

## A usted

Este libro va dirigido a usted, sí sí, a usted. A usted como vendedor que es, ya sea que se dedique profesionalmente a la venta o sea uno de los millones de personas que venden constantemente sin ni siquiera ser conscientes de ello.

En estas páginas encontrará la experiencia de un colega que ha cometido grandes errores y también que ha tenido grandes aciertos durante largos años de dedicación al mundo de las ventas primero y posteriormente a la creación, dirección y formación de equipos comerciales.

El análisis de numerosas entrevistas, mías y de los cientos de comerciales que he tenido el privilegio de dirigir en distintos países, me ha permitido desarrollar y perfeccionar a lo largo de los años una metodología propia totalmente diferente a las convencionales. Éste no pasaría de ser otro sistema eficaz más, si no fuera por el hecho de que el tener una metodología de trabajo me permitió desarrollar un método sencillo, pero tremendamente útil, de diagnóstico. Lo que unido a un sistema de planificación comercial constituye una herramienta de apoyo importante, tanto si usted es un director comercial o simplemente un «valiente» que, tal y como hice yo en su día, ha decidido iniciarse en el mundo de las ventas.

Le he llamado «valiente» por dedicarse a una de las profesiones más solitarias y poco valoradas socialmente (por fortuna empieza a haber empresarios que son conscientes de la

## ¡ÉXITO!

importancia de tener buenos profesionales de la venta), aunque como contrapartida es una de las profesiones más desafiantes, independientes y mejor retribuidas.

Probablemente la mayor ventaja que tiene ser comercial es que uno se pasa todo el día haciendo gimnasia mental con los clientes que elige. Si es inteligente, sabe preguntar y sobre todo escuchar, sabrá cómo piensan y qué criterios siguen las personas exitosas y, créame, este conocimiento le permitirá convertirse en uno de los más valorados expertos de su ramo, aunque sus inicios hayan podido ser duros y en apariencia poco prometedores, una experiencia común a la mayoría de los que en su día nos iniciamos en esto de la venta porque no éramos conscientes de dónde nos metíamos.

Yo fui una de esas personas totalmente ajena al mundo de las ventas. Nací en Benavent de Segriá, un pueblo en la provincia de Lleida de tan sólo unos cientos de habitantes. Asistí a la escuela nada más hasta los 14 años; de hecho empecé a estudiar de verdad pasados los veinticinco años, cuando entendí la relación directa entre la capacidad de aplicar conocimientos y los resultados. Éste era un pueblo agrícola, sin oportunidades de trabajo ni de hacer grandes cosas, pero un día entendí que ser de mi pueblo era un privilegio que sólo teníamos unos cientos de personas en todo el mundo, que si se miraba como punto de destino, era un sitio cerrado sin oportunidades aparentes, pero si se miraba como punto de partida, podía llegar a cualquier lugar del mundo. Me di cuenta de que tenía los pies en el suelo, pero no estaba clavado allí y podía andar. En apariencia lo tenía todo en contra, pero como les respondo a mis alumnos cuando me dicen «Jordi, hay cosas de las que nos cuenta que no podré aplicar»: «Bien, ahora

dime una sola que sí puedas hacer. Empieza por esa y ponte en marcha».

Es como caminar por la niebla. A veces es tan espesa que no se ve a dos palmos de nuestras narices y uno se paraliza, pero si se da un solo paso, porque en realidad no se puede dar más que uno a la vez, la niebla retrocede otro y poco a poco se empiezan a ver cosas que antes no se veían. Y si se sigue avanzando, llegará el día en el que saldrá el sol del entendimiento y sabremos que podemos llegar a donde nos proponemos. De hecho, es bueno que la niebla nos impida ver el futuro, de esta forma uno se centra en las dos o tres cosas que puede hacer en lugar de agobiarse y preocuparse por el montón de ellas que todavía no entiende, sencillamente porque todavía se encuentra lejos y no tiene la perspectiva suficiente.

