

*Una mágica historia que cambiará
tu vida para siempre.*

El
millonario
de
Silicon
Valley

Joshua A. Aguilar

*Autor del bestseller internacional
Diario Emprendedor*

AGUILAR

*Una mágica historia que cambiará
tu vida para siempre.*

El
millonario
de
Silicon
Valley

Joshua A. Aguilar

*Autor del bestseller internacional
Diario Emprendedor*

AGUILAR

Joshua A. Aguilar

El
millonario
de
Silicon
Valley

AGUILAR

SÍGUENOS EN
megustaleer



@Ebooks



@megustaleermex



@megustaleermex

| Penguin
Random House
Grupo Editorial |

*A todas las mujeres emprendedoras,
en especial a mi madre.*

*A todos aquellos que han empezado sin nada
y quieren conseguirlo todo.*

Cómo el millonario de Silicon Valley puede volverte una persona más sabia, rica y feliz

Este libro trata sobre un tema que es muy importante para mí: aprender a ser feliz. Lo he escrito con el propósito de ayudarte a obtener la mejor versión de ti mismo, para demostrarte que no necesitas vivir derrotado por nada, y que sí es posible conquistar tus sueños viviendo plenamente.

A través de la bella historia de Sophie White descubrirás que la vida contiene una serie de regalos que pueden darte paz interior, alegría y satisfacción personal; también pueden mejorar tu salud, mejorar tu economía, y sobre todo volverte una persona más feliz.

Muchas personas se sienten frustradas por los problemas de la vida, y muchas otras se sienten cansadas de lidiar con las dificultades que han experimentado. Pero no tienes por qué vivir así, ya que has nacido para ser una persona victoriosa y no una víctima. De manera que no es momento de tirar la toalla, sino de llenarse de confianza a través de los regalos y beneficios que encontrarás en este libro.

Quiero destacar que cada consejo en este libro se encuentra respaldado por estudios científicos y por innumerables entrevistas que he realizado a personas altamente exitosas alrededor del mundo: empresarios, ejecutivos, CEOs, inversores y deportistas que, como muchos, un día empezaron con muy poco y lo consiguieron todo. De manera que, tanto como ellos, tú también puedes conseguirlo si confías en ti mismo; y en este libro aprenderás a hacerlo.

Finalmente, te invito a disfrutar de esta bella historia, a que te prepares un café calentito para leerla y a poner en práctica cada uno de los principios que encontrarás en ella, porque si lo haces pronto estarás viviendo los mejores días de tu vida.

Sinceramente,
Joshua Aguilar

1. 1. 1.

*Te invito a que subrayes este libro
y escribas en él tus pensamientos.*

*La vida contiene más regalos, está en ti descubrirlos.
Algunos capítulos son más cortos que otros. Eso no
significa que sean menos importantes.*

— Joshua Aguilar

*Todos los personajes en esta historia son ficticios.

*Ésta es mi historia y éstos, tus regalos.
Pero, para abrirlos, primero es necesario
comprender cómo empezó todo.*

Sophie White

Presente
PRIMERA PARTE

MARTES, 11:30 AM

Me tiembla la mano, aún no lo puedo creer. Estoy a punto de firmar el contrato de mi vida. Después de todos estos años por fin el esfuerzo se verá recompensado. Levanto la mirada, y mi abogado a mi derecha me observa con ojos de satisfacción. Del otro lado de la mesa, los abogados de Venture Capital Funds. Después de seis meses redactando el contrato ha llegado el momento.

Sorbo mi café antes de firmar y por mi mente transcurre un torrente de recuerdos, y pienso en lo curiosa que es la vida, después de un par de trazos con el bolígrafo seré rica, millonaria.

Cómo empezó todo

Tres años atrás

Las cosas fáciles no valen la pena,
ya hay muchas personas haciendo cosas fáciles.
Los retos verdaderamente difíciles están reservados
para los grandes, para los cambia mundos,
para los no conformistas.

Cómo empezó todo

Decidí mudarme a Silicon Valley, ya que este lugar es la meca de las startups o, para quien no lo sepa, de las empresas tecnológicas de rápido crecimiento, como la mía. El problema es que si no conseguíamos pronto una inyección de capital financiero, es decir, inversores para la empresa, no sólo no podríamos crecer, sino que caeríamos en bancarrota.

Todo empezó una tarde lluviosa mientras conducía por un bonito residencial de San Francisco. Mientras encendía el limpiaparabrisas, observé a un señor mayor que caminaba con su bastón y parecía perdido. La tarde estaba cayendo y una tormenta parecía acercarse, así que decidí detenerme para ofrecer ayuda.

—¡Hola! Parece que se avecina una tormenta. ¿Podría acercarlo a su casa?

—¿Sabes dónde vivo? —preguntó.

—No.

—¡Genial!, ya somos dos —contestó sonriendo mientras le ayudaba a subir al coche —. Estaba a punto de llamar para que me recogieran. Por suerte has venido a mi rescate, supongo que eres mi héroe cotidiano.

—¿Héroe cotidiano? —pregunté, curiosa.

—Así es. Los verdaderos héroes no son los que salen en las películas de Hollywood, sino aquellos que con pequeños actos de amor hacen de este mundo un lugar mejor.

—Vaya... No me considero una heroína, pero de todas formas te agradezco el cumplido.

—¿De qué parte de Texas eres? —me preguntó—. No importa cuánto tiempo vivas fuera de Texas, el acento de una *cowgirl* no se pierde nunca.

—Soy de Humble, Texas.

—Howard Hughes era de ahí —replicó emocionado.

—Es verdad. ¿Cómo lo sabe?

—Me lo dijo él una vez. Por cierto, vivo en esa casa blanca de ahí —dijo señalándola

—. ¡Bien, hemos llegado! Muchas gracias por traerme a casa y evitarme un resfriado — me agradeció mientras lo acompañaba hasta el pórtico de su casa—. ¡Por supuesto! Lo menos que puedo hacer es invitarte un café, y déjame decirte que en mi casa se sirve el mejor café de California —empezaba a llover, así que acepté su invitación—. Además, ¿cómo iba a decirle que no a una persona tan simpática?

Su casa era de aquellas típicas americanas de clase media-alta que se encuentran en las afueras de la ciudad, con jardines grandes y un pórtico inmenso con columnas de estilo colonial. Al entrar a su casa me presentó a su mujer, quien me agradeció haber traído a Larry, y sin que él se diera cuenta me confesó en tono de broma que él ya no estaba para esos trotes, pero que era tan testarudo que no había manera de que se estuviera quieto. Mientras esperaba en el salón de su hogar observé algunas fotografías enmarcadas en los muebles. Fotos con el presidente Reagan, con el que parecía ser un jeque de Oriente Medio, con los reyes de España, con Bill Gates. ¿Quién era este hombre?, y ¿en qué casa me había metido? Mientras me lo preguntaba apareció con su esposa por la puerta, con unas galletas y tazas de café humeantes, y justo en ese instante recuerdo haber leído en el buzón de la entrada: Familia McMan. ¿Sería posible?...

¿QUIÉN ERA LARRY?

Larry McMan era uno de los hombres más ricos de Estados Unidos. Su enorme fortuna lo había convertido en una leyenda de Silicon Valley. Su mote, “El fantasma de Silicon Valley”, se lo había ganado a pulso, ya que era un hombre muy reservado al que no le gustaba ceder entrevistas, ni darse a conocer. Fue uno de esos hombres pioneros que ayudaron a crear la fama del valle gracias a sus fuertes inversiones en empresas tecnológicas. Daba generosamente a los pobres, poseía numerosas fundaciones que ayudaban a los niños en África, pero sobre todo era un hombre de familia. Su riqueza era tan grande que aunque quisiera gastársela toda no podría.

Podríamos decir que Larry, a pesar de ser un protagonista, prefería ser un actor de reparto. Luchó toda su vida para que nunca se hicieran públicas las cantidades de dinero que donaba en ayudas humanitarias. Él siempre decía: “Lo que haga tu mano izquierda, que no lo sepa la derecha”. Larry era un hombre realmente rico y poderoso, pero era tan humilde que resultaba difícil creer que te encontrabas frente a tal eminencia.

¿QUIÉN ERA YO?

No lo he dicho antes, pero mi nombre es Sophie White y en aquel momento de mi vida

estaba atravesando una de las situaciones financieras más difíciles de mi vida.

Dejé la universidad y conseguí que algunas personas de mi familia financiaran mi idea empresarial, y con la esperanza de hacer realidad mi sueño me mudé a California. Fue así como empecé mi propia empresa, *ADA Technologies*, un sistema informático de inteligencia artificial capaz de pensar como un ser humano. Es básicamente un algoritmo capaz de analizar e interpretar enormes paquetes de datos, como textos, música, videos e información disponible en internet para ofrecer soluciones simples a preguntas complejas.

Si la junta directiva de una marca famosa de ropa le preguntara: “¿Qué color de vestidos será tendencia el próximo mes en Nueva York?”, entonces *ADA* analizaría los trillones de datos que hay en internet, en las redes sociales, y en unos instantes te diría, por ejemplo: “Para el mes de noviembre se prevé un uso del color negro de 65%, azul 13%, rojo 7%...”; o podrías preguntarle: “¿Qué color de coche será el más comprado en invierno?”, y su respuesta podría ser: “Se prevé 35% de compras en color blanco, lo que implica un aumento de 7% respecto al año pasado”. ¿Interesante, no? *ADA* sería, en otras palabras, como el genio de Aladino.

Sin embargo, el problema de innovar es que conlleva ser un incomprendido hasta que tu éxito demuestre lo contrario.

De esta manera, mi startup tenía mucho potencial pero carecía de habilidades empresariales. Mi equipo y yo recibimos más de 200 rechazos de diferentes tipos de inversores, veíamos gastos pero nunca ingresos y el dinero que me quedaba para pagar la nómina de mis cuatro ingenieros estaba a punto de esfumarse. Estaba realmente desesperada. Pero todo empezó a cambiar un día, gracias a una pequeña idea.

¿DÓNDE ESTÁ SILICON VALLEY?

Silicon Valley es un lugar en California, donde se encuentran las empresas tecnológicas más famosas del mundo, como Google, Amazon, Facebook y Apple, entre otras. También es el lugar de destino de todos los emprendedores del mundo que buscan tener éxito.

UNA PEQUEÑA IDEA

Semanas después de conocer a Larry fui a cenar con mi amigo Joshua, CEO de una empresa tecnológica. Me gustaba hablar con él, ya que tenía mucha más experiencia que yo en el mundo empresarial, y sobre todo conocía muy bien los comportamientos de los inversores en Silicon Valley. Además, tenía experiencia manejando rondas de inversión

para *www.earth.international*.

—No sé qué hacer... estoy muy agobiada, he gastado casi todos mis ahorros intentando sacar adelante esta empresa. ¿Qué se supone que debo hacer ahora? ¿Volver a Texas sin haber conseguido nada, absolutamente nada? —me desahogaba casi en medio de lágrimas.

—No te preocupes, Sophie, lo conseguirás a su debido tiempo. Lo sé porque eres una persona inteligente y capaz que trabaja muy duro y cuando menos lo esperes una nueva puerta se abrirá en tu vida, y si no se abre una puerta se abrirá una ventana —contestó con una sonrisa de ánimo—. Silicon Valley es Silicon Valley porque es la tierra de las oportunidades para los emprendedores, así que no puedes desanimarte ahora, lo importante es que cada día sigas avanzando.

—Tienes razón. Pero a veces es tan difícil. Sientes que siembras, siembras, y siembras, pero la cosecha parece no llegar nunca.

—Había dos granjeros que le pedían a Dios insistentemente que mandara lluvia para sus tierras secas. Pero sólo uno de ellos salía a preparar la tierra para la lluvia. ¿Cuál de ellos tenía confianza? Todas las cosas buenas requieren esfuerzo, pasión, entrega, disciplina. Ser bueno no es suficiente. Si quieres conquistar tus sueños, deberás luchar, entregarte por completo, pelearte con la vida. Las cosas fáciles no valen la pena, ya hay muchas personas haciendo cosas fáciles. Los retos verdaderamente difíciles están reservados para los grandes, para los cambia mundos, para los no conformistas. Podrán criticarte, decirte que estás loca, que es mucho esfuerzo o que no vale la pena. Pero sólo los inconformistas dispuestos a romper las reglas alcanzan sus sueños. ¿Estás dispuesta a seguir confiando aun cuando todo parezca perdido? Porque eso es lo que hace la diferencia. Sophie... —dijo—, los débiles no rompen las reglas, y hasta donde sé tú no eres una persona débil. Así que levanta esos ánimos, mira a la adversidad de frente y pégale tan fuerte como puedas.

