayuden y que me han ayudado a tener éxito.

¿Por qué necesitas Rituales?

Seguramente, cuando viste el titulo de este programa: "Los 7 Rituales de los Emprendedores Exitosos", la primer pregunta que te vino a la mente es: ¿por qué un Ritual?

Tal vez tengas la noción de que un ritual sea algo religioso. Y te vas a dar cuenta que en este contexto, no tiene absolutamente nada que ver con la religión. Entonces, seguramente, te estas haciendo la pregunta: ¿Por qué necesitas Rituales?

La respuesta es muy sencilla. Nuestro cuerpo y nuestra mente, como te comentaba, están diseñados literalmente para el fracaso en los negocios. Esto me lo decía mi primer mentor hace tiempo.

Hace unos años, en uno de los primeros cursos que tomé sobre el éxito de los negocios fue un curso en Estados Unidos con uno de mis primeros mentores. **Pagué más de 24.000 dólares en un año por reunirme con mi mentor solamente cinco veces**. Imagínate, después de pagar tanto dinero, vas con un mentor que te va a enseñar cómo tener éxito en los negocios y obviamente, lo primero que quieres en ese momento, es aprender técnicas para ganar dinero cuanto antes. Quieres rápidamente recuperar tu dinero, recuperar tu inversión. Sin embargo, la primera reunión que tuve con este mentor, me dí cuenta que estaba muy equivocado.

Más que enseñarme técnicas y tácticas para ganar dinero rápido, lo primero que me dijo fue: **Alex, tu cuerpo y tu mente están diseñados para el fracaso en los negocios**. Y la razón es muy sencilla, es justamente lo que te voy a explicar en estos momentos.

Si nos regresamos un poco a lo largo de la historia de la humanidad. Quiero que cierres tus ojos por un momento y te imagines a un ser humano hace miles de años. Es decir, le primeros rastros del ser humano sobre la tierra datan de varios miles de años, varios decenas de miles de años. Y quiero que te imagines un ser humano sin los avances tecnológicos de los cuales disfrutamos en este momento. Evidentemente, no había ningún avance tecnológico como una computadora y no había supermercados para tener acceso al alimento.

Entonces imagínate a un ser humano que está caminando por la naturaleza y en el momento en que encuentra una fruta, una verdura o algo para comer, evidentemente, ese ser humano no se va a dar el lujo de guardarlo. Es decir, no está enseñado para ahorrar, para invertir, para posponer esa gratificación de comer ese alimento. La razón es muy sencilla. Si no se come el alimento en ese momento, no sabe si va a encontrar más alimento.

Entonces, la realidad es que nuestro cuerpo y **nuestra mente están diseñados para la "Gratificación Inmediata"**. Queremos de forma inmediata cubrir todo tipo de necesidades que tenga nuestro cuerpo o nuestra mente.

Ahora, por otro lado, hay otro concepto. *Robert Fritz* que escribió hace algunos años un libro que se llama: *"The Path of Least Resistance"*. En su libro, *Fritz* hace una analogía muy interesante. Si conoces la ciudad de Boston, en Estados Unidos, te habrás dado cuenta de que las calles son realmente un caos. La vialidad es muy complicada y la razón es muy sencilla.

Fritz explica la forma como se construyeron las calles de Boston. Fue muchos años antes que hubiera automóviles. Realmente, las vacas y algunos otros animales, fueron los que

hicieron los caminos y la forma era en que cada animal seguía lo que llama *Robert Fritz*: *"The Path of Least Resistance"*, que significa *"El Camino de Menor Resistencia"*.

Entonces, imagínate una vaca que va caminando por la tierra dejando un camino con sus huellas. La vaca que va atrás de este animal simplemente **sigue el camino de menor resistencia** que es el camino que dejó el animal que va en frente de él. Entonces esto sucede con el siguiente, con el siguiente y con el siguiente….cada vaca que va pasando, evidentemente **sigue el camino más fácil**. Simplemente, sigue el camino de menor resistencia y de esa forma se fueron haciendo los caminos. Al paso del tiempo, esos caminos se pavimentaron y así se crearon las primeras calles de la ciudad de Boston. **¡Entonces, se puede decir que las calles Boston fueron diseñadas por los impulsos de las vacas!** Por seguir las vacas el camino de menor resistencia.

¿Por qué te platico la analogía de las calles de Boston?

Te la platico porque **en tu mente y en tu cerebro sucede exactamente lo mismo**. Cada actividad que haces todos los días hace que, literalmente se forme un camino o un surco en tu cerebro. Y de esta forma, todas las actividades que realizas todos los días, toman el camino de menor resistencia.

Date cuenta de lo que haces todos los días de tu vida y te vas a dar cuenta de cómo **estamos programados para permanecer dentro de nuestra zona de confort.** Te vas a dar cuenta si analizas todas las actividades que haces a diario, que el 70 u 80 % de las actividades suceden

dentro de tu zona de confort, es decir son actividades que hacen que todos los impulsos neuronales en tu cerebro pasen por los mismos caminos que ya se formaron con el paso del tiempo.

Hablas con la misma gente, comes lo mismo, te vistes de la misma forma, utilizas el mismo lenguaje, lees la misma información, ves los mismos canales de la televisión, etc. Haces exactamente lo mismo todos los días de tu vida. Y por lo mismo el cambio y la evolución es difícil porque nuestra mente y nuestro cuerpo esta diseñado por un lado como te comentaba, para la gratificación inmediata y por otro lado estamos diseñados para permanecer dentro de nuestra zona de confort.

Hablas con la misma gente, comes lo mismo, te vistes de la misma forma, utilizas el mismo lenguaje, lees la misma información, ves los mismos canales de la televisión, etc.

De hecho, en su libro *"Change or Die"*, *Alan Deutschman* habla de un grupo de personas que estaban enfermas de los pulmones por tanto fumar. Esa gente fumaba y los doctores les decían que si no dejaban de fumar se iban a morir en cuestión de meses o incluso en cuestión de semanas. Sin embargo, esas personas estaban tan acostumbradas, su mente y su cerebro estaban tan acostumbrados a este comportamiento de fumar, que muchos de ellos **preferían literalmente morir en vez de cambiar**.

Imagínate que una persona por el miedo a cambiar decida morirse. Decida que su cuerpo se siga deteriorando simplemente porque su mente y su cerebro están acostumbrados a actuar de la misma forma y actuando dentro de su zona de confort.

¿Por qué necesitas Rituales en este caso?

Simplemente, porque para crecer en cualquier proyecto, requieres forzosamente de dos elementos:

1. Posponer la gratificación inmediata
2. Salir de tu zona de confort

Quiero que en este momento hagas una pausa, cierra tu ojos y piensa en los tres mayores logros que hayas tenido en toda tu vida. No importa si son a nivel profesional, deportivo, o de cualquier índole. No importa en que área de tu vida te quieres enfocar. Lo que quiero es que pienses ahora cuáles han sido los tres mayores logros que has tenido, de los que te sientes mucho más satisfecho o satisfecha.

Ahora, date cuenta cómo en cada uno de esos logros, tuviste que posponer la gratificación inmediata de alguna forma. Ya sea porque tenías que entrenar cuando querías descansar o tuviste que comer o alimentarte de forma diferente para seguir una dieta. Entonces, tuviste por un lado que posponer la gratificación inmediata.

Y por otro lado, tuviste que saber salir de tu zona de confort. Tal vez estabas entrenando para un torneo. Tuviste que levantarte a las 5 de la mañana para entrenar. O tal vez, estuviste trabajando hasta muy tarde trabajando para lograr alguna promoción de tu trabajo.

Por lo tanto, date cuenta de que en cualquier logro o avance que hayas tenido en tu vida, forzosamente tuviste que posponer la gratificación inmediata y salir de tu zona de confort.

Es justamente de lo que vamos a hablar ahora, cómo programar, **cómo condicionar tu cuerpo para que puedas lograrlo de forma automática**.

¿Cuál es la solución tradicional que nos dicen todos los sicólogos?

La solución tradicional que nos refieren los sicólogos para resolver este problema, es a lo que se le conoce como *hábitos*.

Un hábito se obtiene al repetir la misma activad durante 25 o 30 días. Ellos nos dicen que si tu repites la misma actividad durante 25 o 30 días, seguramente en ese tiempo adquirirás un nuevo hábito o un hábito diferente. El problema es que seguramente tendrás el hábito nuevo, sin embargo, **siempre lo vas a seguir padeciendo**. Imagínate, que tu quieres bajar de peso y te pones como siguiente propósito los siguiente 30 días levantarte a las 5 de la mañana y hacer ejercicio. Posiblemente, tengas el hábito después de 30 días. El problema es que vas a seguir padeciendo el hecho de levantarte temprano a hacer ejercicio y evidentemente **vas a padecer, literalmente, tu camino al éxito**.

Imagínate que tú pudieras programar tu cuerpo o tu mente, para que no solamente, no lo padezcas, sino que disfrutes, literalmente, todas las actividades que tienes que hacer, en este caso para tener tu negocio. De esta forma, vas a tener éxito mucho más rápido y además, lo más importante, vas a disfrutar cada uno de los días de tu vida.

Pero piensa por un momento que existiera la posibilidad de no padecer este camino al éxito. Imagínate que tú pudieras programar tu cuerpo o tu mente, para que no solamente, no lo padezcas, sino que disfrutes, literalmente, todas las actividades que tienes que hacer, en este caso para tener tu negocio. De esta forma, vas a tener éxito mucho más rápido y además, lo más importante, **vas a disfrutar cada uno de los días de tu vida**.

Entonces, la solución que yo propongo en este caso es a lo que yo denomino: *"Los Rituales del Éxito"*.

¿Qué es un Ritual?

Mi definición de un ritual es la siguiente:

"Un Ritual Es un **Hábito** con un componente de **Condicionamiento**."

¿Qué es Condicionamiento?

A fines del Siglo XIX, *Ivan Pavlov*, sicólogo ruso, demostró por primera vez lo que actualmente conocemos como "condicionamiento clásico".

Lo que *Pavlov* hacía era simplemente, con una animal o incluso a veces con personas, presentar de forma simultánea dos estímulos diferentes. Presentaba los dos estímulos de forma consecutiva varías veces. Y se dio cuenta que después de hacerlo repetidamente, muchas veces la reacción del cuerpo del animal era la misma para los dos estímulos.

El ejemplo clásico que todos conocemos es el de los famosos perros de Pavlov. Lo que hacía, simplemente, era tocar una campana antes de alimentar al perro. Lo hacía varías veces, alimento-campana, alimento-campana… y después lo que hacía es quitar uno de los estímulos. Observó que después de un tiempo, cuando solamente sonaba la campana, el organismo del animal reaccionaba como si existiera el alimento. Es decir, secretaba una gran cantidad de saliva y de alguna forma reaccionaba positivamente a la campana aunque no se le estaba presentando el alimento.

¿Por qué te platico la analogía de *Iván Pavlov*?

Porque, de la misma forma, como *Iván Pavlov* podía condicionar el comportamiento

del cuerpo de un animal. **Tú también puedes condicionarte a ti mismo o a ti misma con actividades que sean importantes para crecer tu negocio**.

Imagínate, por un momento que pudieras identificar las actividades más productivas para tener éxito en tu negocio y que pudieras crear un ritual, es decir, un hábito con un componente de condicionamiento para que pudieras hacerlos de forma óptima, pero lo más importante, que pudieras hacerla de forma consistente.

Entonces, cuáles son las actividades productivas. Evidentemente, son diferentes para cada negocio. Sin embargo, imagínate que pudieras identificarlas y hacer un ritual muy específico para poder tener éxito de forma más sencilla.

Cuando tú creces como pareja, como familia, como deportista, como empresario, como padre de familia, en cada una de las áreas lo más que puedas crecer y lo más que puedas evolucionar, es allí en donde esta el secreto de la felicidad.