Así fue como durante mi carrera empecé a tener crecimientos de producción realmente importantes, por no decir escandalosos, y esto de ir poco a poco se convirtió en una ventaja, dado que nadie me habría creído si les hubiera contado lo que era capaz de aportarles. A la hora de fijar los objetivos de ventas siempre tenía tres objetivos distintos: 1) El que sabía que iba a cumplir basándome en una serie de ratios (que estudiaremos cuando hablemos de planificación); 2) el que sabía que me iba a pedir la empresa porque yo conocía los parámetros que usaban para fijarlos y 3) el que les decía que iba a cumplir.

La mayoría de empresas a la hora de fijar los objetivos de ventas, sencillamente lo que hacen es aplicar un porcentaje sobre las cifras del ejercicio anterior, otras tienen en cuenta unas cuantas variables del pasado y hacen una previsión, pero muy pocas tienen en cuenta los cambios en la eficacia y la

## ¡ÉXITO!

eficiencia de sus equipos comerciales, la optimización de los ritmos de trabajo y el tiempo de permanencia de los clientes en su cartera.

Tener esto en cuenta me permitía pedirle a la dirección de la empresa que me argumentara en qué se sustentaban esas cifras para así tener una idea más precisa de los parámetros en que se habían basado y conocer cuáles eran las verdaderas motivaciones que se perseguían con tales objetivos. Después de discutir un poco las cifras y sabiendo las motivaciones que tenían me comprometía a conseguir los objetivos que me pedían, y a partir de ahí les preguntaba si querían más. En este punto empezaba a negociar. Por supuesto, dando por sentado que se cumplirían los objetivos, pues cumplirlos era mi obligación como comercial durante los primeros años y como director comercial después. Pero si mi empresa quería producciones excepcionales, necesitaba un incentivo poderoso. Entonces yo les planteaba un objetivo mucho más ambicioso del que me habían pedido, que generalmente estaba a medio camino entre el que me habían pedido y el que sabía que podía cumplir. Era consciente de lo que estaba aportando si cumplía los objetivos: por una parte, al tratarse de producción adicional tenía un margen de beneficio muy superior al habitual y por otra, para la empresa suponía un mejor posicionamiento en el mercado. Saberlo me permitía negociar incentivos sustanciosos que a la postre constituían una de las partes más importantes de mis ingresos.

Cuando hace más de veinticinco años empecé a hablar de inteligencia emocional y de que el activo más importante de

las empresas eran las personas, nadie me hacía caso. Cuando les decía a los empresarios que había que formar a las personas y enseñarles a pensar para aprovechar el verdadero potencial de sus equipos, me trataban poco menos que de loco, me decían que para pensar ya estaban ellos, que la gente lo que tenía que hacer era trabajar. Por más que les dijera que todas las empresas punteras en el mundo hacían formación, argumentaban que ellos podían porque tenían mucho dinero, sin comprender que en realidad tenían mucho dinero porque tenían equipos bien preparados a los que alguien les enseñaba a mejorar sus resultados para evitarse un montón de errores y pérdidas de tiempo. Conseguir que algún empresario entendiera la importancia de la formación era una proeza y resultaba una situación tremendamente difícil para mí que quería dedicarme profesionalmente a compartir mis métodos de trabajo con las personas dedicadas al mundo de las ventas. Pero, como dice el refrán: «Si la vida te da un limón, échale un poco de agua y azúcar y hazte una limonada». Por otra parte, nunca me han asustado los retos, en realidad he hecho de ellos mi forma de vida, siempre les he dicho a mis jefes: «Si tiene un problema es porque quiere, démelo a mí y deme tiempo. Y si lo resuelvo, págume bien, no pretenda darme una limosna».