—Tienes razón. ¡Tienes razón! —exclamé con convicción—. No sé cómo lo haces pero siempre consigues animarme cuando más lo necesito —dije limpiándome el maquillaje que se me había corrido—. Es hora de actuar con valentía y dejar de ver un túnel sin salida; sólo hay un camino hacia el éxito, y no me puedo apartar de él.

—No hay otro camino y nunca lo hubo —reiteró Joshua—. Pero ¿sabes algo? Creo que sería una buena idea que tuvieras un mentor, alguien con mucha experiencia en el Valle que pudiera guiarte en tu camino. Ya sabes que en unos días me mudaré a Nueva York y, a pesar de que puedes contar conmigo desde la distancia, creo que sería interesante que tuvieras alguien cerca.

—Estoy de acuerdo, pero ¿quién podría ayudarme? Aún no conozco mucha gente en esta ciudad.

—Recuerda que estamos en Silicon Valley, donde puedes estar rodeada de grandes

genios y emprendedores sin siquiera saberlo. Hay muchas personas extraordinarias alrededor tuyo de las que podrías aprender, sólo tienes que abrir tus ojos a la oportunidad.

—Vaya que tienes razón... Hace unos días, por ejemplo, conocí a Larry McMan por pura casualidad.

—¿Larry McMan, el fantasma de Silicon Valley?

—Sí, lo encontré dando un paseo por la calle. En ese momento empezó a llover, así que le ofrecí llevarlo a su casa en mi coche. Me invitó a tomar un café con su esposa, y por si fuera poco me dijo que fuera a visitarlo cuando quisiera.

Joshua se sorprendió.

—El señor McMan es una leyenda viva. Personas como él fueron los responsables de que se formara este ecosistema emprendedor —explicó—. Ahí lo tienes entonces... ¿Por qué no vas a verlo y pedirle que te dé algunos consejos sobre cómo tener éxito aquí? Créeme, no encontrarás a nadie mejor que él.

—No sé... no me gustaría abusar de su confianza.

—Sophieeee... Quieres que tu empresa sea exitosa, ¿no? Y él es un empresario retirado extremadamente exitoso, ¿no? Pues ve a verlo y pregúntale si podría darte algunos consejos. Ya sabes dónde vive, y además él mismo te dijo que volvieras a visitarlo. ¿Qué tienes que perder?

Desde luego, las ideas son cosas, cosas muy poderosas, y cuando se combinan con las ganas de hacer, se consiguen verdaderos resultados. Leí en una ocasión que “la oportunidad es una diosa arrogante que no malgasta el tiempo con los que no están preparados”. Ahora tenía un nuevo plan, una oportunidad de conseguir valiosos consejos que podrían cambiar mi vida, y no podía desaprovechar esa oportunidad. Tenía que intentarlo.

NO TIENES NADA QUE PERDER

Días después decidí presentarme en casa de Larry. Me sudaban las manos de los nervios; presentarse en la casa de un multimillonario era una situación curiosa, pero como dijo Joshua, no tenía nada que perder, y además la vergüenza había aprendido que era mejor dejarla en casa.

Toqué la puerta, y un hombre de mediana edad abrió. Le expliqué que semanas antes había conocido a Larry y que necesitaba hablar con él. Me invitó a entrar e instantes después apareció Larry correteando por la casa con sus nietos.

—¡Sophie, qué sorpresa! ¿A qué se debe tan agradable visita? —me saludó con entusiasmo, y para mi sorpresa, recordando mi nombre.

No sabía cómo actuar ni cómo empezar, así que a quemarropa le solté:

—He venido a verte porque deseo pedirte algo. Sé que apenas me conoces pero si decides ayudarme estoy segura de que tendré una oportunidad en la vida.

—¡Guau! Esto no se escucha todos los días —contestó mirando a su hijo y frotándose las manos—. Dispara. ¿De qué se trata eso que deseas?

—Cuando te conocí no sabía quién eras realmente. No lo sabía, hasta que vi esas fotografías de ahí —dije, señalando las fotos sobre los muebles—. Para ser honesta me sorprendió bastante creer que estaba en la casa de “El fantasma de Silicon Valley”. Simplemente no podía creer esa coincidencia.

—Ah, eso... —contestó—. La fama es viento, y el dinero es sólo papel. La verdadera riqueza de las personas se encuentra en su interior. Nunca dejes que el dinero de una persona te impresione. Enamórate mejor de lo que está adentro, de sus sueños, de sus aspiraciones, de sus defectos, de sus virtudes. Eso es mucho más romántico y divertido. Además si las personas no fueran accesibles en Silicon Valley, muy difícilmente se crearían las grandes sinergias que permiten que la creatividad se encuentre con los medios.

“Este hombre es fantástico —pensé—, llegué hace cinco minutos y ya estoy aprendiendo sobre su vida”. Así que decidí que era el momento de lanzar mi petición.

—Días después de conocerte no podía dejar de pensar en cómo quería que fuera mi vida dentro de 10, 20 o 30 años, y llegué a la conclusión de que sería el resultado de las decisiones que tome hoy, que si quiero tener éxito en mi vida debo rodearme de personas que hayan recorrido el mismo camino que yo quiero recorrer. Lo que intento decir es que me gustaría que fueras mi mentor, quiero aprender los secretos del éxito y del dinero. Estoy dispuesta a absorber y cuidar todos tus conocimientos y enseñanzas como el mayor de mis tesoros porque anhelo tener éxito en mi vida y ser una mejor persona, y estoy segura de que podría aprender eso muy bien de ti. Ése es el motivo de mi visita —concluí, mientras se producía un silencio, y ahora era su hijo el que observaba a Larry con una sonrisa.

—¿Sabes cuál es el problema de ser rico? —me preguntó mientras se sentaba.

—No lo sé, pero desde luego me gustaría tener ese problema —intenté bromear para disipar los nervios.

—El mayor problema de ser millonario es no saber si tus amigos son reales o no. Si las personas que te rodean tienen intereses ocultos, o no. Lo que sé también es que a lo largo de mi vida muchas personas se han acercado a mí para pedirme dinero, o trabajo. Pero con seguridad nunca nadie me había pedido lo más valioso que puedo ofrecer —dijo señalando su frente—, la experiencia de mis años —hizo una pausa para pensar—. Está bien, voy a recompensar tus agallas y tus ganas de superación siendo tu mentor; además creo que puede ser divertido. ¿Por qué no? ¿Por qué no? —repitió dirigiéndose a

su hijo—. Te diré lo que deseas saber porque me estoy volviendo viejo y a los viejos nos gusta soltar la lengua. Yo también fui joven e inexperto, así que sería injusto no ayudarte. Todos hemos empezado desde cero y ciertamente todos necesitamos de alguien que nos guíe. Así que te daré una buena noticia: los jóvenes que buscan la sabiduría de los viejos ya tienen medio camino recorrido, porque sólo aquellas personas que beben de la sabiduría de la experiencia encuentran el éxito en su vida.

Tras esas palabras caminó hacia sus fotografías en la estantería, y las observó brevemente con una sonrisa.

Una serie de regalos

La vida consiste en una serie de regalos,
regalos que vale la pena disfrutar
y que lamentablemente
no muchas personas descubren.

¿Lo tomas o lo dejas?

—Llegado este punto de mi vida he llegado a la conclusión de que la vida consiste en una serie de regalos, regalos que vale la pena disfrutar y que lamentablemente no muchas personas descubren.

—¿Regalos? —pregunté sin tener muy claro a qué se refería.

—Así es... Estos regalos no son más que lecciones que la vida nos enseña pero, como dije anteriormente, no todos llegan a comprender. Si logras aprender de los regalos de la vida te irá bien. Si no, sólo seguirán empujándote por ahí. Creo que si aprendes las lecciones de cada uno de ellos podrás conseguir cualquier cosa que te propongas, y sobre todo vivir una vida plena, próspera y feliz. Comenzaremos la semana que viene, y hablaremos sobre el primer regalo —dijo observándome detenidamente a los ojos—. Hay algo especial en ti que todavía no sé qué es, pero mi intuición me dice que harás algo grande con tu vida. Thomas —dijo dirigiéndose a su hijo—, trae por favor el cofre pequeño de madera que tengo en mi oficina.

—¿El cofre con remaches de oro?

—Ese mismo.

Un par de minutos después apareció Thomas con el cofre y se lo entregó.

—Aquí adentro se encuentra lo que a mí me gusta llamar el regalo más grande. Es tan bonito... —dijo mientras lo abría—. Y será tuyo si después de aprender sobre mis regalos consigues algo realmente extraordinario.

—¿Qué hay adentro? —pregunté, curiosa.

¡Poff! Cerró el cofre.

—No podrás saberlo, no hasta que termines de comprender los regalos que te quiero enseñar, y sólo si considero que los has aprendido y puesto en práctica correctamente —dijo alzando el dedo—. Bien, ¿lo tomas o lo dejas?

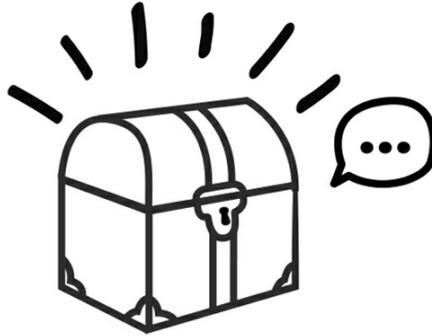
—Sí, pero me...

—¿Lo tomas o lo dejas? A veces en la vida tienes que tomar decisiones siguiendo tus

instintos.

—¡Lo tomo! —contesté con seguridad.

—Muy bien —estrechó mi mano y concluyó—. Nos vemos la semana que viene.





Primer regalo

El regalo de las dificultades

Fuiste creado para ser una persona victoriosa,
no una víctima.

Cuando hay determinación
se encuentran los medios para salir adelante.

El regalo de las dificultades

—La única diferencia que conozco entre las personas exitosas se encuentra en su persistencia, porque cuando hay determinación se encuentran los medios para salir adelante —dijo Larry—. Es por eso que el primer regalo es el de las dificultades, porque todo comienzo de algo grande inicia con el regalo de las dificultades.

—¿Las dificultades son regalos? —“si las dificultades son regalos yo debo estar celebrando mi cumpleaños ahora mismo”, pensé.

—Regalos, sí. Porque detrás de cada problema existe una oportunidad escondida, tanto para aprender una nueva lección como para tomar impulso hacia un siguiente nivel.

”Entender el regalo de las dificultades es muy importante para todas aquellas personas que poseen un gran sueño en su vida, porque sólo a través del aprendizaje constante de cada dificultad es que conseguimos avanzar hacia la meta de nuestros deseos. Es por eso que vale la pena tener sueños, algo a lo que aferrarse y luchar, y si ya tienes un sueño en tu vida debes sujetarte a él con todas tus fuerzas y comprender dos cosas: la primera es que no hay nada peor que creer que todo lo bueno viene sin sacrificio; es decir, enfrentarás cientos de problemas antes de ver realizado nada. Lo segundo es que cualquier sueño con su debido esfuerzo es realizable. Comprender esto es muy importante. ¿Sabes por qué?

”Imagina que pudiera viajar en el tiempo, 60 años atrás, por ejemplo, y me encontrara con el joven Larry, con aquel chico novato y pobre que luchaba por salir adelante, con aquella persona que aún no sabía qué le depararía el futuro. Ahora, imagina que me acerco a él y le digo: ‘No te preocupes por tu futuro, muchacho, puedo asegurarte que serás millonario y la vida te sonreirá. Así que sé feliz, disfruta de la vida y no vivas más preocupado por el mañana’ —hizo una pausa con el dedo en alto para que asimilara su ejemplo futurista y continuó—: yo creo que podrían ocurrir dos cosas: la primera es que creería estar teniendo alucinaciones, y la segunda es que si llegara a creerme ese mensaje no volvería a preocuparme por trabajar duro nunca más, y no

aprovecharía cada dificultad de la vida para aprender a ser mejor.