A continuación, te voy a presentar *"Los 7 Rituales"* que yo tengo y que sigo todas las semanas, todos los días de mi vida y que me han permitido tener éxito.

Pero, antes de empezar, quiero decirte que lo más importante no es solamente que aprendas mis *7* rituales. Quiero que entiendas también **la metodología**, la técnica, la táctica que estoy usando para que tú puedas utilizar los mismos métodos que yo estoy utilizando en diferentes rituales que te puedan permitir, no solamente tener éxito en tu negocio, sino también tener éxito en otras áreas de tu vida.

Imagínate tú, por un momento que pudieras implementar los mismos rituales. El mismo auto-condicionamiento que te voy a enseñar el día de hoy. Pero para tu relación de pareja, para tu relación de familia, para hacer ejercicio, para estudiar, para todas las áreas de tu vida, de tal forma que no padecieras el crecimiento personal en cada momento de estas áreas sino que lo disfrutaras y que fuera todo mucho más fácil para ti tener éxito.

Finalmente, **la felicidad, desde mi punto de vista, consiste en evolucionar al máximo posible en cada una de las áreas de tu vida**. Cuando tú creces como pareja, como familia, como deportista, como empresario, como padre de familia, en cada una de las áreas lo más que puedas crecer y lo más que puedas evolucionar, es allí en donde esta el secreto de la felicidad.

Y por lo mismo, no solamente es importante llegar al objetivo, que es el crecimiento,

sino que tú puedas disfrutar en el camino. Es justamente lo que vas a aprender el día de hoy.

¿Cuáles son los 4 Pilares del Éxito?

La figura que ves a continuación es lo que yo denomino: *"Los 4 Pilares del Éxito"*.

Los 4 Pilares Del Éxito en los Negocios			
1. Optimización Física	2. Productividad Máxima	3. Educación Continua	4. Desconexión Total

Estos 4 pilares, son los que a mi me han permitido tener éxito en mi negocio. Y quiero que entiendas muy bien la gráfica que se muestra arriba, porque toda la información que veremos en adelante esta basada en esos 4 pilares.

Pilar 1: Optimización Física

Este pilar significa estar Físicamente en tu mejor momento. Para hacer un negocio exitoso, evidentemente, **necesitas tener mucha vitalidad y mucha energía**. El objetivo principal de este pilar se basa en la optimización física, es que tengas toda la energía posible. La energía óptima que necesitas para poner tus ideas en práctica. De nada va a servir que tengas las mejores ideas sin tener la energía para implementarlas. Entonces el primer pilar es Optimización Física.

Pilar 2: Productividad Máxima

El recurso más valioso que tenemos los emprendedores es el *tiempo*, como te vas a dar cuenta. Entonces, en el segundo pilar te voy a enseñar los secretos y las tácticas que utilizo para ser mucho más productivo que la mayor parte de la gente. Hay veces que yo estoy de vacaciones y trabajo a lo largo de un mes solamente unas cuantas horas y en ese tiempo soy más productivo que mucha gente que está trabajando el mes completo. Entonces, te voy a explicar exactamente, cómo lo he logrado.

Pilar 3: Educación Continúa

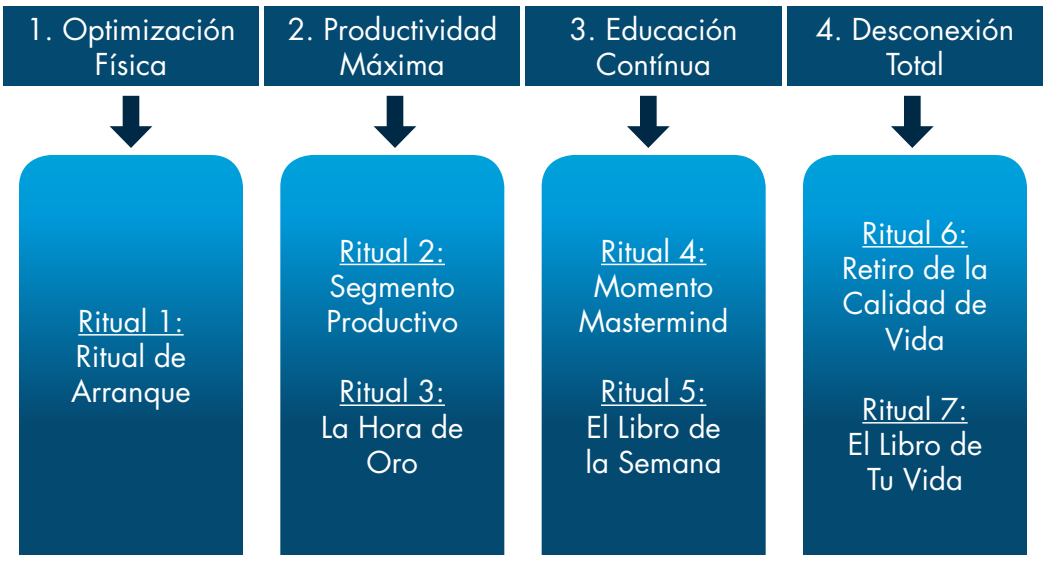
Vivimos como ya sabes en la era del conocimiento, en la era de la información y **siempre va a ganar el que sepa más**, el que tenga más acceso a la información, el que aprenda más y mucho más rápidamente. Y te voy a explicar cuáles son los rituales que utilizo dentro del pilar que yo denomino: *"Educación Continua"*.

Pilar 4: Desconexión Total

Quiero que sepas, como te vas dar cuenta, que mis mejores ideas, no se me han ocurrido cuando estoy trabajando. **Mis mejores ideas se me han ocurrido cuando estoy totalmente desconectado del trabajo**. Cuando estoy relajado, es allí donde el terreno en mi mente subconsciente esta totalmente listo para que mis ideas surjan y que lleguen a nivel consciente para que de esta forma yo las pueda implementar.

¿Cuáles son los 7 Rituales?

Los 7 rituales están basados en estos 4 pilares del éxito como se muestra en la imagen que viene a continuación:



PRIMER PILAR:
OPTIMIZACIÓN FÍSICA

Primero voy a compartir contigo algunos conceptos básicos que me han permitido estar óptimamente a nivel físico. Al final de esta sección, voy a compartir contigo cuál es el ritual de arranque.

Quiero que sepas que el objetivo principal de la optimización física en este contexto es solamente, que tengas la mayor "Energía" posible. Evidentemente, a nivel físico podemos hablar en diferentes contextos. Tú, físicamente puedes querer bajar de peso, puedes querer aumentar tu masa muscular, puedes querer prepararte para un maratón o para una carrera para una competencia. Hay diferentes objetivos que puedes tener físicamente.

Sin embargo, en este contexto, no olvides que estamos hablando solamente de *¿cómo crecer tu negocio?* En este contexto, **mi único objetivo es que tengas más energía y que tengas toda la vitalidad posible** para crecer tu negocio.

Entonces, antes que nada, hablemos de los cuatro importantes componentes que son la clave para tener buen nivel de energía. Quiero que sepas que si tú solucionas los cuatro componentes

que aparecen en la gráfica a continuación, automáticamente, se van a solucionar la mayor parte de los problemas que tengas en la vida. Si actualmente, tú tienes alguna preocupación, tienes algún problema, tal vez con tu relación de pareja o en tu negocio. **La mayoría de los problemas que tienes se va a solucionar a través de solucionar estos cuatro componentes de la energía.** Y te voy a explicar por qué.

El primero de ellos es la *alimentación*. La mayor parte de los seres humanos están actualmente muy mal alimentados. Tenemos acceso a una gran cantidad de alimentos que parecen ser alimentos, sin embargo no lo son. Realmente, son químicos o productos que no encontraríamos de forma natural. Son productos que no encontramos en la naturaleza porque están desarrollados en laboratorios.

Quiero que sepas que si tú solucionas los cuatro componentes que aparecen en esta gráfica, automáticamente, se van a solucionar la mayor parte de los problemas que tengas en la vida.

El segundo componente es el *agua*. Hay una gran cantidad de productos como lo vas a ver a continuación que se nos presentan actualmente. Que son líquidos, sin embargo no son agua, como son el café y los refrescos. No solamente, no nos hidratan sino nos deshidratan. Entonces, la mayor parte de la gente, no solamente, están mal alimentada sino que también esta deshidratada.

El tercer componente es el *sueño*. Como te vas a dar cuenta, los adultos necesitamos una gran cantidad de horas diarias para dormir. Y lamentablemente, en la actualidad, muchos empresarios carecen de hábitos apropiados para dormir.

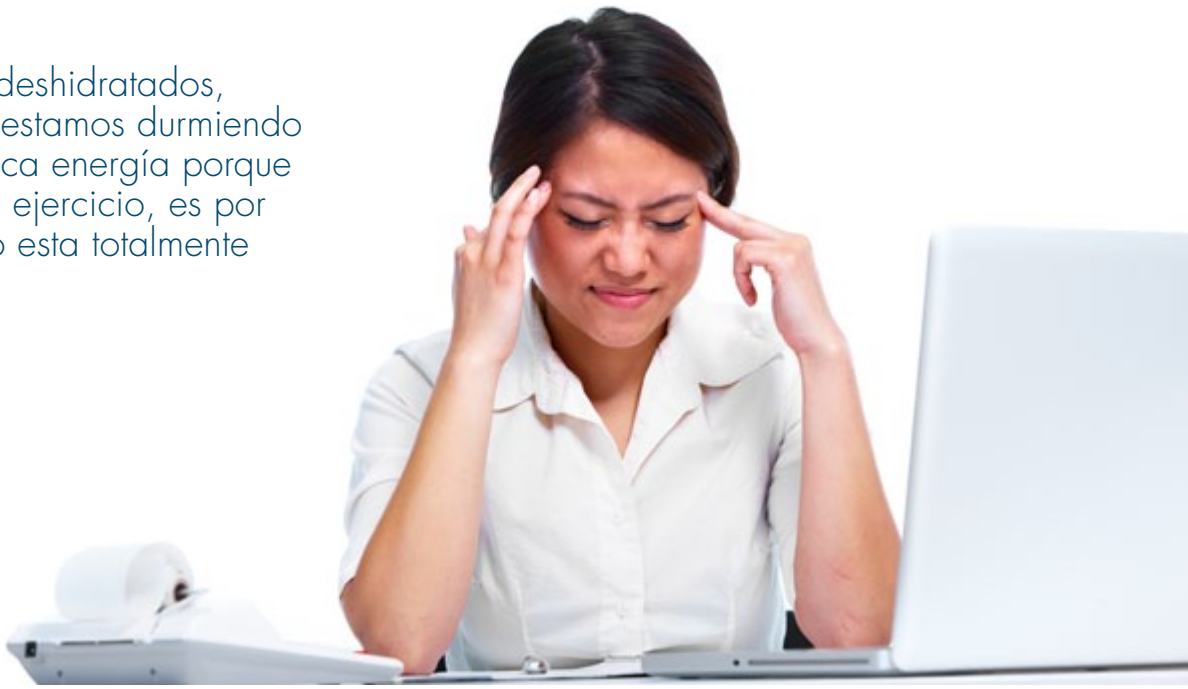
Y finalmente, muy importante, el *ejercicio*. Es decir, tener un ritual específico, todos los

días o por lo menos, 5 o 6 días a la semana de hacer ejercicio y de mover tu cuerpo. Nuestro cuerpo esta programado para moverse. Sin embargo, en la actualidad, pasamos una gran cantidad de horas en frente de la computadora en la oficina.

Entonces, imagínate una persona, que no se esta alimentando bien, no esta tomando agua, no esta durmiendo bien y no esta haciendo ejercicio. Vivimos desnutridos, deshidratados, cansados porque no estamos durmiendo bien y aparte con poca energía porque no estamos haciendo ejercicio, es por lo que nuestro cuerpo esta totalmente programado.

