

Prólogo:

Este es un regalo muy especial ya que tienes ante ti los lineamientos que te llevarán a transitar sobre la ruta correcta hacia tu libertad financiera. Te advierto que el material que tienes frente a ti es completamente impotente e inútil de no llevar a la práctica sus contenidos. Quién le da sentido y un gran poder eres tú. Para sacarle el mayor provecho posible sugiero que vayas trabajando de manera simultánea. Que seas uno, tú con el libro. Por tanto, conforme vayas aprendiendo nuevas lógicas y conocimientos tendrás que ir haciendo las tareas correspondientes en tu realidad. Insisto, este material es para llevarlo a la práctica, por lo que no podrás esperar resultados favorables si no actúas y trabajas duro para alcanzar tus metas. Recuerda que del dicho al hecho hay

mucho trecho. De poco sirve masturbarse mentalmente y decir que eres de lo mejor, si no trabajas diariamente siguiendo el plan que deriva de tus metas: Lo importante es hacer las cosas, y hacerlas bien.

Considero importante advertirte que leer todo el libro, en poco tiempo, como asumiendo que con solo leerlo te traerá el resultado deseado, sería un error. Este libro no se lee así. Por favor, no leas varias páginas para después tratar de recordar todos los puntos que leíste. La idea es que leas este libro por etapas, a tu paso. Considéralo una guía. Es tu libro de apoyo. Revisa tema por tema y trabaja paso a paso. Los beneficios llegarán en su momento. El resultado final que obtendrás será directamente proporcional a la

importancia que le des a estas líneas, pero sobre todo a tu constancia.

Te deseo un feliz proceso en tu salida de la carrera de la rata.

## Iniciemos Tu Salida De La Carrera De La Rata

Paso uno: Fijar tus metas.

Si ya estás listo para comenzar a construir tu libertad financiera, la tarea que debes realizar a partir de este momento y terminar a más tardar pasado mañana es: fijar 7 metas claramente definidas con fecha límite de cumplimiento dentro de 7 años.

Te preguntarás ¿Por qué fijar metas a 7 años? La respuesta es simple: Un plazo fijo específico es necesario e imprescindible. ¿Por qué? El término largo plazo, es ambiguo y subjetivo. Asignándole un periodo de tiempo específico, se eliminan de raíz estos dos problemas.

¿Puedo elegir un periodo de tiempo menor o mayor al que sugieres para la fijación de metas en algún caso

en particular? ¿Por ejemplo diez? Mi respuesta es: Si es posible manejar tiempos límite distintos, sin embargo me gustaría que intentaras apegarte al sugerido de siete años. Una de las razones principales es la importancia de recortar los tiempos, de lo contrario, se nos acabará el tiempo, y nos llevaremos nuestros sueños al incinerador, cosa que ha sucedido millones de veces, sucede a diario y si no hacemos nada, seguirá sucediendo.

¿De dónde saldrán tus metas? De tus gustos y preferencias más auténticos. Pídele a tu interior que te las dicte.

Cada una de las metas puede ser enfocada a una o más de las siguientes áreas:

- Viaje. Ejemplo: Visitar todos los países de Europa occidental.
- Deporte actualmente no practicado. (Ejemplo: Campeón mundial de triatlón).
- Preparación y formación académica. Ejemplo: Título de maestría en alta gerencia.
- Económica. Ejemplo: Acumular 7 millones de pesos en activos.
- Donación. Ejemplo: Invertir en la apertura de una empresa con la finalidad de generar empleos directos, para hombres y/o mujeres de bajos recursos, y que las acciones y los dividendos se repartan entre los mismos empleados.
- Mental/Espiritual. Ejemplo: Dominar el arte de mantener la mente libre de pensamientos durante una hora.

- Laboral. Ejemplo: Ser el upline/líder, del grupo de distribuidores multinivel más competitivo a nivel mundial.

Importante en este paso:

- No cometer el error de pedir opinión a terceros.
- No basarse en lo más lógico o alcanzable.
- Escribirlo tal cual tu corazón te lo dicta.
- No entrar en detalles.
- No escribir cómo.
- Escribe como si tuvieras certeza de que dentro de 8 años dejarás de existir.

Una vez que se hayan definido estas 7 metas a cumplir en un plazo no mayor a los 7 años, ahora se deben definir 7 metas con plazo anual para cada una de las anteriores, es decir, las 49 metas anuales.