”Lo que intento decirte, Sophie, es que no puedes frustrarte, ni dejarte vencer nunca por los problemas, por muy duros que éstos sean, y si en algún momento sientes que tus fuerzas flaquean recuerda que todo lo bueno viene con sacrificio, que los problemas son temporales, y que cualquier persona que ha logrado un cierto éxito en su vida ha tenido que esforzarse antes.

”Los problemas hay que verlos como desafíos. No hay que tenerles miedo, sino enfrentarlos con valentía. Es verdad que la vida sería más fácil sin las dificultades, pero sin ellas seríamos personas débiles. Es por eso que cuantos más problemas tenemos, más vivos estamos y más motivos tenemos para salir adelante. Como dijo Ralph Waldo Emerson —citó con orgullo—: ‘Un hombre es lo que piensa de sí mismo durante todo el día’. Es por eso que es muy importante cómo pensamos, y sólo hay dos formas de pensar: de forma positiva, o de forma negativa. Ahora bien... Hay que tener mucho cuidado si permites que tu mente piense de forma negativa, porque puede destruirte por completo, porque si piensas pensamientos negativos constantemente, éstos se reflejarán en tus acciones, y tus acciones en resultados”.

—Pero... —titubeé interrumpiendo—. ¿Acaso somos capaces de controlar nuestros propios pensamientos? Creo que pensar es algo innato y por lo tanto no podemos controlar lo que pensamos, o lo que sentimos.

—Es por eso que debemos pensar de forma positiva y entrenar cada día nuestra mente a través del razonamiento, a través de la verdad.

—¿A qué te refieres? —pregunté con curiosidad.

—En estos momentos, ¿cuáles son los problemas que te preocupan? —preguntó—. Vamos a escribirlos —dijo, acercando un papel y un lápiz.

—Bueno... —dije mientras pensaba en ellos—. El capital de mi empresa está a punto de agotarse, es decir, que no podré pagarles a mis empleados. He invertido todos mis ahorros en crear esta empresa y las deudas me tienen ahogada.

—¿Algo más? —preguntó Larry.

—También me preocupa no conseguir tener éxito con ADA Technologies y fracasar. Básicamente lo que más me aterra es no tener el control sobre mi futuro.

Creo que al intentar enumerarlos, me demostró que mis problemas no eran ni tan graves, ni tantos como yo pensaba.

—Cuando hablaba acerca de entrenar nuestra mente a través de la razón, me refería a cuestionar esos pensamientos y sustituirlos por otros. Es decir, usar argumentos lógicos para ayudarnos a ver la realidad. En vez de permitir los pensamientos pesimistas en tu mente, puedes pensar: “El capital de la empresa se está agotando, pero dispongo de recursos para encontrar una nueva fuente de ingresos. Tengo miedo a no tener éxito en mi empresa, pero estoy en Silicon Valley, la tierra de las oportunidades, y todas las

empresas exitosas empiezan con dificultades. Tengo deudas, pero puedo buscar un trabajo extra que me permita pagarlas. ¿Por qué tener miedo sobre mi futuro, si en vez de eso puedo enfocarme en dar lo mejor de mí cada día?”...y así sucesivamente. ¿Lo ves? —me preguntó Larry—. Razones, razones y argumentos lógicos que nos permiten mantener nuestra mente sana y positiva. Además de eso, estoy seguro de que tienes muchas cosas por las cuales sentirte agradecida —dijo, trazando una línea en medio del papel.

—La verdad es que sí... Tengo una familia que me quiere y me apoya, tengo la oportunidad de estar en el mejor país del mundo para emprender, tengo salud, tengo amigos que también me apoyan, mis empleados están comprometidos con nuestra visión, hemos conseguido algunos inversores que apoyaron mi idea inicial y, por supuesto, tengo un gran mentor.

—Fíjate en esto —dijo Larry—. A pesar de tener más motivos para pensar de forma optimista, son los pensamientos negativos los que han gobernado tu mente, y eso, si quieres tener éxito, tienes que cambiarlo. Cada día, cada vez que la preocupación quiera invadir tu mente, piensa, razona, argumenta y filtra todos tus pensamientos, te darás cuenta de que siempre, siempre —insistió— serán superiores a tus pensamientos negativos. Es por eso que hay que pensar de forma positiva, porque puedes crearte o destruirte a ti misma a través de la calidad de tus pensamientos. Muy a menudo, la adversidad es lo que necesitamos para crecer. Como dijo Buda: “Cada experiencia, por más mala que parezca, contiene en su interior una bendición de algún tipo. El objetivo es encontrarlo”.

”Cuando yo empecé a trabajar tenía un sueño en mi corazón, que consistía en volverme un empresario exitoso. Durante mis primeros empleos, recuerdo cómo pasaban las horas y los días mientras mi mente divagaba en aquellos sueños que tenía y no llegaban. A veces sentía que la espera para empezar a vivir mi vida era interminable; muchas veces me desmotivaba y frustraba pensando que nunca llegaría mi oportunidad. ¿Te has sentido así alguna vez?”

—Es precisamente como me he sentido últimamente —repliqué.

—Ser paciente es desafiante. Pero es en esos momentos de espera cuando desarrollamos nuestro verdadero carácter, cuando las bases de nuestro coraje se construyen. Pero una cosa es esperar y otra cosa esperar activamente; esto significa comprender que a pesar de que habrá un tiempo de espera, no debemos tirar la toalla ni desanimarnos, al contrario, es un tiempo para desarrollar nuestras competencias, con la confianza puesta en que todo lo que deseamos llegará a cumplirse en el momento adecuado. Ya lo decía Dale Carnegie: “La mayoría de las cosas importantes del mundo ha sido conseguida por gente que siguió intentándolo cuando no parecía haber esperanza” . Ahora bien, si perseveras hasta conseguir tus sueños y sabes que perseverando los

alcanzarás, ¿qué sentido tiene vivir deprimido y preocupado por las cosas que todavía no han ocurrido?

Mi mente empezó a asimilar el mensaje de Larry y comencé a sentir cómo el peso del miedo y de la duda sobre mi futuro empezaba a disiparse.

—Las dificultades son como una limonada, ¿sabes? Son agrídulces; creo que por eso se suele decir: “si la vida te da limones, haz una limonada” —dijo mientras nos servían una en el jardín de su casa. Recogió un limón del suelo y le sopló para quitarle la tierra que aún le quedaba encima—. Cuando era pequeño, mi madre tenía un jardín que algunas veces al año llenaba con abono. Uno de los principales ingredientes del fertilizante es el estiércol. El excremento huele mal, su olor es muy fuerte y a veces su olor era tan desagradable que era muy incómodo caminar por el jardín de mi madre. Pero si volvías días después el olor se había ido y las plantas habían crecido. Sin embargo, aunque el fertilizante huele mal provee a las plantas de valiosos nutrientes y minerales que de otra manera no podrían obtener.

”De la misma manera, en la vida pasamos por situaciones que realmente apestan, que no nos gustan; situaciones injustas, relaciones que no funcionan, jefes injustos, malos trabajos, pérdidas de seres queridos, o incluso enfermedades inesperadas. Situaciones realmente desagradables en nuestras vidas. Sin embargo, necesitas tener una nueva perspectiva sobre el fertilizante; puede oler muy mal ahora, puedes sentir que te está cayendo un montón de estiércol encima, pero si mantienes la confianza en ti misma ese fertilizante en algún momento pasará de molestarte a impulsarte.

”Las dificultades pueden enseñarte cosas que jamás podrías aprender en un libro, en una charla o en una frase. Sólo puedes aprenderlas por medio de la experiencia, poniendo tu carácter a prueba. Sin el fertilizante en tu vida, de la misma manera que las plantas, no podrías alcanzar todo tu potencial. De manera que esas situaciones que te molestan ahora mismo no están trabajando en tu contra, al contrario, están trabajando a tu favor; pueden oler muy mal ahora, pero recuerda, estás siendo nutrida de vitaminas y minerales que necesitas para crecer, y antes de que puedas darte cuenta verás una nueva estación florecer en tu vida”.

—¡Me alegra escuchar eso, Larry! Me siento tan fertilizada ahora mismo que seguramente floreceré en grande —contesté bromeando.

—Nos gusta escuchar que todo saldrá bien y a menudo lo escuchamos de las personas que nos quieren, pero la realidad es que quienes evitan las dificultades evitan el éxito. Quizá sea complicado comprenderlo en medio de un momento difícil, pero si persistes en tus sueños aprendiendo de cada dificultad, en determinado momento podrás ver atrás y descubrir cómo todos los puntos se conectan, y sin esos momentos de dolor habría sido imposible llegar a triunfar.

—Pero... ¿Cómo puedo aprender a mantener una actitud positiva siempre? Es decir,

mientras tengo esta conversación contigo, siento cómo la seguridad de tu experiencia me fortalece, pero cuando esté sola, cuando no haya nadie más que yo y mis circunstancias alrededor, ¿qué haré para no desanimarme?

—Prepararte una limonada —contestó sonriendo—. Ya lo decía Winston Churchill: “Nunca renuncies a algo en lo que no puedes dejar de pensar ni un solo día”. Si realmente crees en lo que haces, trabaja duro, no te tomes nada personalmente, y si algo bloquea tu camino, encuentra otro. Recuerda este jardín, recuerda que todos los sueños que rondan tu corazón vendrán con dificultades antes de convertirse en realidad, recuerda que es posible superarlos; yo lo he hecho y tú también podrás hacerlo.

”Eres tú quien decide si un problema servirá para detenerte o impulsarte. Tú decides si convertir ese problema en estrés, o enviarlo directamente a tu cerebro para que trabaje en encontrar soluciones. Y cuando te sientas abrumada por el peso de las dificultades, recuerda que estás a punto de florecer, que no es momento de quejarse, de deprimirse, o de ver un túnel sin salida. Es momento de esperar activamente, esforzándote con valentía y con los ojos muy abiertos para descubrir las cosas fantásticas que te quiere enseñar la vida.

—¿Es decir que tengo que dominar mis pensamientos y aceptar cada problema como un regalo? —pregunté.

—Que sean un regalo no significa que tengas que vivir ensalzando cada dificultad. Significa enfrentarlas con la convicción de que puedes superarlas, que no son problemas sino desafíos, y que fuiste creada para ser una persona victoriosa y no una víctima. Es más, conozco un lugar donde la gente no tiene problemas de ningún tipo. ¿Te gustaría conocerlo? —preguntó.

—Me encantaría —contesté entusiasmada.

—Realmente se encuentra muy cerca de aquí. Es el cementerio de Los Ángeles, y es un hecho, nadie ahí tiene un solo problema, todos descansan en paz. Pero todos están muertos. Es por eso que creo fervientemente que los problemas constituyen una señal de vida. De hecho, creo que cuantos más problemas tienes, más vivo estás. Así que si quieres tener éxito en tu vida, tienes que empezar a cambiar tu actitud frente a ellos. En vez de evitarlos debes desafiarlos —dijo riéndose—. ¡Señor! ¿Qué pasa, ya no confías en mí? ¡Envíame problemas! Cuando todo iba bien en mi vida sabía que algo estaba fallando, sabía que no podía quedarme estancado y que para crecer necesitaba meterme en unos cuantos problemas.

”A lo largo de mi vida he creado empresas e invertido en diferentes tipos de negocios, y si algo he aprendido en cada uno de ellos es que las personas crecemos en los momentos difíciles. Es por eso que es necesario ser valiente ante la adversidad y decirle: ‘Tú eres mi fertilizante y me estás ayudando a crecer’. Quizá quienes te causan dolores de cabeza crean que te están empujando hacia atrás, pero lo que realmente están

haciendo es trabajar en todos esos puntos necesarios en tu vida que de otra forma no podrías fortalecer.

”Las dificultades son para los ganadores y sólo aquellos que se mantienen firmes en los momentos difíciles alcanzan el éxito”.

Larry se levantó de su silla cuando su esposa apareció en escena.

—Perdonen, chicos —comentó—. Cariño, es hora de la medicación. Por cierto, ¿crees que deberíamos colocar estas fotos en el salón? —dijo mientras se las mostraba.

—Quedarían muy bien ahí —contestó mientras las observaba una por una, y se detuvo brevemente en una foto en blanco y negro—. Aquí estaba en mis veinte, empezando, sin nada, pero con un gran deseo de superación... Pero creo que esta historia será para otro día —susurró.