Estos 4 componentes son la raíz de la mayor parte de los problemas que tienes tú y que tenemos todos los seres humanos. Cuando me siento triste o cuando tengo algún tipo de problema durante algunos días, con el simple hecho de atender mejor cada uno de estos cuadrantes, tal vez en 4-5 días de tomar buena agua, de dormir bien, de hacer ejercicio y de alimentarme sanamente, mi humor y mi estado de ánimo cambian radicalmente. Veo los mismos problemas de forma distinta. Entonces, date cuenta de la importancia de estos 4 componentes, no solamente para tu negocio, sino para tu vida personal, para aumentar tu calidad de vida en general.

Vivimos desnutridos, deshidratados, cansados porque no estamos durmiendo bien y aparte con poca energía porque no estamos haciendo ejercicio, es por lo que nuestro cuerpo esta totalmente programado.



Primer Componente: La Alimentación

Quiero compartir contigo un secreto que a su vez lo compartió conmigo uno de mis primeros mentores. El me decía: todo lo que vayas a comer a lo largo del día, tienes que calificarlo de tres maneras.

1. Cómo te sientes de forma inmediata
2. Cómo te sientes dentro de 30 minutos
3. Cómo te sientes dentro de 10 años

Entonces, pongamos 2 ejemplos:

1. Papas fritas.

Vas a un restaurante de comida rápida, te compras una bolsa de papas fritas de esas que están llenas de grasa. Te comes esas papas y evidentemente, esas papas están diseñadas para que te gusten. Todas estas compañías, tienen la mezcla química exacta para que el sabor sea el óptimo, te las comes, te saben muy bien. Y quizá la calificación inmediata, del 1 al 10, pues va a ser un 10 o como mínimo un 9.

Sin embargo, en 30 minutos, tal vez la calificación de cómo te sientes sea un 7 o un 6 porque te falta energía. Aunque sepa muy rico el alimento, tal vez, en 30 minutos, ya que entra a tu flujo sanguíneo, te vas a sentir con mucho menos energía. Y en 10 años, si tú comieras este mismo alimento durante todo ese tiempo, evidentemente, físicamente, vas a estar cansado y desgastado. Tal vez, la calificación va ser para este alimento, un 3 o un 4.

2. Brócoli Crudo

Si nos acostumbramos a vivir con una calificación inmediata de 7, por

ejemplo para que dentro de 30 minutos, la calificación sea 9 o 10 y en 10 años la calificación sea 10.

Imagínate, por ejemplo, el brócoli crudo. No mucha gente, le gusta este alimento, sin embargo ¿que pasa cuando tú comes un pedazo de brócoli crudo? tal vez la calificación inmediata sea 6 de sabor, sin embargo, en 30 minutos, vas a tener muchísima vitalidad y energía. Y si sigues comiendo ese alimento durante 10 años, la calificación, muy seguramente, va a ser 9 o 10.

¿Cuál es la solución a este problema?

Lo que te propongo es que cada alimento que comas a lo largo del día aunque la calificación sea 6 o 7, asocia mentalmente, cuál va a ser la calificación en 30 minutos y en 10 años. Cuando tú asocias mentalmente esas 3 calificaciones, cualquier alimento que comas, aunque inmediatamente no tengas esa gratificación te das cuenta de cómo este alimento te esta llevando a tener más vitalidad y más energía. Y es así como puedes crecer y realmente lo verás reflejado en tú negocio.

Muy importante: Yo no soy médico, evidentemente, que todo esto lo digo para ayudarte. Es mi opinión, son mis observaciones, sin embargo evidentemente, **consulta siempre un médico para cada situación en específico**. Yo aquí, simplemente, comparto lo que a mí me ha funcionado.

Cualquier alimento que vayas a comer, antes de comerlo, cierra tus ojos y pregúntate si ese alimento existe en la naturaleza. Si ese alimento no te lo puedes imaginar en su estado natural, quiere decir, lo más seguro, que no sea algo bueno para ti.

Ahora, tengo otro secreto que quiero compartir contigo. Cualquier alimento que vayas a comer, antes de comerlo, cierra tus ojos y **pregúntate si ese alimento existe en la naturaleza**. Si ese alimento no te lo puedes imaginar en su estado natural, quiere decir, lo más seguro, que no sea algo bueno para ti.

Otro concepto importante que quiero compartir contigo en cuanto al primer componente que es la alimentación, es que **comas más veces en menor cantidad y en mayor calidad**. En los países hispanos sobre todo en Latinoamérica, estamos acostumbrados a hacer lo contrario. Comemos muy pocas veces pero comemos mucho y sobre todo en la noche, comemos una gran cantidad de alimento. Tenemos una cena muy fuerte.

Imagínate, si antes de dormir tienes una cena muy fuerte, evidentemente, que tu aparato digestivo empieza a trabajar rápidamente, tu nivel de energía se consume y por la noche no puedes descansar.

Yo te propongo que, por los siguientes días, pruebes este nuevo método. En vez de comer fuerte 2 o 3 veces al día, come 5 o 6 veces al día pero mucha menor cantidad y mucha mayor calidad. Es decir, alimentos muy nutritivos, por ejemplo verduras, semillas. De alguna forma, alimentos muy naturales, muy nutritivos, orgánicos de preferencia y que lo hagas 5 o 6 veces al día pero en cantidades menores.

Simplemente con este cambio, vas a notar:

1. Un aumento impresionante en tu energía
2. Si quieres bajar de peso, posiblemente te ayude también porque tu metabolismo se va a empezar a acelerar.

Segundo Componente: El Agua

Ahora, vamos al siguiente componente dentro de la optimización física de cómo aumentar la energía y este segundo componente es el agua. Como te comentaba, la mayor parte de las personas vivimos deshidratados porque el problema es que no todos los líquidos son agua. Tenemos la percepción muchas veces de que todo lo que nos tomamos de líquido es agua. ¡Sin embargo no es así!

El café por ejemplo. Actualmente hay una gran cantidad de cafeterías de diferentes marcas que nos venden diferentes "líquidos" y podemos estar tomando todo el día café. Sin embargo, el café, como ya sabes, no hidrata tu cuerpo sino que lo deshidratada también. Seguramente te has dado cuenta que después de tomar café, vas al baño inmediatamente y la razón es muy sencilla. Porque es un diurético

y es una forma para deshidratar tu cuerpo y evidentemente que es muy importante que tomes agua.

Yo no te estoy diciendo que no tomes café. **De hecho me gusta mucho el café**. Sin embargo, yo tomo uno al día. Las 12 p.m. en punto es mi hora de café, me tomo solamente una taza. Sin embargo para ese momento, **yo ya tomé dos litros de agua**. Entonces, no digo que dejes de tomarlo. Lo único que te digo es que de alguna forma moderes tu consumo de este tipo de líquidos y que aumentes el volumen de agua que tomas.

Esta es la forma como yo lo hago…

Primero que nada me tomo 1 litro de agua en la mañana en lo que yo denomino mi ritual de arranque. Más a delante, te voy a explicar a qué me refiero. Y el siguiente litro lo tomo a lo largo del día. De hecho, me lo tomo en la mañana antes de mi café, que es a las 12 p.m. Lo que hice, de alguna forma, para aumentar el valor percibido del agua en mi cerebro, es comprarme un contenedor muy costoso. Lo hice así, de alguna forma para darle un valor percibido muy grande a lo que es tomar agua. Me compré un termo, que me gustó, muy caro para ser un contenedor siempre lo tengo junto a mí cuando estoy en el gimnasio, cuando estoy trabajando.

Mucha gente a las 12 p.m., no ha tomado nada de agua, y seguramente ya han tomado 4 o 5 tasas de café. Yo no he tomado absolutamente nada de café y ya tomé 2 litros de agua **y entonces ya me merezco mi tasa de café**. Esa es la forma como yo me hidrato. Por la tarde ya no tomo tanta agua porque no me gusta ir a dormir y tenerme que levantar en la noche al baño. Bueno, si te pasa lo mismo, te recomiendo que lo hagas de esta forma, tomar agua en la mañana y bajar un poco el consumo de líquidos por la tarde.

Tercer Componente: El Ejercicio

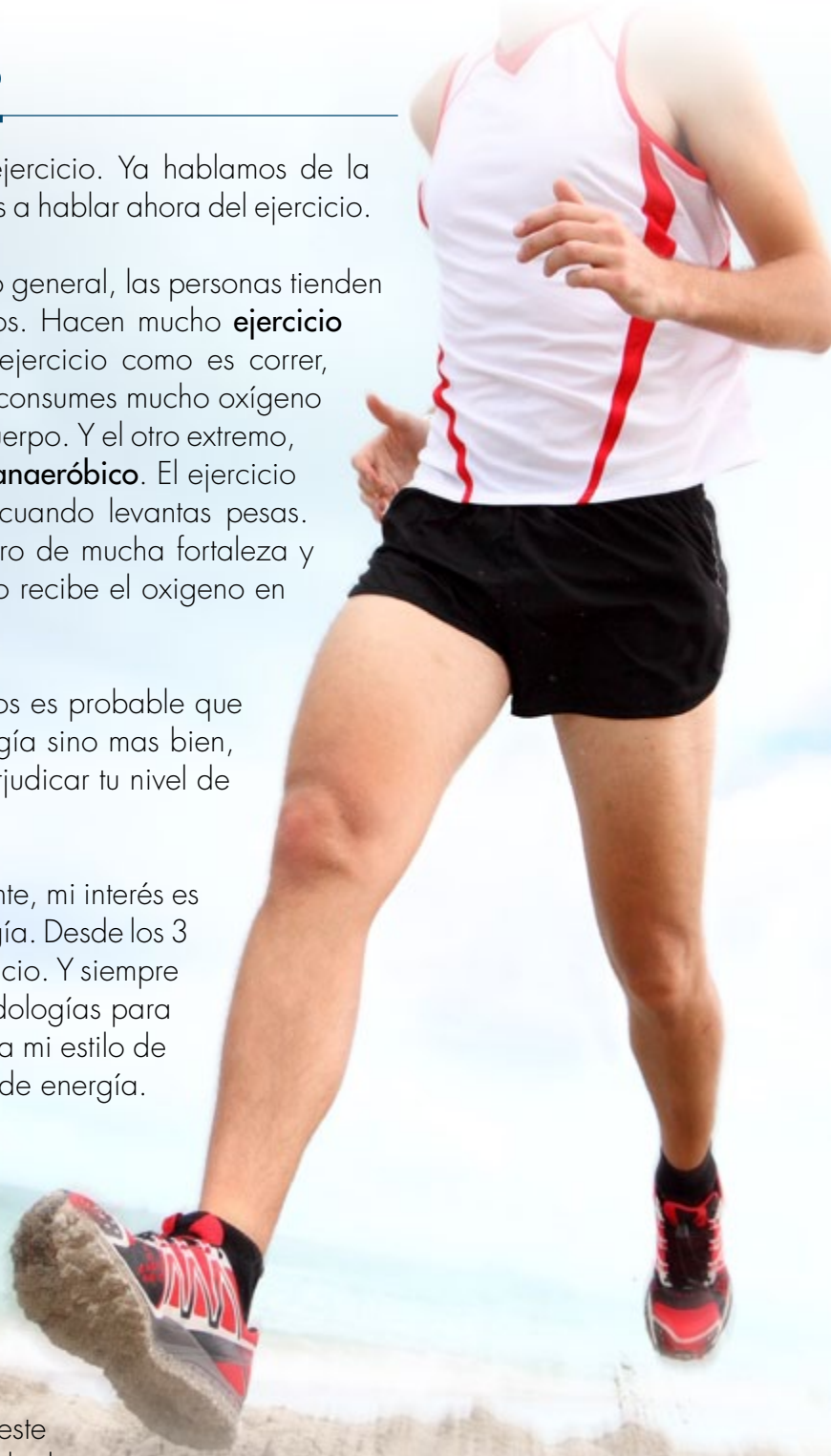
El siguiente elemento es el ejercicio. Ya hablamos de la alimentación y el agua, vamos a hablar ahora del ejercicio.