Ante las dificultades de vender formación a principios de los ochenta, decidí que en lugar de vender formación vendería resultados. Al fin y al cabo era consciente de cuáles eran los ratios de eficacia de mi método cuando lo aplicaba personalmente y de que el promedio de incremento de la efectividad de mis alumnos, que era superior al 30 % con sólo un curso de tres días. Pero si les hubiera dicho esto a mis clientes nadie me

¡ÉXITO!

hubiera creído, así que les hablaba de sólo un 10 % de incremento si se aplicaba mi método de trabajo, puesto que aunque asistiera alguien al que no tuviera nada que enseñarle, sólo por el sistema de organización se optimiza un mínimo del 15 % el número de entrevistas diarias, y que yo sepa por trabajar organizado no se pierde efectividad.

## **POR QUÉ ESCRIBO**

Escribir este libro era una asignatura que tenía pendiente, desde hace muchos años y creo que ha llegado el momento de hacerlo. Ahora tengo el conocimiento necesario de los mercados y de las personas, y he alcanzado la madurez y la experiencia suficiente para poder compartir algunas ideas sencillas de aplicación cotidiana que marcan la diferencia y que han sido largamente experimentadas no sólo por mí, sino por los miles de personas que han acudido a mis cursos y seminarios.

Ante todo pretendo dar una visión global del mundo de las ventas y esto incluye dos apartados fundamentales: dotar a las personas emprendedoras de una guía para empezar, y a los vendedores profesionales y directores comerciales de una herramienta que les permita una autoevaluación y planificación de su trabajo. Sin olvidar, por supuesto, el factor humano, que en el fondo es el más importante, puesto que como personas que somos los estados emocionales constituyen uno de los aspectos más determinantes del mundo de las ventas.

Tampoco pretendo decir a nadie lo que tiene que hacer, sencillamente lo que pretendo es que se tenga en cuenta un punto de vista distinto y que luego cada uno decida qué es lo

que más le conviene. Solamente con que alguien encuentre una idea de utilidad, ya habrá valido la pena leer este libro.

Recomendaría al lector que lo lea con un rotulador en la mano y resalte aquellas ideas que crea le pueden resultar interesantes, de esta forma podrá centrarse más en ellas. No se preocupe demasiado si encuentra pocas inicialmente, si aplica alguna y al cabo del tiempo vuelve a releer el libro, seguramente su perspectiva habrá cambiado y descubrirá otras ideas que en la primera lectura no descubrió, aunque le prometo que estaban allí. Esta es una de las ventajas de la palabra escrita sobre la palabra hablada, lo que escrito está, escrito queda y se puede tener a mano siempre que se desee.

¿Le gustaría tener como asesores personales a los mejores expertos del mundo en su ramo disponibles las veinticuatro horas del día, trescientos sesenta y cinco días al año? Sería fantástico ¿verdad?, claro que posiblemente no podría pagarlos. Ni falta que hace, puede tenerlos al alcance de su mano con sólo alargarla y coger el libro donde éstos han volcado todo su conocimiento. Claro que a veces uno no tiene tiempo de leer, uno está muy ocupado ¿Haciendo qué? ¿Me está diciendo que trabaja duro porque quiere tener resultados y que está tan ocupado trabajando que no tiene tiempo de averiguar leyendo cómo lo han logrado otras personas?

Le contaré una pequeña historia a propósito de todo esto.

*Iba un hombre con su flamante coche de gama alta por una zona desértica cuando encontró a un pobre tipo cavando con un pico y una pala bajo un sol de justicia. El hombre detuvo el coche y le preguntó qué hacía cavando bajo este calor tan insoportable.*

## ¡ÉXITO!

—Busco el tesoro, contestó el hombre.

—¿Qué tesoro busca?

Y el hombre le explicó qué tesoro buscaba.

—Entonces está de suerte amigo, yo tengo el plano del tesoro que busca, alargue la mano y se lo daré. Sólo tendrá que leerlo y cavar en el sitio apropiado.