—¿Alguna vez te has enfrentado a alguna situación que te superara? —pregunté curiosa.

—¡Demasiadas! Más de las que me hubiera gustado enfrentar, eso hasta que comprendí el poder de la bancarrota. Cuando era joven lo perdí todo, todo —recalcó—. Cualquier indigente en la calle era más rico que yo, porque él no tenía nada, pero yo tenía deudas. No tenía dinero para comer, pero comprendí que tenía un activo muy importante, mi cerebro —dijo señalándolo—, y cuando lo has perdido todo, tienes todo para ganar. Siempre supe que quería ser millonario, no lo dudé ni por un segundo, y cuando me encontraba en medio de problemas simplemente visualizaba el futuro que yo quería crear para mi propia vida. Sabía que lo conseguiría y por lo tanto no tenía de qué preocuparme. Me repetía una y otra vez, a diario: “No te preocupes Larry, te recuperarás de este revés, y no sólo te recuperarás, sino que saldrás fortalecido”. Creo que fue ahí cuando comencé a comprender el regalo de las dificultades. Sabía que tarde o temprano saldría de ese agujero; solamente tenía que enfocarme de forma positiva en encontrar soluciones.

—Y... ¿Qué hiciste para superar esa situación? —pregunté entusiasmada.

—Continúe trabajando duro hasta convertirme en el encargado de aquel restaurante. Llegado ese punto, ahorré durante meses hasta que pude comprarme un traje decente y entonces empecé a frecuentar los sitios en los que se reunían las personas de dinero. Con el tiempo hice nuevos amigos y, con mis nuevos conocimientos gestionando aquel restaurante, convencí a unos caballeros para que invirtieran en mi idea de negocio. Por eso no debes rendirte nunca, ni tirar la toalla, porque aun la dificultad más grande puede conducir hacia la oportunidad más inesperada. Conseguí salir de aquel agujero inicial en el que me encontraba y pensar de forma positiva en medio de mis dificultades, pero entonces me di cuenta de que tenía que aprender cómo funciona el dinero. Pero esa historia es para otro regalo —y concluyó.

Beneficios del regalo de las dificultades

EL PODER DE LA BANCARROTA

Cuando no tienes nada que perder tienes todo para ganar. Cuando todas las probabilidades están en tu contra, cuando hayas agotado hasta la última oportunidad, cuando no te queda ni un centavo más... Es cuando no tienes más opción que tener éxito. Larry consiguió todo en su vida, pero empezó con algo, un gran deseo de superación. A lo mejor estés pasando por un mal momento, tal vez las cosas no te hayan salido bien, o quizá todo te esté marchando genial. Cualquiera que sea tu caso, una cosa es segura: hay que seguir hacia adelante.

Puede haber miles de razones para tirar la toalla, abandonar tus sueños y renunciar a cualquier locura que estés persiguiendo. Quizá las primeras 100 personas que han probado tu producto o servicio lo han rechazado, pero no sabes si a la 101 le va a gustar. Puede ser que 40 inversores hayan rechazado tu idea, pero no sabes si el 41 dirá que sí. Ése es el poder de la bancarrota: no tener más opción que seguir dando batalla hasta conseguir lo que desees, porque no existe fuerza más grande en la humanidad que la persistencia. Es la persistencia de hombres geniales la que ha empujado a la humanidad hacia adelante; por eso, tú también puedes hacerlo. No permitas que tu fuego interior se apague nunca, usa la fuerza de no tener nada para conseguirlo todo. Cuando no tengas hacia dónde ir será tu mejor momento, porque sólo podrás ir hacia arriba, arriba y más arriba. Si realmente desees conseguir algo importante para ti, no te desanimes, sigue adelante, porque si usas el poder de la bancarrota y no desistes en tus sueños, lo conseguirás. Confía en mí, lo conseguirás.

EL PODER DEL PENSAMIENTO POSITIVO SEGÚN LA CIENCIA

El poder del pensamiento positivo no se trata de algo mágico, de un secreto, de algo espiritual, o de una ley de atracción. Sin embargo, el poder del pensamiento positivo tiene base científica, y trata sobre la actitud con la que decides enfrentar las situaciones de la

vida, que te permite hacerlo de una forma más positiva y constructiva. Según el estudio *The broaden-and-build theory of positive emotions*, llevado a cabo por Barbara L. Fredrickson del departamento de psicología de la Universidad de Michigan, “llamo a esto la teoría de la expansión y la construcción de las emociones positivas, porque las emociones positivas parecen ampliar los repertorios de acción de las personas”. Lo que Barbara explica en su estudio es cómo responde el cerebro ante los pensamientos negativos y positivos; es decir, cuando las emociones son positivas, el cerebro es capaz de encontrar soluciones y ver el panorama completo de las situaciones, mientras que cuando las emociones son negativas el cerebro se enfoca de forma intuitiva en el problema limitando el rango de opciones que realmente tiene para enfrentar los problemas.

Larry siempre decía que en la universidad se da una lección y después se te da una prueba. Pero en la vida se da una prueba y después una lección. El objetivo es descubrir la enseñanza. Pero, ¿qué más dice la ciencia sobre las dificultades? El psicólogo Mark Seery y sus colegas analizaron los datos de una encuesta nacional y concluyeron que “las experiencias adversas fomentan la resiliencia, con ventajas resultantes para la salud mental y el bienestar personal en las personas que han experimentado dificultades en sus vidas”. El estudio concluye con las mismas palabras de Nietzsche: “Lo que no te mata, te vuelve más fuerte”.

HABLA EN POSITIVO

Comienza siguiendo una regla simple: Nunca te hables mal a ti mismo. Sé gentil y alentador contigo mismo. La clave es ésta: si un pensamiento negativo entra en tu mente, evalúalo racionalmente y responde con una argumentación lógica que derribe el pensamiento negativo. Éstas son algunas ideas:

Pensamiento negativo	Pensamiento positivo <i>(Racional con argumentación lógica).</i>
Nunca lo he hecho antes	Es una oportunidad para aprender algo nuevo.
No tengo los recursos	La necesidad es la madre la invención.
No tengo tiempo	Si organizo mejor mi día, seguramente encontraré más tiempo.

No tengo dinero	Pero he escuchado que existen diferentes formas de financiarse.
Lo haré mañana	¿Por qué dejar para mañana lo que puedo hacer hoy?

El pensamiento positivo no se trata de autoayuda, se trata de ciencia, y tanto las consecuencias del pensamiento negativo como los beneficios del pensamiento positivo han sido estudiados científicamente y demuestran fehacientemente que el ser humano puede alterar su vida cambiando su actitud. De manera que hoy es un buen día para empezar, para empezar de nuevo, para empezar mejor, para empezar a diseñar la mejor versión de ti mismo a través de la calidad de tus pensamientos. Tú vales mucho, y es hora de desatar esos talentos y habilidades que llevas en tu interior a través de la calidad de tus pensamientos.

2

Segundo regalo

El regalo del dinero

El dinero no compra la felicidad,
pero su ausencia tampoco.

El dinero te permite tener elecciones en la vida,
y te ofrece la oportunidad de ayudar a los demás.

El regalo del dinero

A Larry le gustaban las historias, y casi siempre que hablábamos sobre un nuevo regalo empezaba con una.

—En una ocasión un amigo me contó esta historia: un hombre entra en un banco de Nueva York y pregunta por un préstamo. Le atiende un agente del banco y le pide más detalles. El hombre le comenta que tiene poco tiempo viviendo en la zona, y que debe ir a Canadá durante dos semanas por negocios, de manera que necesita un préstamo por valor de cinco mil dólares que devolvería a su regreso. El agente le responde que necesitan algún tipo de aval para tramitar el préstamo. El hombre de negocios pone encima de la mesa las llaves de un flamante Ferrari que se encuentra estacionado justo delante del banco. Sacan una copia de los papeles del mismo, hacen una rápida inspección técnica, y así aceptan como aval el Ferrari del cliente. El hombre sale con su dinero y un empleado del banco coge las llaves del coche y lo guarda en el estacionamiento. Todos en el banco se echan una risa a costa del hombre de negocios que deja como aval un Ferrari de doscientos cincuenta mil dólares por un préstamo de cinco mil dólares. Dos semanas después, el hombre de negocios vuelve al banco, devuelve los cinco mil dólares y los intereses, que ascienden a quince dólares. El agente le devuelve las llaves del coche y no puede resistirse a hacerle una pregunta: “Señor, estamos contentos de haber cerrado esta operación con usted, pero aquí en el banco estamos todos un poco desconcertados. Miramos su cuenta corriente y vimos que usted es millonario, ¿para qué nos pide un préstamo con la cantidad de dinero que tiene?”. El hombre de negocios lo mira y responde: “Le dije que tengo poco tiempo viviendo aquí. ¿Sabe usted de algún sitio que me cobre quince dólares por estacionar un Ferrari durante dos semanas con la garantía de que cuando lo retire estará intacto?”.

”El dinero es el resultado de un esfuerzo previo y es el centro de todas las cosas materiales que necesitamos en nuestras vidas. Sin embargo, muchas personas, en vez de esforzarse en aumentar su riqueza para poder hacer frente a sus necesidades y deseos,

prefieren justificarse en el viejo dicho que ‘el dinero no compra la felicidad’. Afirmación que no deja de ser una verdad a medias, ya que sin él no podrías pagar por tu salud, educación, alimentación, o vivienda. Quizás el dinero no compre la felicidad, pero también es verdad que no tenerlo tampoco. Hay personas que confunden la pobreza con la humildad, pero esta virtud tan maravillosa nada tiene que ver con el dinero, ya que la raíz de todos los males es el amor al dinero. El amor al dinero, no el dinero.

”El dinero puede llegar a ser algo maravilloso porque te proporciona dos cosas positivas en tu vida. La primera es que te permite tener elecciones, y la segunda es que te da la oportunidad de ayudar a los demás, y por esos dos motivos el dinero es un regalo. El dinero puede abrir una puerta de oportunidades en tu vida. Te permite invertir en ti mismo, te permite conocer el mundo, te permite tener comodidades, te permite dar una buena educación a tus hijos, pero sobre todo te ofrece libertad. También es importante porque te permite ser generoso, ayudar a los demás y crear oportunidades para otras personas, y créeme, la alegría de dar es siempre más grande que la de recibir. Tener dinero es genial, pero para tenerlo primero hay que ganarlo y aprender sus principios básicos.”

—¿Cómo empezaste a construir tu propia riqueza? ¿Tenías algo cuando comenzaste tu carrera? —pregunté con la mente muy abierta preparada para absorber sus conocimientos.

—Sólo un gran deseo de superación. Además de eso, nada. Mis padres habían emigrado de Irlanda en busca de un futuro mejor; yo era el primer americano de nuestra familia. Pero poseía un ardiente deseo de superación y con los años encontré la forma de alcanzarla. Empecé de la manera más humilde que te puedas imaginar. En busca de oportunidades, de la misma forma que tú, llegué al estado de California, donde comencé trabajando en un restaurante lavando platos.

—Me cuesta trabajo imaginarte fregando platos —contesté.

—Y hasta lo hice gratis cuando empecé; tanto era mi afán por trabajar que le pedí al encargado de aquel restaurante que me permitiera hacerlo gratis, y si no les gustaba mi trabajo podían despedirme.

—Guau, eso fue muy valiente de tu parte. ¿No tenías miedo de que no te contrataran y haber trabajado en vano?

—No. Porque donde hay determinación siempre hay trabajo —contestó—, y esa determinación me permitió ganarme el respeto del propietario de aquellos restaurantes, de quien tuve la enorme fortuna de aprender, un señor de duro carácter pero muy sabio. Él me enseñó uno de los grandes principios del dinero, que consiste en emprender tu primer negocio sin renunciar a tu empleo.

”También me enseñó que siempre que saliera a comer lo hiciera con personas a quienes admirara y de las que pudiera aprender. Él siempre decía: ‘No hay tiempo ni

dinero que perder, Larry’. También solía decir: ‘Cada dólar tiene que cumplir el propósito de volverte una mejor persona’. Y eso fue lo que hice durante dos pacientes años: ahorrar todo lo que podía mientras escalaba en la jerarquía del trabajo. De lavaplatos pasé a trabajar en la cocina, de la cocina a camarero, de camarero a gerente; entonces me gané la confianza de mi jefe y al segundo año llegué a ser el supervisor de todos sus restaurantes.