En el área del ejercicio, por lo general, las personas tienden a irse a dos extremos distintos. Hacen mucho **ejercicio aeróbico**. Es decir, todo el ejercicio como es correr, andar en bicicleta en donde consumes mucho oxígeno que va a tus músculos y a tu cuerpo. Y el otro extremo, la gente hace puro **ejercicio anaeróbico**. El ejercicio anaeróbico es por ejemplo cuando levantas pesas. Son ejercicios muy cortos pero de mucha fortaleza y de alguna forma tu cuerpo no recibe el oxigeno en ese momento.

Sin embargo, los dos extremos es probable que no te ayuden a generar energía sino mas bien, pueden de alguna forma, perjudicar tu nivel de energía.

Como te he dicho anteriormente, mi interés es que aumentes tu nivel de energía. Desde los 3 años de edad he mucho ejercicio. Y siempre he estudiado diferentes metodologías para ver cuál es la más adecuada a mi estilo de vida y aumenta más mi nivel de energía.

Y el mejor sistema que yo he encontrado es el de *Bill Phillips* llamado *"Body for Life"*. Si no has leído este libro te recomiendo que lo hagas. De hecho, por lo general este programa es para bajar de peso, pero en este contexto no quiero hablar de los



conceptos para bajar de peso sino de la forma en que a mí me ha ayudado mucho a aumentar mi nivel de energía.

Lo que yo hago es en primer lugar **una hora de ejercicio anaeróbico**. Es decir, hago una hora de ejercicio con pesas. Luego hago 20 minutos de ejercicio aeróbico y finalmente 10 minutos de estiramiento. Durante los **20 minutos de ejercicio aeróbico**, lo que hago es justamente lo que propone *Bill Phillips*. Ya sea en la caminadora o alguna pista en la naturaleza también, **corro 20 minutos pero dividido en 4 secciones de 5 minutos cada una**. En cada uno de esos 5 minutos, lo que hago durante el primer minuto, lo corro muy lento, el minuto 2 lo corro un poco más rápido, el minuto 3, mucho más rápido, el minuto 4, casi a toda velocidad y el minuto 5, lo corro a toda la velocidad que yo pueda. Y a partir del minuto 6, repito el segundo ciclo de la misma manera. De esta forma hago 4 ciclos de 5 minutos y por lo tanto, son 20 minutos en total.

Si quieres bajar de peso, este método te va a servir mucho. Vas a quemar grasa no solamente cuando lo estas haciendo y vas a seguir quemado grasa después de terminar de hacer el ejercicio.

Te recomiendo que hagas este ejercicio y que solo te quite 20 minutos y te vas a dar cuenta de la energía y la vitalidad que vas a tener todo el día. Y además de eso, la buena noticia es que si quieres bajar de peso, este método te va a servir mucho. Vas a quemar grasa no solamente cuando lo estas haciendo y vas a seguir quemado grasa después de terminar de hacer el ejercicio.

Entonces, repito, este sistema de combinar pesas al principio (una hora en mi caso), y después 20 minutos de los ciclos que acabo de explicar y al final solamente 10 minutos de estiramiento. A mí, en lo personal me ha servido bastante.

Cuarto Componente: El Sueño

Y finalmente, vamos a hablar de un componente de gran importancia, que es el sueño. De nada sirve que tomes mucha agua, que te alimentes bien, que hagas ejercicio, si no duermes bien, porque **seguramente vas a estar cansado**. Si no duermes bien, forzosamente tu cuerpo no va a descansar y te va a costar mucho trabajo aprovechar al máximo todo el esfuerzo que estas haciendo en lo otros tres componentes.

Entonces, en cuanto al sueño, quiero que sepas que **cada hora menos de sueño es una hora menos de productividad para tu negocio**.

Mucha gente que se queda despierta en la noche trabajando en su negocio, piensa que está adelantando. Y no se dan cuenta de que lo único que están haciendo es retrasarse. Porque en realidad son pocas horas las que trabajan bien enfocados. Lo que hacen es trabajar casi todo el día, se desvelan hasta las 2 o 3 de la mañana, según ellos "trabajando". Pero si sumamos la cantidad de horas que son productivos, tal vez sea el 30%. Sin embargo, yo te propongo dormir más, trabajar menos en la noche, pero cuando estés trabajando en el día, tienes que estar enfocado totalmente.

Yo trabajo 5 a 6 horas diarias, tal vez 7 horas diarias, pero cuando salgo de trabajar ya no prendo la computadora, **me desconecto completamente del trabajo**, del Internet y me dedico a descansar.

Tengo rituales muy específicos del sueño. Porque sé que si duermo más, mi productividad va a aumentar mucho más también. Ahora, según la Asociación *"Centers of Desease Control and Prevention"*, el ideal para los adultos es dormir entre 7 y 9 horas diarias. Yo te recomiendo dormir por lo menos 8 horas todos lo días. Y sin embargo, un estudio realizado por esta misma Asociación, reporta que **más del 30% de la gente duerme menos de 6 horas**. Imagínate, si la mayor parte de la gente vive durmiendo menos de 6 horas, y si a esto le sumas que no se alimentan bien, viven deshidratados y no hacen ejercicio, podrás imaginarte **porqué es tan difícil tener un negocio exitoso para la mayor parte de la población**.

Las recomendaciones de esta misma Asociación son:

- Acostarte a la misma hora todos los días
- Reducir la actividad física antes de dormir
- No consumir grandes cantidades de alimentos en la noche
- No tomar café ni alcohol antes de dormir.

Dos Recomendaciones Para Dormir Más Y Mejor

La primera de ellas es la que yo denomino: "Dormidor". La mayoría de la gente, tiene un reloj despertador y la razón es muy sencilla. Es porque tienen un jefe que les dice a qué hora tienen que llegar o porque tienen que llevar a sus hijos a la escuela o porque tienen alguna cita con una persona. Es decir, todos tenemos compromisos que nos obligan a poner un reloj despertador.

Los seres humanos al tener ansiedad, lo que hacemos es tener tensión también en los músculos. Sin darnos cuenta, muchas veces guardamos mucha tensión en todos los músculos de nuestro cuerpo resultado de la ansiedad.

Sin embargo, en la noche no sucede igual. En la noche, como no tenemos presión para dormirnos temprano, la mayoría de la gente se queda despierta hasta muy tarde. Lo triste es que sin darse cuenta le están quitando horas de sueño a su cuerpo y la mayor parte, seguramente por ver un programa de televisión o por realizar actividades intrascendentes que finalmente no te van a servir para nada ni te van a hacer crecer como persona.

Entonces, el primer concepto que yo te recomiendo es que utilices lo que yo denomino como "Un Dormidor". Un Dormidor para mí es simplemente, tener **una alarma que te recuerde la hora en que tienes que dormir**. Así como tienes un reloj despertador, tener una alarma, un reloj que te diga exactamente, la hora a la que tienes que dormir.

El segundo concepto que quiero compartir contigo es *"La Relajación Progresiva"*.

La relajación progresiva fue descubierta por *Edmond Jacobson* en 1930. Jacobson se dio cuenta de que los seres humanos al tener ansiedad, lo que hacemos es **tener tensión también en los músculos**. Sin darnos cuenta, muchas veces guardamos mucha tensión en todos los músculos de nuestro cuerpo resultado de la ansiedad.

El descubrió este método que se le conoce en inglés: *"Progressive Muscle Relaxation"* (PMR) y que consiste simplemente en ir **tensionando y relajando conscientemente cada uno de los grupos musculares de tu cuerpo**.

Esto funciona de una forma muy sencilla. En la noche antes de dormir, lo que quiero que hagas es, simplemente, que prepares el ambiente, tal vez con una música tranquila, una luz tenue, o tal vez apaga las luces. Y antes de dormirte, lo que vas a hacer es cerrar tus ojos, hacer respiraciones muy profundas. Te recomiendo que sean respiraciones con el diafragma, que es el músculo que se encuentra entre tu pecho y tú aparato digestivo. Entonces, coloca la mano, en vez de en el pecho, a la altura del diafragma, un poco más arriba del estómago. Y cuando respires quiero que esta parte se infle como si fuera un globo. Es decir que la respiración sea desde esa parte que es el diafragma en vez de respirar desde el pecho. Esta respiración se ha demostrado varias veces que relaja mucho más a tu cuerpo. Y después de esto simplemente, vas a tensionar conscientemente cada grupo muscular empezando por lo dedos de los pies. Vas a tensionar los dedos de los pies durante 10 segundos y luego durante 20 segundos los vas a relajar. Lo mismo con la planta de tus pies, con tus tobillos, con tus pantorrillas, con los muslos, es decir, vas a ir recorriendo de abajo hacia arriba hasta llegar a la parte más alta de tu cabeza. Parte por parte de tu cuerpo, primero lo vas a tensionar por 10 segundos y luego la vas a relajar durante 20 segundos.

Te aseguro que después de hacer este ejercicio antes de dormir y si le agregas a esto como te decía: música, luz tenue, un ambiente adecuado, **créeme que tu vida va a cambiar**. Vas a dormir mucho más profundo y el día siguiente tu energía va ser como nunca antes lo habías tenido.

Ahora, ya que hemos hablado de los cuatro componentes de la optimización física, hemos llegado a nuestro primer RITUAL!

RITUAL 1

RITUAL DE ARRANQUE

Llegamos al momento más importante de este primer pilar de la *"Optimización Física"*. Se trata del primer ritual al que yo denomino: *"Ritual de Arranque"* que esta basado en un momento del día, al que yo llamo *"El Momento Mágico"*.

El *"Momento Mágico"* son las dos primeras horas de todos lo días de tu vida.

Quiero que sepas que **las dos primeras horas de cada uno de tus días son las mas importantes**. Probablemente te ha sucedido que si un día amaneces molesto y estás de mal humor en las primeras dos horas del día, posiblemente tendrás algún problema, te peleas con tu esposa (o), con tus hijos. Y eso provoca que llegues de mal humor al trabajo y que seas menos productivo, por ese motivo tal vez te pelees con alguien en el trabajo también. Entonces, como te peleaste con alguien en el trabajo, llegas a tu casa de peor humor y de alguna forma sigues este mismo comportamiento.

Y si tu momento mágico es negativo todos lo días de tu vida, evidentemente en 10, 15 o 20 años vas a tener una vida matrimonial muy negativa, una vida profesional muy negativa, una vida física muy negativa y vas a llegar al fracaso en cada una de las áreas de tu vida.

Ahora, que pasaría si, de alguna forma, condicionarás a tu cuerpo y a tu mente para que tu *"Momento Mágico"* fuera positivo, para que las primeras dos horas de todos los días de tu vida fueran totalmente positivas.

RITUAL 1: RITUAL DE ARRANQUE

¿Cómo lo hago yo? Como vas a ver a continuación hago un ritual de ejercicio muy positivo que de alguna forma me ayuda a empezar el día con toda la energía, con todo el optimismo y toda la fuerza. Y esto hace que esté de buen humor con mi familia, llego a trabajar con toda la energía, con toda la creatividad, con toda la energía productiva y creativa. Y esto hace que en 5, 10 o 40 años de mi vida en todas las areas sea mucho mejor y siga mejorando en los siguientes años. Entonces, yo te invito a que hagas exactamente lo mismo.

¿Cómo hago mi Ritual de Arranque?

La preparación consiste en que todas las noches preparo mi maleta para ir al gimnasio al día siguiente para hacer ejercicio. Y lo hago exactamente de la misma forma todos los días. Lo hago así para que mi mente y mi cuerpo no reciban estímulos distintos en este caso y se condicionan adecuadamente. Tengo la misma maleta. En las mismas bolsas de la maleta, meto las mismas cosas, por ejemplo, mis dos toallas para secarme después de ir a la piscina, mis guantes del gimnasio, mi reproductor de MP3, etc.