Ejemplo:

Si tu meta a 7 años es ser propietario y autor principal del mejor blog en su clase. Contabilizando más de 5000 visitas mensuales y un índice de cierre de negocios superior a la media. Entonces tus metas para el primer año podrían ser:

Acumular 1000 horas de trabajo duro y específico (Tiempo adicional al actualmente destinado al ámbito laboral, específicamente para este propósito), en un proyecto de altísimo nivel, que demanda alto conocimiento y compromiso. Al cabo del primer año, debe de contar con todos los accesorios disponibles en el mercado y contar con dos socios/colaboradores bien capacitados y motivados apalancando el negocio.

Importante en este paso:

- Investigar qué es lo que hizo aquel que ya logró una meta similar a la tuya.
- Estudiar casos de éxito.
- Aterrizar bien objetivamente las 7 metas anuales.
- Escribir con lujo de detalles los qué y los cómo.
- Enfoque en los detalles.
- Escribir tantos cómo como sea posible.
- Investigar aún más sobre quien(es) ya lograron alcanzar la meta similar.

¿Qué más puedo hacer para darle cuadratura a tanta información? Te sugiero hacer algunos trazos en una cartulina u hoja de rotafolio como sigue: Diseño escalera en la fijación de metas.

Para aprovechar al máximo las bondades de la fijación de metas, sugiero que dibujes en una cartulina una escalera con 7 escalones (necesitarás 7 hojas de papel grandes, ya que requieres dibujar una escalera para cada meta a 7 años).

Una vez hechos los trazos ahora escribe sobre cada uno de los peldaños las 7 metas anuales que corresponden a la meta final en la que te encuentres trabajando. Una vez terminada tu escalera y asignadas las distintas metas anuales, ahora debes verificar que haya lógica entre las metas. Ejemplo: Dentro de siete años seré campeón de fórmula uno. Objetivo anual uno (OA1): Ser campeón estatal en la categoría X. OA2: Ser campeón nacional en la categoría X. OA3: Ser campeón estatal en la categoría Y. OA4: Ser campeón nacional de la categoría Y. OA5: ..... y así

sucesivamente. Lo importante en este paso es que ninguna de las metas anuales entre en conflicto con las demás, obviamente la meta más fácil deberá cubrirse al cabo de un año y la más compleja a cabo de siete años.

Ahora escribe los cómo en la parte baja del escalón, como si se tratase de siete columnas. Escribe lo aprendido en la fase de investigación de casos de éxito y biografías.

Sugerencias:

- Concentra todas tus anotaciones en un solo lugar.
- Inicia cuanto antes.
- Compra una libreta especial para este proyecto -si haces esta tarea correctamente, debería estar llena de ideas en dos o tres días-.

No lo dejes para otro día, comienza a escribir un futuro grandioso. No tengas dudas ni miedo. Gracias a la fijación de metas, lo lograrás.

**Requisitos adicionales:**

Es primordial que tus metas anuales cumplan con cinco condiciones: Que sean específicas, medibles, alcanzables, relevantes y que tengan definido el tiempo para su logro.

**Cierre del tema “fijación de metas”:**

Será una larga jornada... imprime esta información y léela al menos cinco veces mientras trabajas en el aterrizaje de tus metas.

## **Prosigamos Con Tu Salida De La Carrera De La Rata**

Paso dos: Agendar.

Para iniciar este importante paso, es necesario arrancarte de tajo, la idea que tienes dentro de tu mente respecto a qué es y para qué sirve una agenda. Considera que el 99% de las agendas que ves en los estantes de las librerías no cubrirán tus nuevos requerimientos. (Ahora no deberás comprar cualquier agenda). Posteriormente es importante visualizar una agenda mucho más grande y espaciosa, con campos que permitan la libre expresión de lo que acontecerá. Ya entendiste el concepto y no te agradó ¿verdad? Te preguntas: ¿Voy a estar cargando una biblia a todos lados? Sí. Lo siento. De momento no hay otro método que te pueda garantizar. No te puedo asegurar éxito en el resultado deseado de otra forma. ¿Para qué

necesitaré tanto espacio? ¿Qué es lo que necesito escribir en mi nueva agenda? Necesitarás mucho espacio para redactar tus problemas (metas) y más aún para escribir tus soluciones (a pequeños problemas). Requerirás tanto espacio como el tamaño de tus problemas por resolver. Te presento la siguiente información para que comprendas a lo que me refiero.