—¿Y qué hiciste con el dinero que ahorraste? —pregunté.

—Perderlo todo —contestó riéndose de sí mismo—. Le confié mis ahorros a un amigo de aquella época, que me propuso invertir mi dinero en un negocio muy rentable según él. Me dejé llevar por el impulso de ganar dinero rápido, y mi amigo terminó por ser un charlatán que perdió toda mi inversión. Cuando se lo conté a mi jefe, sólo sonrió, me dio unas palmadas y me dijo: ‘Bienvenido a la escuela empresarial’. Fue ahí cuando aprendí el valor de la prudencia, lo difícil que es ganar el dinero y lo rápido que puede desaparecer cuando te dejas llevar por impulsos tontos invirtiendo en negocios que desconoces.

—¿Y qué hiciste para remediarlo?

—Volver a empezar. No había otro camino —recalcó—. De manera que trabajé durante dos años más para tener unos ahorros considerables que me permitieran invertir de nuevo en un negocio rentable. Pasados los dos años le propuse a mi jefe comprarle uno de sus restaurantes, le pedí que me permitiera seguir trabajando para él a tiempo parcial, y con el dinero que había ahorrado más un capital que conseguí de unos inversores, logré reunir una cantidad decente pero no suficiente. Dado que mi jefe se hacía mayor y sus negocios habían proliferado, decidió echarme la mano. Además, llegado a ese punto él deseaba disfrutar más de su familia que de sus negocios. Recuerdo que también solía decir: ‘Lo más bonito de la vida es vivirla’. De manera que mi nuevo capital no era suficiente para comprar ni el más pequeño de aquellos restaurantes, así que le propuse darle todo lo que tenía y pagarle el resto en cuotas mensuales más un interés.

—¡Muy astuto! ¿Y en esta segunda ocasión cómo te salieron las cosas? —pregunté.

—Creo que es una de las mejores cosas que he hecho en mi vida, porque invertí mi dinero en un negocio que sí conocía y gracias a eso pude crear mi primer activo propio sin renunciar a las ventajas del sueldo fijo, y lo que más adelante comprendí, creé mi primer ingreso pasivo sin siquiera darme cuenta. A propósito, ¿sabes qué es un ingreso pasivo? —me preguntó.

—Es cuando el dinero trabaja para ti, sin necesidad de que tú estés presente en el negocio —respondí.

—Así es... por supuesto que tuve que hacer malabares para mantener mi trabajo y mi nuevo negocio al mismo tiempo. Dormía cuatro horas al día, hacía jornadas demoledoras, pero de esta manera me permitía ahorrarme un sueldo e invertir más

capital en el desarrollo del negocio.

—Entonces, ¿fue así cómo te convertiste en millonario? —pregunté emocionada.

—De eso nada —dijo acomodándose en su sofá—. De haber sido así no tendría estos dolores lumbares que me gané ahí. Como te dije antes, tan sólo creé mi primer negocio. Si deseas tener dinero, debes tener distintas fuentes de ingresos. Ese restaurante fue el pilar de todo lo que vendría después, pero aún quedaba mucho por aprender.

”Tiempo después, cuando empecé a ver los beneficios del restaurante, volví a fracasar; caí en un pecado muy común de la juventud, la vanidad. Emocionado por tener un negocio exitoso, empecé a desenfocarme. A esa edad sólo pensaba en mujeres y coches, así que me compré unos cuantos amigos, un coche y una casa. Y pronto el dinero se esfumó de mis manos. El dinero es un orgulloso que sólo permanece en las manos de los diligentes.

”Y en cuanto el dinero se esfumó también lo hicieron las amigas, el coche y la casa. La vida está llena de amantes falsos que buscarán seducirte y si no eres lo suficientemente sabio en tus decisiones, éstos te chuparán hasta dejarte completamente seco. A punto de quebrar mis negocios, tuve que despedir a unos cuantos empleados que por culpa de mi irresponsabilidad perdieron su trabajo. Olvidé el consejo de mi viejo jefe: ‘Cada dólar debe servir al propósito de volverte una mejor persona’. Pero a veces las palabras vuelan y la única forma que tenemos de aprender es a través de la experiencia.

”De manera que decidí que nunca más viviría por encima de mis posibilidades, que tratar de impresionar a los demás era una tontería, y que debía usar mis talentos para servir y no para servir mis caprichos. Hice mis números y me di cuenta de que para que los negocios se recuperaran necesitaría de varios meses más reinvertiendo todos los beneficios para volver a prosperar. Fueron dos años más viviendo con lo mínimo posible, que me enseñaron que todo emprendedor debe vivir con lo mínimo posible hasta que aprende a ser responsable con sus recursos.

”Me sentía muy mal por haber despedido a varios empleados, quería hacer algo para remediarlo y que al mismo tiempo me permitiera aprender a poner mi enfoque en servir. Fue así como todos los domingos por las mañanas empezamos a abrir el restaurante sólo para las personas menos afortunadas que no tenían para comer. Aprendí que el gozo de dar era extremadamente más grande que el de recibir, y que es importante ser honesto con uno mismo y con los demás.

”De manera que ésos fueron los principios básicos que aprendí sobre el dinero. Por ahora medita en ellos y recuerda que el dinero es un valioso regalo porque te permite ayudar a los demás y ayudarte a ti mismo; sin importar qué tipo de negocio desees emprender, las leyes del dinero son universales. Por eso recuerda atar siempre estos principios a tu mente, no te apartes nunca de ellos, porque si lo haces la fortuna te sonreirá pronto.

Beneficios del regalo del dinero

EL DINERO NO COMPRA LA FELICIDAD, PERO SU AUSENCIA TAMPOCO

El dinero provoca diferentes emociones y para cada persona representa algo distinto. Para algunas personas es importante, para otras no lo es. Algunas desean tenerlo, otras lo aborrecen. Lo cierto es que ni el dinero ni su ausencia compran la felicidad. Vale la pena repetirlo: ni el dinero ni su ausencia compran la felicidad. Puedes pensar que teniendo más dinero serás más feliz, pero la realidad es que si no aprendes a serlo con poco, tampoco serás capaz de serlo con mucho. La felicidad no depende de tu cuenta bancaria, sino de las decisiones que tomas a diario sobre cómo decides sentirte, y sobre cómo decides reaccionar frente a las situaciones diarias. Solamente tú tienes el control de tu felicidad, y eso es gratis. Aun así, si lo que deseas es prosperar económicamente, te invito a que reflexiones los siguientes principios del dinero.

LA VIDA ESTÁ LLENA DE AMANTES FALSOS, HUYE DE ELLOS

Los amantes falsos son aquellos que puedes adquirir con dinero y te hacen creer que puedes ser más feliz o importante con ellos. Pero ten cuidado: no te dejes seducir ni caer en sus trampas.

Cuando Larry se compró unas cuantas amigas, un coche y una casa, seguramente lo hizo para sentirse mejor, más importante o más apreciado. Pero en cuanto el dinero se esfumó también lo hicieron sus compras.

Una excelente forma de no caer en esta trampa es adoptando el principio que Larry aprendió de su primer mentor, su jefe: “Cada dólar debe servir para convertirte en una mejor persona”.

La verdadera felicidad no se encuentra en el tamaño de tu bolsillo, sino en el tamaño de tu corazón y lo que puedes hacer con él.

EL DINERO SE ESFUMA DE LAS MANOS DE AQUELLOS QUE SE DEJAN SEDUCIR POR CHARLATANES INEXPERTOS

No existe un camino fácil hacia la riqueza, y sin duda alguna cuando empieces a generarla comenzarán a codiciarla. Por eso, huye de quienes te presenten negocios fáciles asegurándote rentabilidades grandes.

Creo que vale la pena repetirlo: huye de quienes te presenten negocios fáciles asegurándote rentabilidades grandes. Un negocio exitoso no se consigue de la noche a la mañana, y por lo regular cualquier tipo de inversión o negocio toma años antes de volverse rentable. El punto es éste: no busques atajos en tu vida, busca construir con buenos cimientos a través de la diligencia.

EL DINERO SE ESCAPA DE LAS MANOS DE AQUELLOS QUE INVIERTEN EN NEGOCIOS QUE NO LES SON FAMILIARES

No te dejes llevar por impulsos y no inviertas tus tesoros en negocios que no te son familiares. Quizás una nueva oportunidad de inversión suene tentadora y emocionante, pero si desconoces el funcionamiento del negocio en el que quieras invertir es muy probable que tu pequeño tesoro se escape de las manos.

Larry en sus inicios invirtió todos sus ahorros en un negocio que no le era familiar y, como no podía ser de otra manera, perdió toda su inversión. Evita cometer este error común, de esta manera tus inversiones se verán protegidas y tus posibilidades de multiplicarlas aumentarán.

EL DINERO PERMANECE EN LAS MANOS DE AQUELLOS QUE SIGUEN LOS CONSEJOS DE LOS SABIOS

Si quieres ser un panadero exitoso, pídele consejo al mejor panadero que conozcas, no a un carpintero.

Larry, después de perder todos sus ahorros, tuvo que volver a trabajar durante años para poder tener de nuevo la capacidad de invertir en un nuevo negocio, pero esta vez hizo algo distinto: invirtió en un negocio que sí conocía y, como resultado, consiguió crear su primer negocio exitoso.

De la misma manera, procura seguir el consejo de quienes han recorrido el camino que tú quieres recorrer, ya que si aprendes de sus errores y aciertos te ahorrarás muchos dolores de cabeza.

VIVE BARATO

Cuanto más barato puedas vivir más grandes serán tus opciones. Porque seamos honestos: a nadie le importa dónde vives, qué coche conduces o qué ropa usas; a un inversor lo que le importa es tu capacidad para generar dinero, y a tus clientes lo que les importa es obtener el mejor servicio o producto posible, todo lo demás es vanidad. Un consejo excelente que puedes aplicar es plantearte siempre esta pregunta: ¿lo necesito o lo deseo? Aprende a desprenderte de todos aquellos lujos que no necesitas, y en vez de eso construye tus finanzas personales para que puedan ayudarte a apalancar tu negocio y futuro, porque como suele decir Mark Cuban: “Cuanto más te estresas por las facturas, más difícil te es concentrarte en tus metas”.

NO TENGAS MIEDO A FREGAR UNOS CUANTOS PLATOS

El trabajo dignifica a las personas, y es un privilegio ganarse un sueldo con el sudor de la frente; y si tienes que realizar un trabajo que no es el de tus sueños mientras persigues tus objetivos, no pasa nada, no dejes que tu ego o los amantes falsos te hagan sentir inferior, porque quien no es capaz de ensuciarse un poco las manos tampoco es merecedor de algo mejor.

ALÉJATE DE LOS PRÉSTAMOS

El *bootstrapping* consiste en empezar algo sin recursos o con muy pocos recursos. En el área de los negocios, significa ejercer alguna actividad emprendedora con poco o nada de capital, es decir, emprender únicamente con los medios que se tienen al alcance usando la creatividad y el ingenio como motores de movimiento.

Mark Cuban, billonario y famoso tiburón en el programa de televisión *Shark Tank*, lo expresó de la siguiente manera, cuando le preguntaron sobre cómo conseguir un préstamo: “Si estás buscando un préstamo para empezar un negocio, eres un idiota. Hay

demasiadas incertidumbres al momento de empezar un negocio, pero hay una certidumbre, pagar de vuelta tu préstamo. Al banco no le importan tus sueños, ni tu negocio. El 99% de los negocios no fracasa por falta de capital, fracasa por falta de inteligencia o esfuerzo”.

A lo que se refiere Mark con estas afirmaciones es que los buenos emprendedores son aquellos que usan el *bootstrapping* para escalar sus negocios, usando la creatividad en vez del dinero para crecer. De manera que si quieres empezar algo, empieza estudiando el potencial del negocio, plantearse cuánto dinero necesitas para llevarlo a cabo debe ser el último paso, porque si el negocio tiene potencial a través del *bootstrapping* encontrarás los medios para hacerlo realidad sin la necesidad de endeudarte innecesariamente.

PAGA TUS DEUDAS

Líbrate de las deudas como lo harías de un asesino. El mayor aniquilador de sueños es la deuda: te quita el sueño por las noches, ensucia tu reputación y te vuelve un miserable frente a tus acreedores. Las tarjetas de crédito y los préstamos son la peor inversión. Si no puedes comprar algo, entonces no lo compres. Como suele decir Kiyosaki: “Los ricos se dan lujos cuando son ricos, no antes”.