—¡No tengo tiempo de leer!, ¿no ve que estoy ocupado cavando desesperadamente para ver si lo encuentro?

Y el hombre siguió cavando y quejándose de su mala suerte, mientras el viajero seguía su camino.

## EL PODER DE LAS PALABRAS

Las palabras son muy poderosas puesto que si la persona las cree y las asume actúan en la mente como semillas y provocan cambios profundos en los comportamientos. Para creerlas no es tan importante el «qué» se dice sino «cómo se dice», dado que más del 90 % de la comunicación humana está influida por las emociones del emisor. En realidad, las palabras no son más que emociones provocadas por pensamientos puestos en movimiento, pensamientos que al encontrar una mente abierta tienen un terreno fértil para despertar ideas que provocan emociones en el receptor y le invitan a la acción; de hecho son el punto de partida de toda creación, puesto que al transmitir las a mentes afines crean el compromiso de actuar de forma coherente con nuestras palabras y al final es la acción la que produce el milagro del resultado.

En 1975 tuve la suerte de conocer a una persona que compartió conmigo una idea que supuso un cambio radical en

mi percepción de las cosas y, como consecuencia, de mi vida. Muchas veces pensamos que los grandes cambios se producen mediante la aplicación de grandes y complicadas recetas, cuando en realidad suelen producirse por un simple cambio de perspectiva, por mirar de modo diferente las circunstancias que nos afectan. Evidentemente, si siempre miramos las cosas desde el mismo ángulo, no debería extrañarnos que siempre veamos lo mismo y sería bueno recordar que nadie ve las cosas de la misma forma. Esto nos lleva a que no hay una sola verdad, sino infinitas verdades, tantas como puntos de vista, y en la medida que ampliamos el campo de visión nos acercamos más a la realidad objetiva.

Willy Larkin era el vicepresidente internacional de una compañía de venta directa en la que trabajé en mi juventud y que me dio una clave que ha sido determinante en mi vida: **Si quieres tener éxito, estudia el éxito.** No estudies por qué algo falla, sino qué es lo que hace que funcione, tú no necesitas atesorar en tu cabeza cómo se fracasa sino cómo se tiene éxito.

La mayoría de gente se pasa la vida buscando las causas del fracaso y llenándose la cabeza de cosas que no funcionan porque tienen miedo de fracasar. Yo le daré una receta que si la aplica, le garantizo que no fracasará nunca: ¡¡¡No haga nada!!! Esta es la única manera segura de no fracasar, aunque en el fondo no le hará falta porque ya será un fracasado. El verdadero objetivo no es evitar equivocarse sino acertar, y que yo sepa, sólo se puede acertar si se intenta. Así pues averigüe cómo funcionan las cosas, no por qué fallan. Hay millones de formas de hacer las cosas mal y usted no puede llenarse la cabeza con todo este montón de basura. Sin embargo,

¡ÉXITO!

sólo necesita encontrar algunas pequeñas cosas que funcionen; con que encuentre una sola manera de mejorar algo, habrá dado un paso de gigante, y si encuentra varias, será imbatible sea cual sea la actividad que desarrolla.

No pretendo dar a lo largo de este libro ninguna fórmula milagrosa, pero puedo asegurar que si se aplica mínimamente alguna de las ideas que voy a compartir con usted, mejorarán sus resultados y su calidad de vida. Este es mi compromiso.