Te puedo decir desde que empecé con este Ritual, mi cuerpo no solamente no padece el levantarme temprano en la mañana sino, que desde que estoy preparando la maleta para hacer ejercicio, ya estoy disfrutando la actividad.

Al día siguiente me levanto a las 5 de la mañana y tengo **2 horas muy enfocadas a mi "Ritual De Arranque"**. Sin embargo, no hago ejercicio las 2 horas, sino hago ejercicio una hora y 30 minutos como te lo expliqué. Esa hora y media esta dividida en pesas, ejercicio aeróbico y estiramientos. Después de esa hora y media, lo que hago es el segundo componente que es el más importante, **que es el componente de condicionamiento**. Lo que hago es, simplemente, recompensar mi cuerpo por haberse levantado temprano. Junto al gimnasio al que yo voy, hay un lugar donde hay una piscina, una sauna, un vapor y un jacuzzi en un centro de relajación. Lo que hago es, me olvido del ejercicio y durante 30 minutos, **solamente me dedico a consentir a mi cuerpo, a descansar y a relajarme**. Y esto lo

RITUAL 1: RITUAL DE ARRANQUE

hago para condicionarme positivamente para que mi mente asocie el ejercicio y el haberme levantado tan temprano con esta actividad totalmente gratificante y positiva.

Te puedo decir desde que empecé con este Ritual, mi cuerpo no solamente no padece el levantarme temprano en la mañana sino, que **desde que estoy preparando la maleta para hacer ejercicio, ya estoy disfrutando la actividad**.

Me imagino que para este momento te das cuenta de la importancia que tiene tener una gran energía y vitalidad todos los días de tu vida. Ahora, vamos a hablar de cómo optimizar también el activo más valioso que tenemos todos los emprendedores: El tiempo.

SEGUNDO PILAR:
PRODUCTIVIDAD MÁXIMA

El activo más importante que tenemos los emprendedores es el tiempo, no el dinero. Si se te acaba el dinero, puedes generar más o pedir un préstamo. Hay formas de ganar más dinero, sin embargo, **el *tiempo* es algo que no podemos recuperar**. Si pierdes una hora o un día, no hay forma humana en la que puedas recuperar esa hora o ese día. Entonces el tiempo es el activo más importante con el que contamos todos los emprendedores. Sobre todo en el momento actual en que estamos viviendo, en el cual tenemos acceso a una gran cantidad de medios de comunicación y que no son otra cosa más que interrupciones a lo largo del día. Sobre todo en este momento, es muy importante que sepas **cómo controlar y como dominar tu tiempo**.

Los dos rituales que tengo en el área de la Productividad Máxima, están basado en dos principios:

1. Conexión y Desconexión
2. Terminar Antes de Empezar

Primer principio: Conexión y Desconexión

Este principio está basado en un libro, si no lo has leído, te lo recomiendo. El nombre del libro es: *"The Power of Full Engagement"*. Te recomiendo que el día de hoy lo compres y lo leas. Créeme que es uno de los libros que yo he leído **no una sino muchas veces**. Y cada vez que lo leo e implemento todas las técnicas, me ayuda tener toda la energía, toda la vitalidad y todo el avance que he tenido en mi negocio. Es uno de los mejores libros que he leído en toda mi vida. Si no hablas inglés, te pido que busques alguien que te ayude a traducirlo porque es un libro que vale oro. Te va a dar muchísima energía y mucha productividad.

El autor del libro es *Tony Schwartz*. *Schwartz* habla de que hay dos tipos de atletas: uno el maratonista y el velocista. Los maratonistas, lo que hacen es correr, correr y correr…. Y pueden correr 5, 6 o 7 horas continúas y no descansar. Y si observas el cuerpo de un maratonista, por lo general, es un cuerpo muy delgado y los músculos no están tan desarrollados, es decir, son fuerte pero son muy delgados. ¿Porque? Pues, porque no descansa su cuerpo, siempre están haciendo ejercicio.

Sin embargo, qué sucede con alguien que corre 400 metros, a toda la velocidad y luego descansa. Los cuerpos de las personas que corren una distancia muy corta y descansan mucho tiempo son tiempos con una fortaleza mucho mayor. No tengo nada en contra de un maratonista o de un velocista, simplemente es una analogía para que entiendas a que se refiere *Tony Schwartz* en su libro.

En el trabajo, la mayor parte de la gente trabaja como los maratonistas.
Todo el tiempo están trabajando y nunca descansan.

Simplemente, dice que en el trabajo sucede exactamente lo mismo. En el trabajo, **la mayor parte de la gente trabaja como los maratonistas**. Todo el tiempo están trabajando y nunca descansan. Si no hay esta *"Conexión y Desconexión"*, si no se le da esta importancia que tiene el descanso, así como los músculos del maratonista no crecen y tu negocio tampoco va a poder crecer. Date cuenta de la importancia de saber trabajar sino también desconectarte, saber también descansar y tener rituales muy específicos para descansar y no solamente trabajar.

Segundo principio: Terminar Antes de Empezar

Este principio esta basado sobre una enseñanza de *Jim Rohn*. Seguramente, conoces a *Jim Rohn* que fue uno de los grandes maestros en el área de la superación personal.

Rohn decía: **"No empieces un día hasta que no lo hayas terminado."** Y a lo que se refiere es muy sencillo. El dice que si quieres construir un edificio, lo primero que tienes que hacer es terminarlo. Tienes que terminarlo mentalmente. Es decir, saber exactamente, cómo va a quedar ese edificio antes de empezar. Ya que lo terminaste mentalmente, ya lo puedes empezar a construir.

Lo mismo sucede con tus días. Si tú llegas a tu oficina o estás en tu casa empezando tu negocio y empiezas a trabajar sin saber exactamente qué es lo que vas a hacer, lo más seguro es que tu día sea exactamente igual que el día de la mayor parte de

los emprendedores. Abren su correo electrónico, empiezan a contestar correos de las demás personas y cuando hacen eso, lo más seguro es que en vez de estar trabajando en su agenda, están trabajando en la agenda de los demás y están haciendo cosas que los demás necesitan de ellos, en vez de estar haciendo lo que realmente necesitan para hacer crecer su negocio.

Entonces, imagínate que tú terminarás el día antes de empezarlo o terminarás la semana antes de empezarla. Esto haría más fácil tus días y tus semanas y mucho más productivas porque sabes exactamente, qué actividades vas a hacer, con quién vas a hablar y todo lo que tienes que hacer para crecer tu negocio esa semana o ese día.

Y como te decía, basado en estos dos principios, son mis dos rituales que son: Ritual 2: *"El Segmento Productivo"* y Ritual 3: *"La Hora de Oro"*. El primero esta basado en el concepto: *"Conexión y Desconexión"* de Tony Schwartz y el otro que es La Hora de Oro esta basado en el concepto de: *"Terminar Antes de Empezar"*, de Jim Rohn.

RITUAL 2

EL SEGMENTO PRODUCTIVO

Esto es lo que la mayoría de los emprendedores hacen al principio del día: encienden la computadora, revisan su correo electrónico, abren su cuenta de Facebook o de alguna red social, abren You Tube tal vez o alguna página de videos para estar entreteniéndose al mismo tiempo que están trabajando. Y pueden estar, tal vez 10 o 12 horas o más todos los días, "trabajando". Sin embargo, si sumas la cantidad de actividades realmente productivas que hicieron, posiblemente, no sean ni siquiera 2 horas.

Entonces, lo importante de este ritual al que yo llamo: **Segmento Productivo**, es saber exactamente las actividades que tienes que realizar para crecer tu negocio.

Una actividad en mi negocio por ejemplo, que es de alta productividad, es **crear contenido**. Yo vendo cursos, vendo información y vendo contenido. Entonces, si yo me siento una hora a grabar un curso o grabar un producto, evidentemente que es una **actividad altamente productiva en mí negocio**. Obviamente, para cada negocio, la actividad más productiva va a cambiar, pero piensa en tu negocio, en tu industria, en tu nicho de mercado: ¿Cuál es la actividad o actividades más importantes y más productivas?

Y ahora, imagínate que en vez de trabajar todo el día y sin descanso en esa actividad, tú dividieras tu día en segmentos de tiempo muy específicos para que pudieras dedicarle un tiempo determinado, trabajar sin interrupciones y luego desconectarte, es

RITUAL 2: EL SEGMENTO PRODUCTIVO

decir descansar. Conscientemente, dejar de trabajar y dejar que tu mente y tu cuerpo descansen.

Te voy a explicar específicamente cómo hago yo este ritual. Primero que nada la preparación que es simple. Tengo un cronómetro que compré, de hecho es un reloj de cocina. Lo hice así porque tiene números grandes, una campana y una alarma que me dice cuando ya se me terminó mi segmento productivo. Este reloj de cocina, lo tengo en frente de mi computadora.

He probado muchos segmentos diferentes y el que a mi mejor me funciona actualmente es : 50/10 – 50/30. Te voy a explicar en qué consiste.

Realizo 50 minutos de trabajo sin interrupciones, es decir desconecto mi teléfono celular, apago todo tipo de interrupciones, desconecto todo lo que me pueda distraer y trabajo durante 50 minutos. **Después descanso 10 minutos**. En el descanso es importante tomar el tiempo, para que los 10 minutos no se conviertan en un descanso de 40 o 50 minutos. **Luego vuelvo a mi trabajo por 50 minutos y después 30 minutos de descanso**. Y repito el mismo proceso hasta terminar mi día de trabajo.

Ahora, cuando son 30 minutos de descanso, lo que yo hago por lo general es **comer algún alimento altamente nutritivo**. Como te decía, es mejor hacer varias comidas de

En el descanso es importante tomar el tiempo, para que los 10 minutos no se conviertan en un descanso de 40 o 50 minutos.

RITUAL 2: EL SEGMENTO PRODUCTIVO

menor cantidad a lo largo del día. Entonces en esos segmentos de 30 minutos lo que hago es comer, por ejemplo, nueces o vegetales que me puedan devolver la energía que estoy perdiendo cuando estoy trabajando. Y cuando estas haciendo esto, estas todo el día trabajando en lo más importante en tu día de trabajo y al mismo tiempo tienes la energía óptima porque estas teniendo, también estos momentos de descanso.

Ahora, ¿Cuál es el componente de condicionamiento?

El componente de condicionamiento en este caso, es el siguiente. Lo que hice fue comprarme unos audífonos. Tú lo puedes hacer como lo quieras hacer. Simplemente, compra algo que te guste. A mí, me gusta mucho la música clásica, me compré unos audífonos de muy buena calidad, de hecho estos audífonos son muy costosos y te lo digo para que entiendas la técnica de aumentar el valor percibido del ritual.

Cuando me pongo mis audífonos, parece que estoy dentro de una sala de conciertos, literalmente. Se escucha espectacular y estoy escuchando música clásica durante mi segmento productivo. De hecho, mientras estoy escribiendo las palabras que estás leyendo en este

RITUAL 2: EL SEGMENTO PRODUCTIVO

momento… ¡Estoy escuchando música clásica! Imagínate entonces, estar disfrutando de buena música y al mismo tiempo poder estar trabajando en la actividad más productiva del negocio.

Imagínate la diferencia de productividad que vas a tener si haces esto, si haces algo que disfrutes, y además conscientemente estas trabajando en lo que más dinero va a generar a tu empresa.

RITUAL 3

LA HORA DE ORO

Como te decía antes, este Ritual está basado en el principio de *Jim Rohn* que dice: "Terminar Antes de Empezar", es decir "No empieces un día o una semana hasta que no la hayas terminado".