### **A grandes problemas, grandes soluciones**

Tomemos como ejemplo al Sr. Henry Ford y sus metas (problemas). ¿Qué habrá sido primero, que él hubiese diseñado un sistema de producción en serie, o tener encima el problema de no poder construir la cantidad de vehículos en el tiempo deseado y con los costos que le permitieran ser el número uno en el mercado? (y aún así hacer una fortuna). Creo que el ejemplo es

claro, para buscar soluciones, es necesario que haya un problema que le preceda, por tanto es imperativo que primero te metas en un gran problema (siete de hecho) y posteriormente busques las soluciones. Por esa razón te he pedido que dediques 3 días a pensar en tu futuro. (Para redactar tus metas, es decir, tus problemas).

### **¿Vale la pena buscar problemas y soluciones?**

Claro que sí. Me atrevo a asegurarte que el resultado será muy por encima de lo que hubieses conseguido si hicieras caso omiso a mi invitación. Mucho mayor. Recuerda lo que el científico matemático Albert Einstein decía sobre la locura: “El grado más cercano a la locura es esperar resultados diferentes siguiendo el mismo procedimiento”.

En este preciso momento se te están ocurriendo problemas ¿verdad? ¿Qué tan grandes son? Agarra una compresora para inflarlo y hacerlo crecer. ¿Listo? Excelente. Ahora si es un problema lo suficientemente grande como para que sea digno de tu total atención. Habrá que trabajar bien duro en buscar sus posibles soluciones.

Ahora comprendes que al escribir tus metas, en realidad estás escribiendo problemas. En otras palabras, si fijas 7 metas con fecha límite de cumplimiento dentro de 7 años, bajo esta nueva óptica podrás ver, que se trata de 7 grandes problemas. ¿Asumirás la responsabilidad de resolver todos y cada uno de ellos? No esperes otra cosa de ti mismo, que no sea un sí como respuesta.

Si estás conscientemente buscando la forma de resolver grandes problemas, entonces te encuentras sintonizado en la misma frecuencia de los grandes.

Si solo en pensar en cómo resolver los enormes problemas que generaste te resulta difícil, significa que estás en la ruta correcta.

Invierte tiempo en generar insatisfacciones y en buscar soluciones: Es el camino. Soluciones equivale a satisfacciones, lujos, comodidades y a dinero, mucho dinero. ¿Necesitas más motivos?

Volvamos al tema que en este momento tenemos sobre la mesa: La agenda.

Lo importante al momento de estar llenando los espacios vacíos de tu nueva agenda, es redactar de forma bien clara y comprensible todos y cada uno de

los pequeños problemas que resolverás antes de que concluya la semana. Para esto no hay fórmulas. Escribe de tal forma que tú entiendas lo que tienes que hacer. Si le dedicas el tiempo a plasmar tus futuras actividades y todas ellas llevan una lógica cronológica impecable, el día de mañana será tan simple como leer y llevarlo a cabo.

## Prosigamos Con Tu Salida De La Carrera De La Rata

Paso tres: Pagar el precio.

Para proseguir con el paso tres necesitarás haber concluido el aterrizaje de tus metas, y haber llenado con tu puño y letra una buena parte de tu nueva agenda. Sugiero que no continúes hasta entonces.

¿Eres valiente y atrevid@? ¿Ya fuiste en búsqueda de tus 7 grandes problemas? ¿Ya visualizaste el camino que te llevará al éxito?

Excelente ahora te invito a reflexionar sobre el precio de tendrás que pagar a cambio de esas metas. Pregúntate cuál es el costo, aunque te cueste trabajo o te duela y respóndete honestamente si estás decidid@ a trabajar duro y si estás dispuest@ o no, a pagar su respectivo precio.

Todo en esta vida tiene un precio. A mayor tamaño y disfrute, mayor suele ser. Y algunos de estos precios no se pagan con dinero.

Te preguntarás ¿Cuál es el precio que tendré que pagar? Mi respuesta es: No lo sé. Depende de las características de tus metas.

Un ejemplo: Si decidiste que te lanzarías por la medalla de oro en clavados de plataforma, entonces tendrás muchos litros de sudor en tu porvenir, dietas estrictas, entrenamientos agotadores, trabajo aeróbico y anaeróbico para ganar flexibilidad y fuerza, y miles de clavados.

¿Tu meta es salir de la carrera de la rata? Excelente. Salir de la carrera de la rata tiene un precio muy alto.

Hay muchos temas que aprender y dominar y mucho trabajo por hacer.