PRIMERA PARTE

**PRESENTE Y FUTURO**



# 1

## **Dos enemigos de la calidad de vida**

### **LA APATÍA**

La rutina nos mantiene anclados en el pasado, es capaz incluso de afectar al amor, que es la fuerza más poderosa del universo. Caer en la rutina es como entrar en una vía muerta que no conduce a ningún sitio. Cuando estamos inmersos en ella es fácil dejarse invadir por la apatía, los días se hacen tediosos y eternos, las ilusiones desaparecen, nuestro estado de ánimo decae y empezamos a ver sólo las cosas negativas de la vida y, lo que es peor, de las personas de nuestro entorno. Ello hace que respondamos al estímulo de forma negativa y que provoquemos la misma respuesta hacia nosotros de las personas que nos rodean. Esto nos refuerza la imagen negativa que tenemos del entorno y entramos en una espiral en apariencia imparable (sólo en apariencia) que nos hace sentir cada vez peor y más negativos. Nuestro yo interno se revela y trata de sacarnos de ahí mandando adrenalina a la sangre para que nos pongamos en marcha y cambiemos la situación. La adrenalina nos prepara para la acción tensando la musculatura y al hacerlo comprime las venas haciendo que aumente la presión sanguínea. Si no reaccionamos y la quemamos, sigue mandando más y la tensión muscular aumenta y con ella el

¡ÉXITO!

cansancio físico. Al estar en constante tensión, las articulaciones de los huesos se comprimen por la presión y se inflaman, con lo cual no sólo nos sentimos apáticos sino que nos duele todo el cuerpo y nos sentimos cansados físicamente... bonito panorama ¿verdad? Eso sí, vamos al médico y nos da un antiinflamatorio que nos alivia temporalmente, pero como no hemos resuelto la causa, a los pocos días volvemos a estar igual y, lo que es peor, nadie nos hace caso, con lo que sin darnos cuenta caemos en una depresión profunda de la que mucha gente no sabe cómo salir y se atiborra de medicamentos que no resuelven gran cosa (salvo a la industria farmacéutica) a menos que se reinvierta el proceso que ha generado la depresión.

### ***Cómo reinvertir el proceso***

Con los sueños. Ya sé que es difícil salir del hoyo profundo cuando uno ha caído en él, pero también sé por experiencia que se puede salir y que resulta más sencillo de lo que se imagina si realmente está dispuesto a intentarlo. ¿Conoce la historia del burro que se cayó en el pozo?

*Dicen que un burro muy burro se asomó a un pozo para beber y al estar el pozo seco estiró tanto el cuello buscando agua donde no había que se cayó dentro del pozo. Su dueño, al ver lo que había pasado y tratándose de un burro muy burro que además estaba viejo y cansado, decidió que no valía la pena rescatarlo y que podía aprovechar para rellenar el pozo, así enterraría al burro y de paso evitaría que*

*alguien cayera en un pozo que ya le era inservible. Así pues cogió una pala y empezó a echar tierra al pozo para rellenarlo. El pobre burro se lamentaba de su mala suerte porque, además de haber caído dentro, le estaban echando tierra encima para sepultarlo en vida. Definitivamente su situación era complicada, claro que, como casi siempre, sólo en apariencia, así que en lugar de lamentarse decidió hacer algo al respecto. Entonces decidió no aceptar las paladas que le caían encima y empezó a sacudírselas, con lo cual la tierra caía al suelo y lo único que tenía que hacer era levantar una pata tras otra y alzarse encima de la tierra, hasta conseguir poco a poco elevarse lo suficiente como para salir del pozo por su propio pie, gracias a lo que en apariencia eran dificultades.*

Para salir del pozo hay que mirar hacia arriba, si se hace así siempre se verá la luz. Busque un poco de luz, algo que le haga ilusión... Claro, es fácil de decir ¿verdad?, cuando uno está en una depresión profunda esto es muy difícil. Pues no lo crea, sólo tiene que mirar en la dirección adecuada, si mira hacia abajo mientras se encuentra en el pozo lo verá todo profundo y negro, pero puede mirar hacia arriba. Con su vida pasa lo mismo, si está en una depresión profunda y mira hacia el futuro probablemente lo verá todo negro, pero si mira hacia el pasado encontrará momentos felices. No se trata de volver al pasado pero sí de recordar los momentos dichosos de su vida. No podemos evitar que nos venga un pensamiento, pero podemos decidir si nos lo quedamos y afortunadamente en la mente no caben dos pensamientos a la vez. Usted puede elegir y reeducar al subconsciente sobre