Este ritual es muy sencillo. Lo hago normalmente los domingos por la tarde. Simplemente **dedico una hora a planear mi semana**. Planeo, exactamente, qué es lo que voy a hacer, con quién voy a hablar, a qué hora voy a hablar con cuáles personas. Es decir, **todos los segmentos que te decía 50/10 – 50/30, los lleno en una hoja de papel**, para saber a qué me voy a dedicar en cada uno de esos segmentos,, cada día de la semana. Y así cada día de la semana sé exactamente qué es lo que voy a hacer.

Al hacer *"La Hora de Oro"*, lo que sucede es que cuando llego el lunes por la mañana a mi oficina, prendo la computadora y en ese momento **ya sé exactamente lo que tengo que hacer**. De hecho, por ejemplo, lo primero que hago no es revisar mi correo electrónico. Te reto a que hagas lo mismo. **Lo primero hago lo que es más productivo**. Hago las llamadas que tengo que hacer, hago los productos que tengo que desarrollar, hago lo que sí va hacer crecer mí negocio y no lo que se me hace más fácil.

La *"Hora de Oro"*, la llamo así porque **es la hora más productiva de toda la semana** porque es la que hace que yo no pierda el tiempo a lo largo de la semana.

¿Cuál es el componente de condicionamiento en este caso?

RITUAL 3: LA HORA DE ORO

Simplemente me siento frente al escritorio que tengo en casa, pongo música clásica, en este caso no con audífonos sino con una bocina y disfruto literalmente este momento. Espero todos los domingos para que llegue este momento porque lo disfruto inmensamente porque ya me condicioné a hacerlo con gusto. De esta forma lo hago y sé que llego el lunes por la mañana y trabajo en lo más productivo.

Ahora, mucha gente me pregunta: ¿Cómo dividir la semana? ¿Que tipo de actividades hago los lunes, martes, miércoles, jueves y viernes?

Tenemos mucho más energía el lunes, martes y miércoles y después jueves y viernes ya empezamos, por lo general, a pensar en otras cosas y en otras actividades.

Yo estoy convencido, de hecho es una realidad, que nuestra energía va disminuyendo a lo largo del día. Por un lado, tenemos más energía en la mañana que en la tarde o en la noche. Y por otro lado, nuestra energía y nuestra productividad van disminuyendo también a lo largo de la semana. Es decir, tenemos mucho más energía el lunes, martes y miércoles y después jueves y viernes ya empezamos, por lo general, a pensar en otras cosas y en otras actividades.

Entonces lo que yo hago es que **lunes, martes y miércoles y sobre todo por las mañanas, hago mis actividades más productivas**. Y jueves y viernes, hago las actividades que no son productivas, sino que son más de soporte y educación.

Como se muestra en la gráfica a continuación, las tres actividades que yo hago el lunes, martes y miércoles son *Clientes, Contenido y Conversión*.

Pilar 2: Productividad Máxima

1. Clientes	2. Contenido	3. Conversión	4. Soporte	5. Educación
↓			↓	
Lunes, Martes y Miercoles			Jueves y Viernes	

Clientes, son todas las actividades que yo tengo que realizar **para generar clientes nuevos** en mi negocio. Puede ser una campaña publicitaria, puede ser una llamada telefónica. Todas las actividades que están relacionados con traer nuevos prospectos o nuevos clientes a mi negocio.

RITUAL 3: LA HORA DE ORO

El segundo es *Contenido*, se trata de todas las actividades que yo realizo para **crear productos** que en mi caso es contenido. Si en tu caso no es contenido, evidentemente, este paso dos sería producto.

Tercero, es *Conversión*, que es simplemente todo lo que tienes que hacer para **convertir a un prospecto en un cliente** y obviamente es una tarea altamente productiva. Puede ser escribir una carta de ventas, un video de ventas, un sistema de auto-respondedor para mandarles correos electrónicos automatizados. Entonces, todas las actividades que tengan que ver con **cerrar la venta**, con convencer a la gente que compren tu producto.

Estas tres, son las actividades más productivas dentro de los negocios.

Finalmente, jueves y viernes, me dedico a *Soporte y Educación*. *Soporte*, se refiere a todo lo que es servicio al cliente, contabilidad, limpiar la oficina, limpiar mi correo electrónico, revisar mis carpetas para que todo fluya de forma adecuada. Todas las actividades que tienen que ver, más que con productividad, con soporte. También, son muy importantes estas actividades porque obviamente tu negocio no va a poder marchar si no tienes este tipo de actividades muy bien optimizadas. Sin embargo, yo las hago, jueves y viernes ya que mi nivel de energía no es tan alto.

Y la quinta actividad es *Educación*. Es muy importante que yo tenga horas en la semana totalmente dedicadas para seguir aprendiendo, para seguir tomando cursos, para seguir leyendo y escuchando información. De hecho, la lectura es un tema diferente, lo vamos a ver más adelante cuando hablemos del *"Libro de la Semana"*, eso es algo que hago todos los días. Sin embargo, estudiar cursos más avanzados y más sofisticados, lo hago jueves y viernes.

Seguramente para este momento sabes ya cómo aumentar tu productividad utilizando los 2 rituales que te recomendé: "Segmento Productivo" y "La Hora De Oro". Ahora, vamos a hablar de tu educación. Es decir, los rituales necesarios para aprender mejor y más rápido que tus competidores. Quiero que leas con atención.

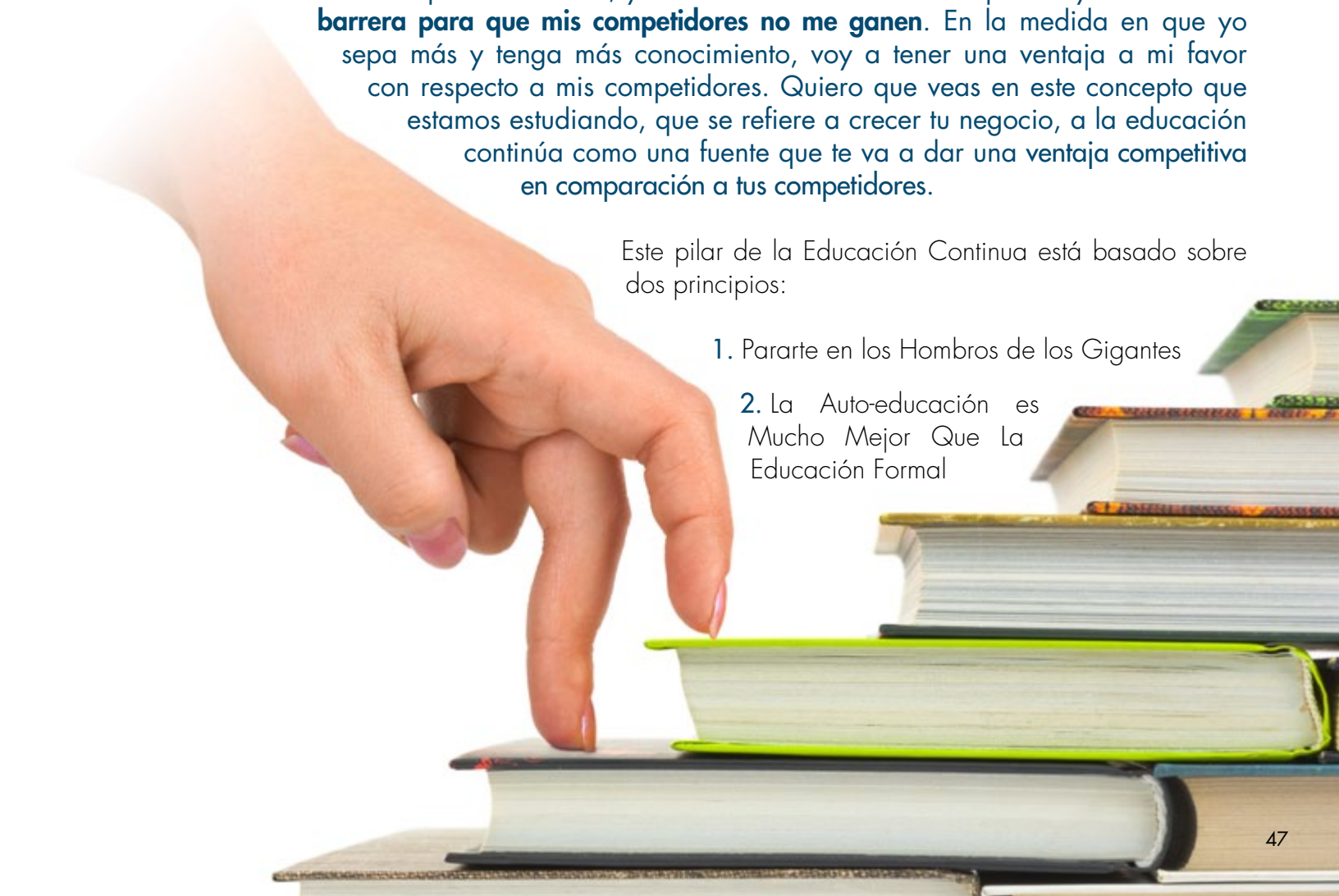
TERCER PILAR:

EDUCACIÓN CONTÍNUA

El objetivo principal de la Educación Continua es que puedas aprender mucho más rápido que tus competidores, para que tengas una ventaja competitiva. Cada ves que estoy aprendiendo un concepto nuevo, cada vez que aprendo una técnica distinta, un truco diferente, alguna metodología nueva, cada una las veces que esto sucede, yo lo veo en mi mente como que estoy **creando una barrera para que mis competidores no me ganen**. En la medida en que yo sepa más y tenga más conocimiento, voy a tener una ventaja a mi favor con respecto a mis competidores. Quiero que veas en este concepto que estamos estudiando, que se refiere a crecer tu negocio, a la educación continúa como una fuente que te va a dar una ventaja competitiva en comparación a tus competidores.

Este pilar de la Educación Continua está basado sobre dos principios:

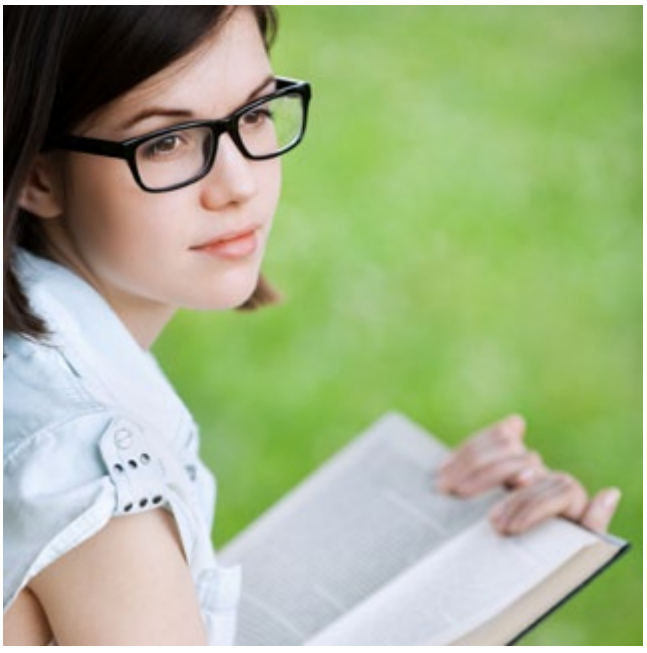
1. Pararte en los Hombros de los Gigantes
2. La Auto-educación es Mucho Mejor Que La Educación Formal



A qué me refiero con el primer punto. Imagínate por un momento, la cantidad de información a la que tienes acceso actualmente. **Tienes acceso al conocimiento de todas las personas que han estado en la tierra desde el momento que se inventó la escritura**. Gracias al Internet tienes acceso a este tipo de información. Puedes leer biografías de gente que ha hecho muchos millones de dólares en su vida. No solamente en la actualidad sino en años anteriores. Entonces, imagínate tú, si en vez de "reinventar la rueda", tienes acceso a lo que pensaban o lo que piensan alguna personas que **ya alcanzaron los objetivos que tu quieres alcanzar**.