Todos tenemos el control sobre una sola cosa, nosotros mismos, y quien no es capaz de manejar sus finanzas personales, tampoco podrá hacerlo con una empresa porque se requiere disciplina para salir de las deudas, tanto como para mantenerse alejado de ellas.

Si tienes algún préstamo por pagar o tarjetas de crédito, empieza pagando aquellas que tienen un mayor interés, o si lo prefieres, para sentirte motivado, puedes empezar pagando las que tienen menor saldo pendiente. Lo importante es librarte de ellas lo más pronto posible, y si es posible antes de emprender algo asegúrate de haber salido de cualquier otra deuda; de esta manera, tu mente tendrá paz y podrá centrarse en lo que verdaderamente importa: tu negocio.

GASTA TU DINERO EN EXPERIENCIAS, NO EN COSAS

Según Thomas Gilovich, profesor de psicología en Cornell University y quien ha estudiado los temas del dinero y de la felicidad por décadas: “Compramos cosas para ser más felices, y lo conseguimos. Pero sólo por un tiempo. Ya que las cosas nuevas son excitantes temporalmente, hasta que nos adaptamos a ellas”.

De manera que en vez de comprar algo material como el último smartphone o un nuevo Mercedes Benz, Gilovich sugiere que puedes adquirir más felicidad gastando tu dinero en experiencias como viajar, practicar un deporte o realizar cosas nuevas. “Adquirir cosas materiales es placentero, pero sólo temporalmente, mientras que las experiencias con el tiempo se vuelven parte de tu identidad”. El estudio de Gilovich concluye que aun las experiencias negativas se vuelven positivas con el tiempo, como aquel pinchazo que estropea un viaje, o aquel avión que se pierde y te obliga a permanecer más tiempo en una ciudad. Porque aun aquellas experiencias que causaron dolor o estrés en el pasado pueden volverse historias divertidas en el futuro.

Las experiencias te conectan con las personas, mientras que los objetos no. Es mucho más probable que alguien obtenga más felicidad de un viaje a Hawái, donde conoció a muchas personas, que con el último modelo de una televisión de alta definición.

TÚ TAMBIÉN PUEDES SER RICO

Según la revista *Forbes*, casi dos tercios de los 1 810 miembros de la lista de multimillonarios de 2016 del mundo se han hecho a sí mismos. Eso quiere decir que 66% de los hombres más ricos del mundo empezó con poco más que una visión y unos cuantos ahorros.

Hoy sus imperios van desde la moda, el entretenimiento, el sector inmobiliario, hasta la tecnología. Todo hecho por personas comunes y corrientes como tú. ¿Qué marcó la diferencia en sus vidas? Probablemente que usaron sus talentos aplicando muchos de los principios básicos del dinero. Pero lo realmente importante es esto: que de la misma manera que ellos y sin importar en qué tipo de negocio te encuentres, ¡tú también puedes lograrlo!

3

Tercer regalo

El regalo de los sueños

A través de la realización de nuestros sueños
encontramos nuestro propósito en la vida,
nuestra razón de existir.

Los sueños son la expresión de tu espíritu que ruge
con fuerzas para ser liberado, y cuando lo consigue
cumple su cometido; es entonces cuando encuentras
el propósito de tu vida, tu razón de ser.

El regalo de los sueños

—Vamos a dar un paseo —dijo Larry a paso rápido mientras salía de casa.

—¿A dónde?

—¿Te apetece comer en Lake Tahoe?

—¿Lake Tahoe? Pero... eso está a cuatro horas de aquí, ¿no?

—Qué va... Menos de una hora. Iremos en mi jet privado. Además me servirá para ilustrarte el siguiente regalo —me explicó mientras nos subíamos a una limusina que nos esperaba frente a su casa.

Minutos después escuchaba la voz del piloto:

—Por favor, abróchense los cinturones. Tú también, Larry —dijo bromeando—. El cielo está despejado y llegaremos en 45 minutos aproximadamente.

Después de despegar y de acomodarnos en nuestros asientos, Larry comenzó la conversación.

—Vamos al grano. ¿Quieres saber cómo me convertí en millonario? —preguntó sin vacilaciones.

—Como el desierto anhela la lluvia —respondí emocionada.

—Soñando, soñando en grande... Porque son los sueños los que nos llevan desde la cruda realidad hasta la dulce finalidad de nuestros deseos. Verás... los sueños son los promotores de nuestro legado en esta tierra, son los que nos impulsan a creer en lo imposible, son los que nos empujan hacia adelante, y son los que nos permiten cambiar nuestras estrellas. Los sueños son la expresión de tu espíritu que ruge con fuerzas para ser liberado, y cuando lo consigue cumple su cometido; es entonces cuando encuentras el propósito de tu vida, tu razón de ser.

—Creo que todos alguna vez nos hemos preguntado el propósito de nuestra vida. Yo lo he hecho varias veces —comenté.

—He aprendido a lo largo de mi vida que encontramos nuestro propósito, es decir, nuestra razón de ser, a través de nuestros sueños. Platón encontró su razón de ser a

través de la filosofía. Salvador Dalí encontró su razón de ser a través del arte. Shakespeare encontró su razón de ser a través del teatro. Michael Jordan encontró su razón de ser a través del baloncesto. ¿Quieres encontrar tu propósito en esta tierra? —preguntó—. Realiza tus sueños. ¡Punto! —enfaticó con un golpe en la mesa—. Es por eso que los sueños son un regalo, porque nos permiten encontrar el propósito de nuestra vida.

”Durante muchos años trabajé arduamente abriendo nuevos restaurantes, así lo hice hasta que llegué a tener mi propia cadena. Me di cuenta que había aprendido cómo ganar dinero, pero ahora debía aprender a mantenerlo y, sobre todo, a multiplicarlo. Dedicarme al negocio de los restaurantes estaba bien, me enseñó a ser empresario. Pero no lo amaba, no era mi pasión, y dado que era momento de diversificarme también era una buena oportunidad para encontrar mi porqué.

”Quería hacer algo nuevo, algo que realmente me apasionara. ¿Sabes?, es muy importante que trabajes en algo que te guste; de esa manera no tendrás que trabajar un día más en tu vida porque estarás haciendo algo que realmente amas, algo que harías incluso gratis, y una persona con pasión no se aburre jamás.

”Desde pequeño había soñado con ser piloto aviador. Los aviones me fascinan, desde siempre los he coleccionado. ¡Me encantan! —dijo acariciando la mesa frente a él—. Decidí que emprendería una nueva aventura en el sector aeronáutico. Si nunca pude realizar mi sueño de ser piloto, por lo menos me haría cargo de construir aviones.

”En estos momentos nos encontramos en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, una época de vital importancia para la industria aeronáutica porque fue cuando se empezaron a popularizar los vuelos transatlánticos. Por supuesto, no conocía nada sobre cómo construir aviones, y como comenté cuando hablamos sobre el regalo del dinero, invertir las ganancias en negocios que se desconocen es de necios. De manera que antes de empezar nada, me dediqué a estudiar el sector aeronáutico. Abrí un nuevo restaurante cerca de una fábrica de ensamblaje de aviones en Santa Bárbara, con el único objetivo de conocer ingenieros. Durante meses leí cuantos libros pude sobre ingeniería aeronáutica, tantos que parecía un estudiante universitario más. Aprendí cómo funcionaban las fábricas, los materiales que se usaban en los aviones, su cadena de producción... Es increíble la cantidad de información que puedes obtener invitando a comer a un ingeniero. Me empapé cuanto pude sobre la industria aeronáutica, especialmente de mi amigo James.

”James era un ingeniero aeronáutico experto en materiales de resistencia, como el titanio, aluminio y hierro. Era delgado, alto, siempre llevaba una gorra puesta, y le encantaban los sándwiches de pollo que servíamos. Fue así como lo conocí y nos hicimos amigos, pero sobre todo él y yo compartíamos algo en común, el amor por la aviación.

—James, tú amas la aviación tanto como yo. ¿Sabes?, cuando era pequeño soñaba con ser un piloto aviador. Lamentablemente nunca tuve la oportunidad, y los ires y venires de la vida me llevaron por otros caminos.

—Bueno... yo toda la vida soñé con ser millonario pero los ires y venires de la vida me hicieron ingeniero —ambos nos reímos. James y yo nos habíamos vuelto muy buenos amigos.

—Quiero fabricar aviones, lo deseo desesperadamente. ¿Qué te parece la idea? Somos un equipo perfecto. Yo tengo el capital, tú los conocimientos, y si todo sale bien ambos podremos cumplir nuestros sueños frustrados: tú podrás ser millonario y yo, aviador.

James sonrió y mordió su sándwich.

—Ahora entiendo por qué eres millonario, Larry. Eres un seductor en los negocios. ¿Qué tienes en mente, jefe? —preguntó.

—Fabricar componentes para aviones. Piénsalo, el sector aeronáutico está en auge, es cuestión de tiempo para que los vuelos transatlánticos estén a la mano de cualquier persona, y estoy seguro de que podemos hacer algo para ser parte de este cambio.

—No lo sé, Larry... son palabras mayores —contestó levantándose la gorra y frotándose el pelo. Entonces le señalé un cuadro que estaba en la pared.

—Fíjate en ese avión. Es el H-1 Racer de Howard Hughes. ¿Lo conoces?

—¿Que si lo conozco? —contestó con seguridad—. Por supuesto, fue el avión más rápido del mundo en su momento.

—Ok, James, dime, ¿cómo lo consiguió?

—Al principio los remaches de sus tornillos eran muy grandes, sobresalían de la superficie del avión creando una resistencia al chocar contra el aire. Entonces Howard Hughes les pidió a sus ingenieros que los eliminarán haciendo los tornillos a ras para reducir la fricción cinética y ganar velocidad. Fue así como batió el récord mundial, casi perdiendo su vida en el intento.

—No podrías haberlo descrito mejor, y eso, mi querido amigo, es lo que haremos: resolver ese tipo de problemas haciendo componentes de alta calidad para aviones.

Tiempo después James y yo creamos la J&L Aircraft Manufacturing Company, empresa que en un principio se dedicó a la fabricación de tornillos, remaches y componentes varios para aviones, y que con el tiempo amplió su rango de producción.”

—¡Guau! Eso tuvo que ser realmente increíble —dije con la misma ilusión que la de una niña pequeña. Larry se quedó callado, fijando su mirada en la vista de su ventanilla.

—Lo fue... —contestó mientras observaba el horizonte de las nubes en la ventanilla del avión—. ¿Sabes?, hace muchos años realizamos un viaje de negocios a Nueva York. Cuando teníamos que dejar la ciudad nos avisaron que el vuelo se retrasaría debido al mal tiempo. Era invierno, y una neblina terrible restaba visibilidad. Horas más tarde,

abordamos el avión y despegamos de vuelta a casa. Algunas millas después de haber despegado del aeropuerto el panorama cambió totalmente: el sol brillaba en su máximo esplendor y, si te fijabas con detenimiento, podías darte cuenta de que aquella nube de neblina sólo cubría al aeropuerto y poco más. Pienso que aquella neblina es como enfrentarse a tus sueños: al principio no tienes nada claro, pareciera que estás solo, atrapado y ante un panorama incierto. Pero si eres paciente y te enfocas en seguir avanzando, llega un momento en el que te das cuenta de que esa neblina sólo cubría una pequeña parte del camino, que sólo era temporal.

”De esa misma manera nos sentíamos cuando empezamos esta nueva aventura empresarial. Los primeros años fueron muy difíciles, pero extremadamente necesarios para llegar a formar un equipo de ingenieros talentosos y dispuestos a comerse el mundo. El problema era que a pesar de que teníamos un buen equipo y productos excelentes, carecíamos de clientes que compraran nuestros productos. ¿Te suena esta historia? —me preguntó con una sonrisa, quizás dándome a entender que él también pasó por lo mismo que yo.

—Sí, algo parecido a nuestra búsqueda de inversores —asentí.

—Sophie... No hay nada nuevo bajo el sol, y el mismo sol que ilumina tu juventud, iluminó la de este viejo. Eso quiere decir que cualquier problema que enfrentes alguien lo ha vivido ya, y por lo tanto es superable —sorbió su taza de café y continuó.