Cosas que pagarás con dinero: Seminarios, cursos, libros, materiales diversos, inversiones.

Cosas que pagarás sin dinero: Todas y cada una de las nuevas informaciones que requieres aprender y dominar requerirán energía, tiempo, dedicación, constancia, y cubrir el costo de oportunidad.

Explicación del concepto “costo de oportunidad”.

Cubrir el costo de oportunidad significa que si decides invertir tu tiempo en realizar una actividad en particular debes mantener respeto a tus decisiones.

Vamos al ejemplo: Llega un amigo de improviso invitándote al cine: En sentido estricto, no deberías aceptar su invitación, ya que entraría en conflicto con

tus actividades agendadas. Viendo el mismo caso desde otra perspectiva.

Revisemos el mismo ejemplo visto desde otra óptica. Si realizar la actividad agendada te representa ganar mil dólares, entonces sentarte en la butaca de la sala de cine te costaría unos mil diez dólares. Mil dólares que dejaste de ganar, más 10 dólares de tu boleto y tus palomitas.

En resumen, por costo de oportunidad deberás entender “costo intrínseco”.

¿Estás dispuest@ a pagar el precio? ¿Incluyendo todos sus costos adicionales intrínsecos? ¿Estás puest@ a hacer todo lo que sea necesario?

## Prosigamos Con Tu Salida De La Carrera De La Rata

Paso cuatro: Mejorar tu actitud.

Enfoca tu atención durante un minuto, en la actitud del mejor vendedor del mundo. Cierra tus ojos e imagina. ¿Qué actitud muestra su rostro y su lenguaje corporal general? ¿Tratará a los demás con una actitud tan positiva que siempre termine contagiándolos? ¿Cuál será su secreto? ¿Será astucia? ¿Inteligencia? ¿Don? ¿A qué se deberá su magnetismo? ¿Cómo copiarle? ¿Por dónde empezar? (Te recuerdo que puedes leer el libro “El vendedor más grande del mundo” desde mi blog).

Más sobre la actitud:

Si la actitud es el aroma del corazón, entonces quizá muchos necesitemos una limpieza profunda de la bomba que se encuentra dentro nuestro pecho, e incluso de las

venas y las arterias. Para saber si ocupa limpieza tu corazón respóndete la siguiente pregunta: ¿Qué tipo de actitud predomina en mí y en qué forma mejoro o empeoro la actitud de los individuos cercanos a mí?

Analicemos las siguientes escenas. Distintos puntos de vista y de actitud: Entrenador vs Entrenado.

En este espacio abordaremos el importantísimo tema de la actitud visto desde distintas ópticas, vamos a iniciar por el punto de vista del coach o entrenador versus el punto de vista de quien está siendo entrenado. Generalmente la persona que está recibiendo capacitación, muestra una actitud defensiva, reniega, no ve el por qué del entrenamiento. Toman el curso, porque forma parte de su plan de carrera que es auditable y por tanto

“tienen que tomarlo”. Se suben a la caminadora porque lo están supervisando. El estudiante lee el libro, porque sabe que le preguntarán en la escuela, etc. Sin embargo cuando el deportista gana un torneo, el estudiante obtiene una calificación superior al del resto de sus compañeros, el colaborador recibe un reconocimiento público por el nivel de calidad que maneja como estándar, entonces, y solo entonces estas personas valoran a su coach y a las duras pruebas a las que los sometió.

Lo que estoy usando como imagen es la diferencia en la actitud. ¿No crees que cada quien debería ser responsable de su capacitación, leer sin que se te pida, estudiar por decisión propia, hacer ejercicio por propia voluntad? ¿Entonces por qué la gran mayoría de quienes se encuentran en pleno entrenamiento

muestran descontento? ¿Será que el problema es que tienen flojera, desgano o desinterés? ¿Será que no les agrada la idea de que otra persona te diga lo que tienen o deben que hacer? ¿Cuál es tu situación? ¿Eres dócil y permites que te moldeen para liberar tu potencial?

Te invito a ver los tres videos que aparecen en el artículo sobre la actitud en mi blog, son excelentes para comprender como las palabras positivas son poderosas herramientas para transformar la vida de los seres humanos y la forma en que una sola persona (tu) puede modificar la actitud y el estado de ánimo de muchas personas.

En los negocios multinivel se utiliza mucho el dicho “todo se duplica” (lo bueno y lo malo). Yo estoy convencido que este dicho aplica en todos los

negocios, por lo tanto, se inteligente ¡duplica buena actitud! Puedes comenzar regalando saludos y sonrisas francas a todos tus compañeros, amigos y familiares y posteriormente ¡a todo aquel con quien te topes en la calle!