## ¡ÉXITO!

qué clase de pensamientos quiere que le facilite, él no juzga, sencillamente ejecuta y si lleva demasiado tiempo con pensamientos negativos esto es lo que interpreta que quiere, no los acepte más, ya se ha comido toda la dosis de basura que le correspondía a lo largo de su vida. Cada vez que le venga un pensamiento negativo, rechácelo, pero no deje la mente vacía, llene el hueco con un pensamiento positivo, con el recuerdo de un momento feliz. De esta forma irá reinvirtiendo el proceso poco a poco y al controlar el pensamiento controlará las emociones. Pues es el pensamiento el que envía la orden al hipotálamo de qué hormonas tiene que mandar al torrente sanguíneo para que vayan a las células del cuerpo, que son las primeras unidades de conciencia. De forma que cuando estas células se reproduzcan lo harán con más receptores de hormonas que producen estados de salud y bienestar.

Este sería el primer paso y sólo requiere un poco de voluntad y constancia para atreverse a volver a soñar. Luego elija algo pequeño, que le haga ilusión y en lo que no intervenga ningún elemento externo para lograrlo, algo que dependa exclusivamente de usted, por ejemplo, levantarse a una hora determinada ¿Cree que si su futuro dependiera de esto lo lograría? Claro que sí ¿verdad? Pues ¡hágalo!, porque puedo asegurarle que no se moverá del sitio si no da este primer paso. No importa que aparentemente sea un paso insignificante, ni siquiera importa «qué» ha conseguido, lo importante es «cómo» se ha sentido. Luego elija otra pequeña cosa y vaya a por ella, la consecución de pequeños éxitos le hará sentir una persona exitosa y esto hará que tenga una vida excitante. Empezará con pequeños pasos, pero poco a poco

irá cogiendo confianza en sus posibilidades reales y se dará cuenta de que el único límite que tiene es su capacidad de soñar.

### ***La importancia de los sueños***

No hay nada que no pueda conseguir una persona con un sueño. Todos los logros de la humanidad han empezado siendo un sueño en la mente de alguien, alguien que sabía que quien dice «no se puede», tiene razón, no podrá. Sin embargo, cada cinco años se dobla el conocimiento de la humanidad gracias a aquellos que en lugar de decir «no se puede» dicen: «todavía no he encontrado la manera de hacerlo». Estas son personas que saben que decir que algo es imposible, sería negar todas las mentes que existen y existirán en el universo entero hasta el fin de los días.

Nadie puede detener a una persona con un sueño si tiene la determinación total de alcanzarlo. No será fácil, nadie le dice que lo sea, pero ni se imagina las recompensas que le esperan si tiene un sueño unido a una fuerte dosis de pasión. ¿Por qué entonces hay tan poca gente que los logre?

Los sueños no se cumplen a menos que uno haga algo al respecto, no basta con la voluntad, habrá que hacer algo, pero no cualquier cosa, habrá que hacer lo adecuado en el momento adecuado y esto implica hacer un plan de acción que nos mueva a actuar. El problema es que no se puede hacer un plan de acción a menos que el sueño se convierta en un objetivo concreto. Los sueños tienen un elevado componente emocional y para que se materialicen hay que definir exactamen-

## ¡ÉXITO!

te cuál es su equivalente material. Antes de lograr algo físico, tiene que tener una idea clara en su mente.

Recuerde: ¿qué sucedió en su vida cuando tuvo una idea clara de lo que quería y un deseo poderoso de lograrlo? Seguramente lo logró, aunque ni siquiera se diera cuenta de cómo lo hizo.