”Necesitábamos un promotor, alguien que nos ayudara a impulsarnos y ganar un hueco en el mercado. Fue así como el destino nos sonrió con un golpe de suerte que nos llevó a conocer al mismísimo Howard Hughes —dijo con orgullo—. Él en esos momentos estaba buscando proveedores para construir sus nuevos aviones, e hice todo lo posible para conseguir una reunión con él.

—¿Conociste a Howard Hughes? —pregunté boquiabierto.

—Así es, de hecho lo llegué a conocer muy bien durante un tiempo. Todo empezó con cinco minutos que me concedió Noah Dietrich, su asistente personal.

“—Howard, creo que los seres humanos nos necesitamos unos a otros para poder progresar, y para poder hacerlo necesitamos poder desplazarnos de un lugar a otro de forma sencilla, práctica y segura. Yo tengo un sueño, y mi sueño consiste en conectar a las personas del mundo a través de tus aviones, y para ello tengo lo que necesitas —abrí mi maletín y saqué algunas muestras de nuestros productos, que básicamente consistían en diferentes tipos de tornillos especiales hechos de acero y titanio que servían para ensamblar aviones. Dado que conocía bien las excentricidades de Howard, usé unos guantes blancos para mostrarle los tornillos, asegurándome también de que el maletín estuviera impecable de polvo, y además evité saludarlo estrechando su mano.

—¿Y por qué demonios debería comprar estos componentes a tu empresa? —preguntó tajantemente. Así era Howard, un tipo extremadamente directo que no tenía

tiempo que perder.

—Porque para poder construir aviones perfectos y batir a PAN AM necesitarás poder confiar en que cada pequeño tornillo de tus aviones tenga la mejor calidad posible —en aquel momento la única preocupación de Howard era eliminar el monopolio de las rutas aéreas de PAN AM. Es por eso que no escatimó cuando invirtió 400 millones de dólares en la fabricación de 63 aviones Convair para poder competir contra ellos—. Déjame decirte algo, Howard. Amo los aviones tanto como tú. De hecho, mi avión favorito es el H-1 Racer que diseñaste hace algunos años; la belleza de su diseño fue la que me inspiró para crear esta empresa. De manera que no me iré de aquí hasta que seamos socios, porque sé que lo que tengo es lo que necesitas.

Howard sonrió satisfecho, porque todo hombre es frágil ante los elogios.

—Está bien, Larry. Te has ganado mi atención; me gusta la gente con agallas. Haremos un primer pedido de prueba y si el departamento de mecánica los aprueba haremos otros pedidos, pedidos, pedidos... —ya en aquella época Howard empezaba a repetirse a sí mismo a causa de su desafortunada enfermedad.”

—¿Y? ¿Qué paso después? —pregunté ansiosa.

—Por supuesto —contestó Larry con satisfacción—, sus ingenieros quedaron tan satisfechos con la calidad que trabajábamos el titanio, que poco tiempo después hicieron más y más compras, y cuando Howard ordenó la fabricación de 63 Convair 880 nos hicimos de oro; fue así como llegué a ser millonario de verdad.

Me quedé en silencio durante varios segundos, tratando de asimilar aquella historia.

—No tengo palabras, la verdad —dije emocionada—. Me parece increíble todo lo que me cuentas, estando en un jet privado, volando hacia Lake Tahoe. Tu vida es realmente increíble, tendrían que hacer una película sobre tu vida —sugerí.

—La vida es maravillosa cuando te atreves a creer en tus sueños y a trabajar duro por hacerlos realidad. ¿Cuál es tu sueño más grande? ¿Qué es eso que roba tu sueño por las noches y hace palpitar tu corazón más rápido? Sea lo que sea, ¡hazlo!

Beneficios del regalo de los sueños

UN PASO A LA VEZ

Tus sueños son como la cima de una montaña: para escalarla hay que empezar con el enfoque puesto en la cúspide. Pero sólo se puede llegar de una forma: paso a paso. Piensa en tus sueños de la misma manera que lo hace un alpinista.

Sin importar dónde te encuentres, si te sientes con fuerzas o sientes que estás flaqueando, una cosa es segura: no puedes esperar a que tus sueños se realicen de la noche a la mañana, y la única manera de avanzar hacia arriba es paso a paso. Éste es el truco: mantén tu enfoque puesto en la meta, pero tu concentración en el siguiente pequeño objetivo. De esta manera, enfocándote en pequeños objetivos, cuando menos lo esperes habrás alcanzado tu gran objetivo.

LOS SUEÑOS SON ESENCIALES EN LA VIDA PORQUE NOS DAN UN SENTIDO DE PROPÓSITO Y FELICIDAD

Una encuesta realizada en el año 2010 en la Universidad de Harvard y basada en el estudio científico “*Grant and Glueck Studies*” concluyó que la felicidad reside en hacer el bien. Específicamente tres bienes:

- Hacer el bien a los demás.
- Hacer cosas en las que somos buenos.
- Hacer cosas buenas por nosotros mismos.

Cualquier sueño que tengas en la vida es muy probable que involucre alguno de estos tres bienes necesarios para ser feliz. De manera que cuando decides llevar a cabo un sueño en tu vida para encontrar tu propósito inevitablemente te estarás convirtiendo también en una persona más feliz. ¿No es genial? Estos tres bienes son útiles para encontrar la felicidad pero también lo son para crear negocios exitosos, ya que los emprendedores que

buscan hacer el bien a los demás, y se enfocan en hacer algo en lo que son realmente buenos, no solamente logran hacer algo bueno por sus vidas, sino que tienen más probabilidades de tener éxito empresarialmente, y encontrar su propósito en la vida.

LOS SUEÑOS IMPLICAN CAMBIOS

No tengas miedo de salir de tu zona de confort. Probablemente te encuentres seguro en donde estás, pero los aviones no se crearon para mantenerse en tierra: se crearon para volar alto. La vida está llena de aventuras increíbles, sólo tienes que salir de casa a vivirlas. La buena noticia es que nunca serás tan joven como hoy y que los cambios que hagas ahora para empezar a vivir tus sueños traerán grandes beneficios a tu vida, porque los cambios llevan a vivir nuevas experiencias que te vuelven más inteligente, te permitirán conocerte a ti mismo, te hacen más flexible, pero sobre todo vienen acompañados de mucha diversión.

Por eso, éste tu mejor momento, es tu tiempo de soñar en grande, de aspirar a más, de llegar a ser la mejor versión de ti mismo; es hora de salir de la rutina. ¡Es hora de hacer realidad tus sueños!

ENCUENTRA UN MENTOR

Tener un buen mentor en los principios de tu carrera puede significar la diferencia entre tener éxito y fracasar. Y es que de la misma manera que todo deportista necesita de un entrenador para ganar, tú también lo necesitas para conseguir tu sueño: alguien que esté detrás de ti aconsejándote sobre cómo hacer o no hacer las cosas. Y es que quizá sólo des unos pasos, pero con un mentor detrás podrás correr mucho más rápido.

Éstas son algunas razones por las que necesitas tener un mentor en tu carrera:

Los mentores proporcionan información y conocimiento:

Es normal que cuando empieces no tengas idea de cómo funciona un negocio, de cómo hacer un plan de empresa, de cómo manejar las operaciones diarias, o de cómo hacer presupuestos específicos... Pero con un mentor desde el inicio, beberás del agua del conocimiento que te permitirá reducir la curva de aprendizaje.

Los mentores te pueden mostrar en que áreas necesitas mejorar:

A veces recibirás amor que duele de parte de tus mentores, pero éste no es más que la corrección que necesitas para enderezar tu camino para evitarte cometer errores. Ellos comprenden que ser emprendedor es desafiante, y que es importante mantener la disciplina y motivación. Sin embargo, su rol como padres puede enseñarte la ética que necesitas aprender sobre el trabajo y solidificar tu enfoque y prioridades.

Los mentores estarán ahí para motivarte:

De la misma manera que tú, ellos han recorrido tu camino, comprenden tus preocupaciones, tus miedos, y tus frustraciones. Saben exactamente lo que sientes, y es por eso que la motivación que encontrarás en ellos será especialmente importante, por un motivo muy simple: “ellos ya lo han hecho, y lo han conseguido”.

Los mentores pueden ser buenos conectores:

Los mentores pueden darte acceso a contactos a los que de otra forma no podrías acceder y abrir una enorme puerta de oportunidades para tu carrera.

Los mentores son gratuitos, lo que les da un valor inestimable:

Los mentores no ayudan por dinero; en cambio, están motivados por la satisfacción de ayudar a otro emprendedor, y la mejor forma que existe de pagarles es a través de la gratitud, que de nuevo es invaluable.

¿CÓMO PUEDO CONSEGUIR UN MENTOR QUE ME AYUDE A CONSEGUIR MIS SUEÑOS?

Escribe una lista de las personas que más admires dentro de tu ciudad o país; cuando lo hayas hecho acude a ellos, explícales tus sueños y si podrían ayudarte en tu camino de realización. Te sorprenderá saber cuánta bondad hay en el mundo. Sólo tienes que hacer lo mismo que hizo Sophie para encontrar a su mentor: preguntar.

¿Lo conseguiremos?

¿Lo conseguiremos?

Estábamos buscando una inversión de 10 millones de dólares. ¿Para qué? Para mejorar el código fuente de nuestro algoritmo, comprar servidores, contratar más ingenieros y disponer de muchísimos teraflops de potencia para lograr que ADA aprendiera de forma autónoma. Sí, básicamente hacer posible su inteligencia artificial.

—Sophie, es para ti —dijo Jimmy con el teléfono en mano—. Creo que son los del fondo de inversión.

—Hola —contesté.

—Señorita White, le llamamos de parte de Venture Capital Funds. Nuestros analistas quieren reunirse con usted el lunes que viene a las 10:00 AM en nuestras oficinas de Palo Alto. Le enviarán un correo electrónico con las indicaciones sobre la prueba. Que tenga un buen día —y colgó.

Fue una llamada corta, nada de cortesías, nada de: “¿Podría usted el lunes que viene reunirse con nosotros?”. Muchos fondos de inversión suelen ser así, pero nada de eso importaba, lo importante es que teníamos una oportunidad de demostrar al mundo el poder de ADA... ¡Tunggg! Suena la bandeja de entrada de mi correo electrónico. Abro el email y me dispongo a leer:

M&A Department
Para: Sophie White

Estimada Sophie:

Después de analizar rigurosamente su plan de empresa y tecnología, nos complace informarle que nos gustaría avanzar en el proceso de inversión de ADA Technologies. Hemos programado un test para poner a prueba las capacidades de su software. La prueba consistirá en tres preguntas que se le realizarán a su programa y dispondrá de 60 segundos para contestarlas; la fiabilidad de las respuestas debe ser superior a 70%. Si lo consigue nuestro fondo de inversión estará dispuesto a invertir 10 millones de dólares en su startup.

Le deseamos mucha suerte a usted y su equipo.

Saludos.

—¡Chicos! —alcé la voz, emocionada—. Nos acaban de ofrecer 10 millones de dólares por nuestra tecnología.

—¡Yuju, somos ricos! —gritó Jimmy de alegría. Se emocionó así gracias a su *option pool*, es decir, a las acciones que se reservan para incentivar y compensar el trabajo de los primeros empleados de una empresa.

—Bueno, aún no; sólo tenemos que pasar una prueba. ADA tiene que ser capaz de contestar tres preguntas en un minuto con una fiabilidad de 70%.

—Pero Sophie, las respuestas de ADA no llegan a 50% de fiabilidad aún y sólo quedan seis días para la prueba.

—Adiós, dinero —volvió a decir Jimmy en voz baja.

—Chicos, sé que el desafío es grande pero vamos a lograrlo; tenemos seis días aún, tenemos tiempo y podemos hacerlo. No quiero ver a nadie desanimado porque éste no es un problema, sino un desafío que podemos superar y superaremos —me dirigí a la pizarra de trabajo e intenté poner mis pensamientos en orden para trazar un plan.

—Muy bien, chicos, esto es lo que haremos —dije mientras escribía en el pizarrón—. Cada día añadiremos y puliremos todas las líneas de código necesarias para mejorar el rendimiento de ADA, y cada cuatro horas someteremos a pruebas al software para detectar su nivel de fiabilidad. Lo haremos sin parar hasta el lunes que viene; tenemos seis días —6 X 24... son unas 144 horas de trabajo, pienso haciendo cálculos mentales

—. Eso equivale a que nos quedan 144 horas, y si eso lo multiplicamos por cinco ingenieros, eso significa que disponemos de 720 horas. 720 horas de trabajo, chicos — insistí.