¿Qué tiene que ver todo este rollo de la actitud en mi salida de la carrera de la rata? Tiene mucho que ver. Hay una relación muy estrecha. Necesitas convencerte de que mejorar tu actitud, te abrirá las puertas para relacionarte con las personas correctas. Ten en cuenta que los grandes negocios que tienes en mente los tendrás con personas y esas personas tendrán la opción de elegir con quién desean establecer su nueva sociedad.

## Último Paso En Tu Salida De La Carrera De La Rata

Paso cinco: Conocer y dominar el tema del ingreso pasivo y tomar acción.

Todos los millonarios de los que hayas escuchado hablar, conocen y dominan el término “ingreso pasivo”, ahora es tu turno. Vamos a poner un ejemplo sencillo para comprender el poderoso alcance de este concepto. Supongamos que tienes mucha experiencia en la venta de productos naturistas. Te sabes de memoria los nombres de los productos, sus respectivos precios, disponibilidad, etc. Ya sea que trabajes para una empresa o que trabajes por tu cuenta, tus ingresos dependen al 100% de lo que realices. Si te enfermaras de gravedad o te quisieras tomar unas largas vacaciones lo más probable es que no ganarías el suficiente dinero, para mantener tu

nivel de gastos promedio durante mucho tiempo. (Esta es la manera correcta de medir la riqueza. A mayor tiempo, mayor riqueza). Porque tu trabajas por el dinero. En cambio, los empresarios e inversionistas, han comprendido quienes piensan que lo riesgoso no es invertir sino depender exclusivamente de lo que ellos mismos puedan generar, así que se las ingeniaron para lograr que el dinero trabaje para ellos, así como el dinero y el tiempo de otras personas.

Si comprendiste el ejemplo, entonces sabrás que lo que te estoy recomendando es que inviertas tiempo, dinero y esfuerzo hoy, para disfrutar de tiempo, dinero y descanso mañana. Esto es en resumen, lo que el ingreso pasivo significa. ¿En qué deberías invertir tu tiempo, dinero y esfuerzo? ¿Cuál es el

negocio que te puedo recomendar para comenzar a construir tus primeros ingresos pasivos? Si al día de hoy tú contaras con un capital importante como para invertirlo en un negocio (suponiendo que este haya pasado a través de un análisis de viabilidad, por parte de una incubadora de empresas, que arrojará como resultado “Negocio rentable”) pudiera ser una opción. Sin embargo si estás realmente interesad@ en salir de la carrera de la rata, y estás buscando una excelente opción de negocio, en la que sea necesario invertir más que dinero, tu tiempo, y que además tenga un potencial de ganancias muy interesante, entonces te invito a que analices la posibilidad de duplicar lo que tu servidor está haciendo: crear un blog propio, trabajar duro para generarle tráfico específico, promover tu blog enlazándolo con otros blogs, crear

sociedad con varios emprendedores, vender productos y servicios por internet, publicar frecuentemente nuevos artículos sobre negocios en tu blog, aprender día tras día nuevos conocimientos del mundo de las finanzas, etc.

Si estas animado a hacer todo esto entonces ya tienes el pie derecho en la vía rápida hacia tu libertad financiera. Investiga a fondo mi propuesta de negocio. Si es para ti, lo sabrás.

Una vez que te conviertas en distribuidor directo entrarás como invitado directo mío. Y habrá que trabajar duro. Posteriormente, el segundo paso es adquirir el tutorial “herramienta para multinivel”. que te llevará de la mano, para la creación de tu blog. Mismo que requerirá mucho trabajo. Con el tiempo, comenzarán a llegar los negocios y ahora el trabajo

consistirá en decidir si te conviene e interesa asociarte con otros emprendedores que también tienen páginas web o blogs.

Recuerda que si todo esto lo ves como un gran problema, entonces es motivo para alegrarte. ¿Tienes mucho por escribir respecto a mi propuesta en tu escalera y en tu agenda?

Comentarios finales:

Por el simple hecho de que te hayas tomado el tiempo de leer lo que escribí para ti. Me siento contento y alagado. Estoy encantado de estar compartiendo esta maravillosa aventura de negocios contigo. Muchas gracias.

Atentamente, Luis Cabrera.

Asesor sobre fijación de metas en los negocios.