## EL ESTRÉS

Otro enemigo de la calidad de vida es el estrés. Si excitamos el deseo que producen los sueños, podemos caer fácilmente en el estrés y éste suele ser más peligroso que la apatía, puesto que quien sufre la apatía provocada por la rutina es consciente de ello, pero en el caso del estrés uno suele ser el último en enterarse, aunque afortunadamente existen algunas señales que nos indican que algo no funciona. Son señales como: pensar que somos imprescindibles; estar demasiado ocupados con cosas urgentes y no tener tiempo para las importantes; querer cargar con las tareas de los demás y no delegar; llevarse las preocupaciones a casa, etc.

¿Cómo se resuelve esto? Muy simplemente, con planes de acción adecuados; y en lugar de trabajar más, trabajar mejor y de manera más organizada.

Cuando una persona tiene claro lo que quiere y el poderoso deseo de lograrlo, pone toda su pasión en ello y tiene un plan de acción que le indica exactamente qué tiene que hacer, cuándo y cómo. No necesita llegar al destino para saber que lo logrará. Sabe perfectamente que va en la dirección adecuada aunque no siempre a la misma velocidad, entonces

es cuando disfruta plenamente de cada paso y de cada día de su vida.

### ***Horas de trabajo: ¿más o mejor?***

Cualquiera que dedique un montón de horas a trabajar es porque quiere mejorar sus resultados, es comprensible que así sea, y además, probablemente realiza todo ese esfuerzo porque quiere mejorar su calidad de vida y la de su familia. Todo esto es muy loable pero ¿cuántas horas dedicará esta persona diariamente a pensar cómo puede mejorar sus resultados? ¿Sabe algo?, si alguien sólo trabaja duramente, lo único que conseguirá será cansarse. La vida no le pagará por trabajar, todo lo que ha ganado a lo largo de su carrera no ha sido por trabajar, sino por los resultados de su trabajo y más aún, por los resultados positivos menos los fallos ¿Sabía que en España dos tercios de la mano de obra se dedica a arreglar los fallos del otro tercio?

Así pues, si quiere aumentar sus resultados positivos, no elija la vía de «más» trabajo, sino la de «mejor». Hay dos razones poderosas para hacerlo. La primera es que la vía de más trabajo tiene un límite: si consumimos las horas del día trabajando, ¿dónde está la calidad de vida? Además así aumentarán los fallos y al pasarse la jornada apagando incendios tendrá que acabar trabajando más para obtener lo mismo. La segunda razón es que la vía de la mejora no tiene límites, siempre se puede seguir mejorando, pero lo más importante es que para obtener el doble no hace falta hacer las cosas el doble de bien, sólo necesita hacerlas un poquito mejor que su

## ¡ÉXITO!

competencia y cada paso que dé en este sentido doblará los resultados anteriores.

Una persona que cada ocho horas de trabajo dedicara aunque fuera sólo media hora a pensar en qué puede mejorar, seguramente encontraría pequeñas mejoras de fácil aplicación cotidiana que en apariencia serían insignificantes, pero que en el fondo serían pequeñas bisagras que abren grandes puertas y esto le permitiría colocarse por delante de su competencia. Tenga en cuenta que sólo es necesario hacer las cosas un poquito mejor que ésta, sólo un poquito mejor, de lo contrario tendría problemas. No es conveniente ganar por goleada, sólo un gol, sólo un poco mejor para no despertar envidias ni resentimientos.

Recuerde una cosa: «cuando la limosna es grande, hasta el santo desconfía». Siempre tiene que dejar que el otro salve su prestigio y de vez en cuando, déjele ganar alguna batalla, lo importante no es ganar todas las etapas, lo importante es ganar la carrera, si llega a la meta en solitario nadie le creará y pensarán que ha hecho trampa.

## CAUSAS DE FRACASO

Existen cinco grandes causas por las cuales mucha gente no consigue el éxito en la vida:

### **1. Desconocer qué significa el éxito para uno mismo**

Si éxito es el logro de un objetivo y no se tiene ninguno claro, es muy poco probable que se consiga.