¿Qué es tener una empresa exitosa? Si quieres saber lo que es tener una empresa exitosa, simplemente estudia a los hombres grandes de la historia que ya han hecho lo que tú quieres hacer. Estudia sus biografías, analiza lo que hicieron para empezar sus negocios, los obstáculos a los que se enfrentaron y esto va a hacer que te *pares en los hombros de los gigantes* y que de alguna forma entiendas mejor y acortes el camino que vas a tener que cruzar hacia el éxito.

Hay una frase, que dice: "si quieres tener un buen nivel de vida, ve a la Universidad, pero si quieres ser millonario auto-edúcate."



Y el segundo principio dice que la *auto-educación* es mejor que la educación formal. Hay una frase, que dice: "si quieres tener un buen nivel de vida, ve a la Universidad, pero si quieres ser millonario auto-edúcate."

Y la razón es muy sencilla. Yo no tengo nada en contra de los profesores Universitarios. Sin embargo, la mayoría de los profesores de la Universidad que enseñan negocios, ventas o mercadotecnia, reciben un sueldo muy bajo en comparación con el ingreso que tiene los empresarios que han sido muy exitosos. Empresarios que han creado negocios multimillonarios. Entonces, cómo puedes comparar el conocimiento que tiene un profesor de Universidad que lo único que sabe es en teoría, con el conocimiento de una persona que inició una empresa, que empezó un negocio, que se topó con ciertos obstáculos y los supo resolver y que actualmente tiene un negocio muy exitoso.

Evidentemente, la auto-educación te da acceso, no

solamente a lo que saben los profesores universitarios, que es pura teoría, sino al conocimiento más valioso en el área de los negocios que es el conocimiento de **la experiencia real de los empresarios**.

Date cuenta de que para ser millonario o para tener un negocio muy importante y que crezca rápidamente, tienes forzosamente que aprender de la gente que ya lo ha hecho.

Basados en estos dos principios, que son: "Párate en los Hombros de los Gigantes" y que "la Auto-educación es mucho mejor que la educación formal", es que he hecho mis dos rituales siguientes:

Ritual 4: *Momento Mastermind*

Ritual 5: *El Libro de la Semana*

RITUAL 4

MOMENTO MASTERMIND

Este Ritual está basado en el concepto de *Napoleon Hill*. Si no sabes quién es *Napoleon Hill*, te comento que fue un escritor del siglo pasado. *Andrew Carnegie* fue en ese momento uno de los hombres más ricos del mundo, y cuando conoció a *Napoleon Hill*, le impactó su personalidad, le impresionó mucho cómo escribía y le asignó la tarea de escribir un libro con lo principios de hacerse rico.

Carnegie estaba convencido de que deberían existir ciertos principios que la gente pudiera seguir, como una receta para obtener riqueza. Y para esto, le pedió a *Napoleon Hill* que entrevistara a los hombre más ricos de ese momento. Y lo presentó con una gran parte de sus amigos, como *Thomas Alva Edison, Alexander Graham Bell, Henry Ford* y *John Davison Rockefeller*.

Le presentó entonces a la gente que más dinero tenía, que más éxito había alcanzado en los negocios. *Napoleon Hill* lo que hizo fué entrevistarlos y preguntarles cómo fue que tuvieron éxito en los negocios. Y con todo este conocimiento *Hill* escribió varios libros y uno de ellos, el más importante, es: *"Think and Grow Rich"* ("Piensa y Vuélvete Rico").

Este libro, uno de los conceptos de los que habla es el concepto del *Mastermind*. Un *Mastermind* consiste simplemente en **reunirte periódicamente con personas que están en tu misma industria**.

Te pongo un ejemplo muy concreto y real. Yo me dedico a vender cursos en Internet, lo que hago es buscar a la gente que hace lo

RITUAL 4: MOMENTO MASTERMIND

mismo que yo y de preferencia **que tengan más experiencia y más éxito que yo**. Organizo un grupo de reunión con ellos. Y entonces nos reunimos una vez cada semana o cada dos semanas. Gracias a la magia de Internet, no nos hemos tenido que reunir físicamente. Todos vivimos en países diferentes y tenemos una reunión virtual, una reunión cibernética en la cual durante una hora o a veces hora y media, cada quién expone sus ideas.

Cada quién comparte una aportación al grupo y por otro lado, cada quién dice un problema que está teniendo y los otros integrantes del grupo le ayudamos a esa persona a resolver el problema.

Lo que hacemos por lo general, cada quién comparte una aportación al grupo y por otro lado, cada quién dice un problema que está teniendo y los otros integrantes del grupo le ayudamos a esa persona a resolver el problema.

Entonces, este concepto es muy importante porque evidentemente vas a aprender de gente que está teniendo éxito. Este es el tipo de conocimiento que no vas a poder aprender en las universidades, porque esta gente está compartiendo sus técnicas y sus ideas, así como sus resultados positivos y negativos que te van a ayudar a aprender y a recortarte el camino.

RITUAL 4: MOMENTO MASTERMIND

Vuelvo a insistir en la importancia del concepto de *Mastermind*. Yo lo denomino: *Momento Mastermind* porque para mí **es un momento muy importante** y quiero que sepas que no tengo un solo *Mastermind*, tengo varios porque yo vendo productos en diferentes industrias y en diferentes nichos de mercado y tengo un *Mastermind* distinto para cada una de estas industrias.

En mi *Momento Mastermind* lo que hago es, simplemente, enfocarme durante una hora u hora y media a hablar sin interrupciones con estas personas.

En mi *Momento Mastermind* lo que hago es, simplemente, enfocarme durante una hora u hora y media a hablar sin interrupciones con estas personas.

¿Cuál es el Componente de Condicionamiento?

Lo que hago es que tengo un programa que se integra con Skype, que es uno de los programas que permite hablar a distancia, y este programa te permite ver físicamente a las personas con quien estas hablando. Es impresionante porque si somos 5 o 6 personas en la llamada. El que está hablando, su imagen se hace grande y pasa al centro, como si estuviéramos juntos físicamente.

Y este es mi componente de condicionamiento, por el simple hecho de que un negocio como el mío se puede volver muy solitario. El mundo del Internet te impide tener contacto directo y real con mucha gente y para mí el hecho de ver físicamente, por lo menos en la pantalla, a los integrantes, es algo muy positivo porque juega el papel de una interacción social, una interacción real. Por lo mismo, esto hace que sea un componente de condicionamiento y que disfrute realmente mí *Momento Mastermind*.

Entonces te recomiendo que tu también busques un componente de condicionamiento. Si no tienes un *Momento Mastermind*, te recomiendo que lo formes. Cuando de alguna forma contactas con una persona por un lado, contactas a otra persona por otro lado y los presentas para hacer un grupo, créeme que en su mente vas a quedar como el

RITUAL 4: MOMENTO MASTERMIND

vínculo entre ellos. Y la idea que van a tener de ti va a ser una idea muy fuerte porque tú eres realmente el que esta formando ese grupo de estudio.

Dentro de este tercer pilar, mi otro ritual es al que yo llamo: *"El Libro de la Semana"*. Hay estudios que afirman que el **42% de la gente que termina la Universidad nunca vuelve a leer un libro en toda su vida**.

Imagínate tú que pudieras leer un libro a la semana. Que tú leyeras todo lo relacionado con tu industria y con el tema de tu negocio, un libro cada semana. Estamos hablando de que todos los años, vas a leer 52 libros. Yo te garantizo que si tú lees 52 libros cada año, en dos o tres años te vas a convertir en uno de los mayores expertos de todo el mundo en el tema de lo que estas haciendo en tu negocio.

Es lo que yo he hecho. Te aseguro que **poca gente en el mundo tiene el mismo conocimiento de comercio electrónico que yo tengo**.

Soy calificado dentro de los mejores en el mundo ¿Por qué? Porque todo lo que hago es leer, aprender y no dejar de estudiar. Y por lo mismo, te propongo que tú tengas este mismo ritual al que yo denomino: *El Libro de la Semana*.

RITUAL 5

EL LIBRO DE LA SEMANA

Este ritual esta basado en un principio de *Rich Schefren*. Si no lo conoces, es muy importante que investigues un poco acerca de él y que si tienes la oportunidad, estudies algunos de sus cursos.

Lo que *Rich Schefren* dice es: hay dos tipos de información. La primera es el que el llama: *"Just In Case Information"* y la segunda es: *"Just In Time Information"*.

"Just in Case" significa: *"Por si acaso"* y se refiere a lo que la mayor parte de la gente aprende. Simplemente se ponen a estudiar una gran cantidad de información solamente por si acaso algún día la necesitan para su negocio.

"Just in Time" significa: *"Justo a Tiempo"* y es lo que según *Schefren* debe de ser, es decir, lo que debes estudiar es solamente la información que necesitas para crecer tu negocio.

Esa información va a cambiar dependiendo de la fase de tu negocio. Si estas apenas iniciando tu negocio, tal vez tengas que aprender tácticas de venta, cómo convencer a la gente, tácticas de persuasión, cómo vender tu producto, cómo llegar a tocar puertas y de alguna forma presentar tu oferta a diferentes prospectos.

Sin embargo cuando tu negocio empieza a crecer, tal vez necesitas aprender, otras cosas como de recursos humanos, de sicología, de contratación de personal, de sistemas de procesos, es decir una gran cantidad de temas que no necesariamente tienen que ver con cómo iniciar un negocio.

RITUAL 5: EL LIBRO DE LA SEMANA

Pero lo que importa aquí es que entiendas la diferencia de *Just in Case*, es decir *Por si Acaso*, o *Just in Time* que quiere decir *Justo a Tiempo*. Yo te recomiendo que todos los libros que leas todas las semanas que sean *Justo a Tiempo*. Haz un lista de los temas que necesitas aprender para crecer tu negocio y dedícate a estudiar un libro a la semana solamente de ese tema.

¿Cómo es el ritual que yo tengo de lectura?

Lo que hago, simplemente, es dividir el libro de la semana en siete días. Como tú sabes, cada semana tiene 7 días y parece difícil de leer un libro cada semana. Sin embargo no es difícil. Yo en promedio, leo entre 30 y 35 hojas cada día. Estamos hablando de 30 a 40 minutos de lectura. No estamos hablando de 2 o 3 horas. De igual manera, lo hago escuchando música clásica. No sabes cómo disfruto este momento con mi música clásica leyendo y aprendiendo, porque sé que es una actividad muy corta en tiempo pero al hacerlo de forma consistente me va a dejar mucho conocimiento todos los días de mi vida.

Ahora, ya que entiendes el pilar de "Educación Continua" y los 2 rituales que yo personalmente realizo en este pilar, vamos a hablar de un concepto muy interesante. Ya que es ahí en donde van a surgir tus mejores ideas de negocio.

CUARTO PILAR:
DESCONEXIÓN TOTAL

El objetivo principal de este pilar no es descansar. No es solamente que te vayas de vacaciones, no es simplemente que descanses. Es importante que descanses, sin embargo, lo más importante en este contexto de crecer tu negocio, son **las ideas que se te van a ocurrir cuando estas descansando** o las ideas que vas a generar cuando estés desconectado.

Este concepto, lo aprendí de uno de los grandes maestros de la mercadotecnia de nombre: *Jay Abraham*. Si no conoces a *Jay Abraham*, te recomiendo que leas toda la información que puedas acerca de él. *Jay Abraham* transformó mi forma de pensar en los negocios. Y él, que es realmente un estratega de negocios, tiene un libro que cuesta 1000 dólares. Imagínate un libro que cuesta 1000 dólares y se llama: *"Stealth Marketing"*.

Este libro lo he leído muchas veces y he aprendido muchos principios. Sin embargo uno de los principios más importantes, de hecho el más importante que aprendí en este libro dice que **tus mejores ideas están en tu mente subconsciente**.

Te aseguro que si estas trabajando, muy concentrado o concentrada, en tu oficina frente a la computadora, es muy difícil que se te ocurra una buena idea. Y la razón es muy sencilla. La razón es que tu mente está trabajando a nivel consciente, muy enfocada en lo que estas haciendo. Sin embargo, las mejores ideas están ocultas en la mente subconsciente y nunca van a surgir si estas concentrado o concentrada en tu trabajo.

Por lo mismo, tienes que, conscientemente, provocar o generar momentos en tu vida en los cuales te **desconectes de tu trabajo**, en los cuales descanses para que las mejores ideas puedan surgir. Yo te puedo decir que mis mejores ideas, las que han transformado mi negocio, mis mejores productos, los mejores nombres para mis productos, las mejores transformaciones en mi negocio **han surgido en mis rituales de desconexión total**.

Entonces, bajo este principio de que las mejores ideas están en la mente subconsciente, están basados los rituales número 6 y 7.

Ritual 6: *EL Retiro de la Calidad de Vida*

Ritual 7: *El Libro de Tu Vida*

RITUAL 6

EL RETIRO DE LA CALIDAD DE VIDA

Desde que yo empecé mi negocio, me di cuenta de la importancia que tenía desconectarme de la gente y del trabajo. Y cada año, desde entonces, me desconecto totalmente del planeta durante una semana. Es decir, durante una semana, me voy a algún lugar lejano, me desconecto de mi familia incluso. Mi familia ya sabe que no me pueden hablar por teléfono, ni por correo electrónico. Obviamente para alguna emergencia, saben donde estoy y cómo localizarme. Pero si no hay ninguna emergencia, ellos saben que es muy importante para mí tener ese espacio **sin tener ningún tipo de contacto y comunicación con el mundo exterior**. No reviso mi correo electrónico. Simplemente, estoy allí para descansar, desconectarme, dejar de pensar en el negocio, **es allí donde van a surgir mis mejores ideas**.

Evidentemente, la forma como yo he hecho esto del *Retiro de la Calidad de Vida*, ha cambiado de acuerdo con mis recursos económicos. Al principio no tenía dinero, y por lo mismo era muy difícil hacerlo en un lugar lejano. Sin embargo, actualmente, ya que tengo éxito en los negocios, te puedo decir que me voy una semana a un sitio mágico, me voy al mejor hotel que pueda conseguir en ese lugar, los mejores restaurantes, simplemente para premiarme por el éxito que he tenido. Disfruto de una gran calidad de vida. Me hago diferentes masajes, es decir, disfruto mucho, me consiento a mi mismo durante una semana. Descanso, me despierto tarde. No hago ejercicio esa semana porque evidentemente, todo el año hago mi Ritual de Arranque. Esa semana, simplemente descanso, relajo mi cuerpo y mi alma.

RITUAL 6: EL RETIRO DE LA CALIDAD DE VIDA

Y es allí, donde han surgido mis mejores ideas, sin pensarlas y sin ponerme a trabajar. Si por ejemplo, estoy caminando en el bosque, o estoy descansando, o estoy dormido, de repente sale una muy buena idea. Regreso del *Retiro de la Calidad de Vida*, la implemento y es un lanzamiento que me generará mucho dinero. Por lo mismo, quiero reiterar la importancia que tiene este *Retiro de la Calidad de Vida*.

¿Por qué le llamo *Retiro de la Calidad de Vida*?

Como ya te he dicho, para mi lo más importante es la calidad de vida. La palabra retiro se refiere a: **retirarte de la sociedad por un tiempo**. Si no puedes hacerlo en una semana, empieza con un día, empieza con dos días. Lo más importante es que tengas un tiempo sin acceso a la demás gente, que te permita descansar tu mente. No piensas en el trabajo, piensa en la naturaleza, en descansar, en relajarte y te vas a dar cuento cómo van a surgir tus primeros descubrimientos.

No piensas en el trabajo, piensa en la naturaleza, en descansar, en relajarte y te vas a dar cuento cómo van a surgir tus primeros descubrimientos.

¿Cuál es la preparación? La preparación de este ritual consiste en buscar el lugar al que voy a ir. Hago las reservación del hotel, hago todos lo arreglos adecuados que necesito. El componente de condicionamiento, evidentemente, son todos los elementos. Voy los mejores restaurantes, como una comida muy rica. Todos los días están diseñados para que mi cuerpo se condicione para disfrutar este *Retiro de la Calidad de Vida*.

RITUAL 7

EL LIBRO DE TU VIDA

Finalmente, el último Ritual está basado en un principio de *Jim Rohn*. El dijo que: "Las 3 cosas que debes heredar a tus familiares son: fotografías, tus libros y los libros de tu vida..."

El día que te mueras, de nada le va a servir a la gente o a tus familiares, tus muebles, tus casas, es decir, tus bienes materiales. Obviamente, les vas a ayudar pero lo que más les va a ayudar son:

Tus *fotografías*, porque allí, evidentemente, vas a registrar los mejores momentos de tu vida.

Tus *libros*, porque allí es donde tu familia y tus amigos se van a dar cuenta de la fuente de donde obtuviste el conocimiento y el éxito.

Y tercero, es lo que vamos a hablar en este momento, que son *"Los Libros de Vida"*.

¿Qué es el *Libro de tu Vida*? Es un libro en el que tú vas a registrar al final del día todos tus pensamientos. **Donde vas a vaciar, literalmente, tu mente**. No se trata de desahogarte sicológicamente como lo harías en un diario tradicional. Aquí, lo importante es vaciar tu mente, vaciar tus mejores ideas, tus mejores pensamientos, vaciar lo que piensas del negocio, escribir las mejores ideas que tienes en ese momento, los mejores trucos que has aprendido, los resultados que has obtenido tanto positivos como negativos. Es decir, todo lo que sucede en tu día, que te ha dejado un aprendizaje, plásmalo, escríbelo y regístralo.

RITUAL 7: EL LIBRO DE TU VIDA

Te vas a dar cuenta, primero, como que, tienes un compañero de vida que de alguna forma va escuchando lo que vas viviendo cada uno de los días de tu vida.

Con el hecho de desahogar tu mente sobre esta hoja de papel, te vas a dar cuenta de cómo tu cuerpo se desconecta totalmente.

Y en segundo lugar, con el hecho de desahogar tu mente sobre esta hoja de papel, te vas a dar cuenta de cómo tu cuerpo se desconecta totalmente. Empieza tu mente subconsciente a aflorar y de alguna forma empiezan a surgir una gran cantidad de ideas que veías imposibles a nivel consciente.

Entonces, repito, lo más importante es que lo hagas de forma consciente, todas las noches. Yo lo hago después de mi *Libro de la Semana*, leo 30-40 minutos e inmediatamente después tomo mi *Libro de Vida* y empiezo a escribir mis pensamientos, y es allí en donde han surgido muchas de mis mejores ideas.

¿Cuál es el componente de condicionamiento en este caso?

Simplemente, lo que hice es **comprar un cuaderno ridículamente caro**. Te lo digo de esta forma porque costó 30 o 40 dólares y tengo que comprar otro cada vez que lo lleno. Y compro el mejor, el más caro, con cubiertas de piel.

¿Y por qué lo hago así?

Evidentemente, no lo digo para presumir el costo del producto, sino para que entiendas que cuando tú pones un esfuerzo en pagar un precio alto por el cuaderno o el libro en el que estas plasmando tu vida, por un lado te obligas a guardarlo, y por otro lado, le vas a dar la importancia que se merece.

Si compraste un cuaderno que te costó 30 o 40 dólares, evidentemente te estas obligando a ti mismo o a ti misma, a escribir información e ideas que paguen mucho más que eso 30 o 40 dólares. Entonces, yo te recomiendo que, en la medida de tus posibilidades, compres un cuaderno que te guste, que sea un cuaderno muy especial, que lo disfrutes y que condicione tu mente de tal manera para que ese momento sea muy especial y muy importante. Por otro lado, que la información que plasmes en ese cuaderno las guardes para siempre y que sean una fuente de tus mejores ideas.

Los 2 Verdaderos Secretos Del Exito

Con eso terminamos los *7 Rituales de los Emprendedores Exitosos*, basados en los cuatro pilares del éxito. Como te he dicho, cuando implementes estos 7 Rituales vas a tener como resultado *más ideas* porque vas a poder desconectarte del trabajo de forma constante. Vas a tener la *energía* para implementarlas, porque vas a estar optimizando tu cuerpo. Vas a ser mucho *más productivo* o productiva y también vas a tener el conocimiento y la *educación adecuada* para tener una *ventaja competitiva* sobre tus competidores.

Y finalmente, antes de terminar, quiero recordarte como lo hago en cada uno de mis cursos, cuáles son los dos verdaderos secretos del Éxito.

Los dos verdaderos secretos del éxito son:

- Implementación Inmediata
- Enfoque Sostenido

Implementación inmediata, se refiere a que cuando aprendes un concepto o una técnica, **lo implementes de forma inmediata**. Esto que acabas de leer, no esperes hasta mañana para empezar a implementarlo. Si esperas a mañana, seguramente volverás a la rutina de la vida diaria y seguramente te vas a olvidar de implementar las técnicas. Quiero que el día de hoy, inmediatamente, después de terminar este curso implementes algo, ya sea la relajación progresiva, el libro de tu vida o alguno de los rituales. Tal vez, mañana temprano te levantas a hacer tu ritual de arranque. Es decir, quiero que tomes nota de lo que aprendiste que de forma inmediata lo implementes.

En cuanto al *Enfoque Sostenido* consiste simplemente en mantenerte en la misma actividad, en los mismos rituales, en los mismos conceptos, en el mismo mercado, en el mismo negocio durante un tiempo sostenido. La mayor parte de los emprendedores somos muy oportunistas y saltamos de una oportunidad a otra. Seguramente, tú como emprendedor, se te ocurren muchas ideas,

te invitan a muchos negocios, sin embargo, si no tienes el enfoque sostenido de quedarte en una sola actividad, en un solo negocio durante un largo tiempo, si no lo haces, va a ser muy difícil que tengas éxito.

Entonces los dos verdaderos secretos del éxito son:

- Implementación Inmediata.
- Enfoque Sostenido

Bueno, con eso terminamos *"Los 7 rituales de los Emprendedores Exitosos"*. No sabes el gusto que me da, te lo digo de forma muy honesta, haber compartido contigo este conocimiento. Te pido que cada una de las veces que leas o escuches uno de mis cursos, no sea para aprender información solamente, sino que sea también para que te des cuenta de que **habemos en el mundo gente que piensa como tú**.

Habemos en el mundo gente que piensa como tú, de forma distinta. Sé que tal vez, llegues al "mundo real", después de haber leído esta información, que hables con tu esposa o esposo, con tus hijos, con la "gente normal" y tal vez te quieran desanimar porque ellos no tienen la visión y la intuición de lo que tú ves. Sin embargo no te desanimes, date cuenta de que habemos gente que pensamos como tú y gente que tuvimos la fortaleza de seguir allí, de permanecer en nuestro camino. Y gracias a eso, te puedo decir que actualmente, yo gozo de una gran calidad de vida y todo fue gracias a que **permanecí de forma consistente en mi camino**. Y te pido que hagas exactamente lo mismo.

Te recuerdo que *Jim Rohn* decía:

"El éxito no es algo que alcanzas. El éxito es algo que atraes a través de la persona en la que te conviertes"

El día de hoy te invito a que utilices Los 7 Rituales que compartí contigo para que te conviertas en una persona que vas a atraer el éxito de forma totalmente natural.

¡Te mando un fuerte abrazo!

Y nunca olvides que vivimos en lo que yo denomino *"La Era De La Calidad De Vida"* y nunca había sido tan fácil construir tu propio negocio, vivir en donde tú quieras y gozar de una gran calidad de vida.

Seguimos en contacto.

Alex Berezowsky.