—Bueno, visto así... —comentaron.

—Haremos turnos para dormir, comeremos en la oficina, y daremos el mayor esfuerzo de nuestras vidas. Tenemos una oportunidad y las oportunidades no pierden el tiempo con perezosos, y ninguno de los aquí presentes lo es. Será un esfuerzo que recordaremos el resto de nuestras vidas y cuando veamos atrás agradeceremos haberlo hecho. ¡Manos a la obra!

DÍA DE PRUEBA

No pude dormir mucho anoche. ADA todavía no llega a una fiabilidad de 54% y ya son las nueve de la mañana; sólo nos queda cruzar los dedos y esperar que las preguntas no contengan trampas para dificultar las respuestas. Bueno... lo hecho, hecho está. Es hora de la verdad, pienso y arranco el coche.

MINUTOS DESPUÉS

Aquí estoy, frente a este monumental edificio donde se encuentran las oficinas de Venture Capital Funds, una enorme obra de arte con su logotipo en la entrada me lo recuerda. A las grandes empresas les encanta demostrar su poder con edificios altos y lujosos. Supongo que es una forma de recordarte que no eres más que una pequeña hormiga frente a ellos. De repente suena mi teléfono: una llamada de Larry.

—Hola, Sophie, ¿preparada para el gran día?

—Hola, Larry, muchas gracias por llamar. Tenemos la prueba dentro de 20 minutos, y bueno, no sé si lo conseguiremos; aún no llegamos a las tasa de fiabilidad que nos solicitaron, y sinceramente ahora mismo lo veo imposible.

—Bienvenida al mundo empresarial, querida. Justo cuando piensas que todo va bien, ¡boom! Todo se viene abajo, y lo mismo ocurre cuando piensas que todo va mal: de pronto la tortilla puede dar vuelta. Es como resolver un rompecabezas. ¿Sabes? Cada día vas encajando una nueva pieza.

“¿Un rompecabezas?” pienso detenidamente. “¡Eso es! ADA tiene que enfocarse en los datos que sí tiene e ignorar los que no tiene; eso podría acelerar su procesamiento, y más tiempo disponible en datos útiles significa mayores probabilidades de acierto.”

—Por supuesto... ¡Larry, eres un genio!

—¿Por qué? Yo sólo he dicho que...

—Lo siento, tengo que colgar; te llamaré después —y cuelgo. Busco en mis contactos el número de teléfono de Jimmy.

—Jimmy, ¿dónde estás?

—¿Dónde voy a estar? Estamos en la sala de espera, la pregunta es: ¿dónde estás tú? Sólo faltan 20 minutos para la reunión.

—Tienes que hacerme un gran favor, entreténlos todo lo que puedas con tu labia; se me ocurrió una idea y tengo que modificar el código fuente de ADA.

—¿Ahora? Sophie, ya no hay tiempo, si tocas el código fuente ahora no tendrás tiempo de desplegar la aplicación en la nube. Además nos acabamos de enterar de que el mismísimo Henry Rock estará presente durante la prueba.

—Jimmy, haz lo que te digo y haz todo lo posible para entretenerlos hasta que yo llegue.

Intento ordenar las ideas en mi mente y pensar en las líneas de código que tengo que escribir.

“Ok, lo tengo”, pienso.

Busco un sitio donde sentarme, saco el ordenador de mi maletín y me dispongo a teclear el código; son cientos de líneas que necesito escribir, y sólo escribirlas me tomará los 20 minutos restantes de que dispongo, más unos minutos para desplegar la aplicación. Mis dedos vuelan en el teclado; sólo me quedan 10 minutos y apenas estoy empezando.

—Señorita, no puede sentarse ahí —dice un guardia de seguridad.

—¿En serio? ¿Usted sabe quién soy yo? Usted no debería molestarme sin saber a quién se está dirigiendo —contesto sin siquiera levantar la mirada. Lo que menos necesito ahora es que alguien me interrumpa. Por supuesto, yo no soy nadie, ni siquiera trabajo en esta empresa, pero como suele pasar, las apariencias engañan.

—Ehh... lo siento señorita, que tenga un buen día.

—Igualmente —contesto sin despegar los ojos de la pantalla.

Vamos, vamos, vamos... Lo tengo, termino de escribir las líneas de código, sólo me falta cargar la aplicación en el sistema. Lo haré mientras entro al edificio con la laptop en mano. ¿Para qué son las laptops si no? Veo el reloj en mi teléfono: las 11:03 AM y cuatro llamadas perdidas de Jimmy. Me dispongo a entrar al edificio, paso el control de seguridad y subo el ascensor. Todos observan con curiosidad cómo voy caminando de prisa con mi laptop frente a los ojos, y justo antes de que el elevador llegue al piso 48 se termina de cargar la aplicación. ¡Perfecto! Un problema menos.

Cuando entro en la sala de reuniones no puedo evitar recordar todo lo que he pasado para llegar hasta ahí: empecé a escribir el código de ADA cuando todavía estaba en la universidad, y ahora me encuentro a un paso de culminar mi gran sueño.

—Buenos días, caballeros —digo. El mismísimo Henry Rock está en el salón, el

famoso inversor y fundador de Venture Capital Funds, a quien todo el mundo admira y odia por igual.

—Más bien tardes, diría yo. Llega usted cinco minutos tarde —responde el señor Rock.

—Señores, ADA está lista para contestar todas sus preguntas —contesto desviando la atención. Con Larry aprendí que no hay que dejarse intimidar por nadie, ni mostrar debilidad jamás, aunque estés en una posición más débil.

—Eso lo veremos ahora —contesta con esa típica sonrisa de superioridad que suelen tener todos los engreídos que piensan que por tener dinero son superiores a ti.

Mientras tanto, Jimmy prepara la aplicación y la conecta con el sistema de Venture Capital Funds.

—Se le darán tres preguntas y dispondrá de 60 segundos para contestarlas. Estas tres preguntas ya han sido resueltas por nuestros propios programas y contrastadas por nuestros ingenieros, así que a pesar de la tasa de fiabilidad que muestre su software, nosotros podremos saber qué tan acertadas son las respuestas de antemano; además, dentro de unas semanas sabremos con exactitud si acertó o no —dice uno de los ingenieros presentes en el salón, señalando un reloj digital que se encuentra en uno de los monitores.

—Eso es correcto —interrumpe el señor Rock—. Pero aun así, si cumple con 70% de fiabilidad invertiremos en su empresa inmediatamente. No se preocupe por esperar esas semanas, además dudo sinceramente que lo consigan, nadie lo ha hecho antes.

—Entonces le propongo un trato —digo viéndolo a los ojos—. Ya que usted duda de la capacidad de ADA, ¿qué le parece si modificamos la ronda de inversión? Si ADA consigue superar la prueba no con una fiabilidad de 70 sino de 75%, usted nos dará hoy mismo un millón de dólares no reembolsables. Ya sabe, para tener liquidez mientras se redactan los contratos de adquisición. Una segunda ronda dentro de 12 meses de 10 millones de dólares, y una tercera ronda de 50 millones dentro de 24 meses.

Todo el mundo me observa como si estuviera loca, sobre todo mi equipo; están todos atónitos. El señor Rock sonrío desafiadamente y nos pide que salgamos del salón unos momentos.

Por las ventanas puedo observar cómo su equipo de ingenieros y asesores corren a susurrarle información.

—Pero, Sophie, ¿te has vuelto loca? —dicen todos.

—Lo que acabas de proponer es una locura —insiste Jimmy.

—En la vida puedes ver las cosas de dos formas —digo reposando mi mano sobre el hombro de Jimmy—: de manera positiva o de manera negativa. Ambas requieren el mismo esfuerzo mental pero producen resultados distintos; quiero que hoy aprendan a ver las cosas de forma positiva, a confiar en sus talentos, porque para los que creen y se

preparan nada es imposible. Así que mantengan la calma. Hablaremos después.

—Pero...

—Después.

Seguidamente nos indican que podemos entrar de nuevo a la sala de reuniones.

—Está bien, tengo que admitir que siento debilidad por los retos, y me gusta la gente con agallas. Haremos el trato tal y como usted lo ha planteado, pero ésta es mi condición: si ADA no supera la prueba nos quedaremos con su tecnología —se produce un silencio

—. Gratis —concluye.

—¡Hecho! —contesto.

Primera pregunta:

¿Cuál será el libro más vendido de este año?

Segunda pregunta:

¿Cuál será coche más vendido este año?

Tercera pregunta:

¿Cuál será la hamburguesa más vendida este año?

—Y... Tiempo —indica el presentador.

Jimmy presiona la tecla enter y ADA comienza a buscar las respuestas.

59, 58, 57, 56...

Todos cruzamos los dedos con nuestros ojos clavados en el monitor de actividad que muestra la fiabilidad de las respuestas analizadas.

FIABILIDAD ACTUAL: 35.1%

38, 37, 36, 35...

Los chicos me voltean a ver nerviosos y yo sólo puedo pensar en todas las líneas de código que he escrito hace unos instantes. “¿Y si me equivoqué en algo?”, pienso. “¿Y si cometí algún error en el intento de mejorar el código fuente?”.

FAIABILIDAD ACTUAL: 35.3%

24, 23, 22, 21...

Todos los del equipo se ponen de pie, como queriendo empujar la barra de control con sus propias manos.

FIABILIDAD ACTUAL: 37.12%

10, 9, 8, 7...

—Definitivamente estamos acabados —murmura Jimmy—. Los rostros de mi equipo han pasado de la emoción a la decepción en unos cuantos segundos, mientras que el señor Rock mantiene una sonrisa de satisfacción al ver los previsible resultados.

—Se lo advertí, señorita, ya me suponía que esto ocurriría —dice el señor Rock.

FIABILIDAD ACTUAL: 40%

5, 4, 3, 2...

—No tan rápido, aún tenemos que escuchar las respuestas y ver la fiabilidad total —digo con seguridad. Pero nadie se espera mi pequeño truco... —Adelante, ADA. ¿Cuáles son tus respuestas?

Primera respuesta:

El libro más vendido este año será *Harry Potter and the Cursed Child - Parts I & II*, de J.K. Rowling.

Segunda respuesta:

El coche más vendido de este año será el Toyota Camry, de Toyota Motor Corporation.

Tercera respuesta:

La hamburguesa más vendida este año será la BigMac, de McDonald's.

PRUEBA FINALIZADA

FIABILIDAD TOTAL: 77.1%

Los ingenieros de Venture Capital Funds comprueban las respuestas con sus pronósticos y dan el visto bueno a los resultados.

—¡Sí! —gritan todos, extasiados.

—¡Lo has conseguido! —grita Jimmy.

—No, lo hemos conseguido, chicos. Enhorabuena a todos.

Todos los ingenieros de Venture Capital Funds están perplejos; ninguno de ellos esperaba que ADA lograra superar la prueba.

El señor Rock se pone de pie, escribe un cheque y se abrocha su chaqueta.

—Tengo que admitirlo, la he infravalorado. Enhorabuena a usted y a su equipo —dice mientras me entrega un cheque firmado por un millón de dólares—. Tal y como lo garantiza el contrato, compraremos su empresa —dice con una mezcla de honestidad y derrota mientras sale del salón sin despedirse.

Todos los del equipo nos fundimos en un abrazo de celebración mientras se acerca uno de los abogados.

—Enhorabuena, Sophie. Ha sido increíble presenciar esta prueba y usted ha demostrado ser una gran líder. Creo que después de esto será momento de empezar a redactar el contrato de adquisición de su empresa.

Una vez fuera del edificio todos se agrupan y me embisten con preguntas.

—Pero, ¿cómo lo hiciste, Sophie? —preguntan todos inquietos.

—Jimmy, ¿recuerdas la llamada que me hiciste?

—¡Sí, claro!

—Al enterarme de que Henry Rock estaría presente durante la prueba, pensé que ya íbamos a arriesgarlo todo, lo mejor sería hacerlo en grande. Después de todo yo soy de Texas, y en Texas jugamos a lo grande. Así que decidí apostar todo. Si perdíamos, al fin y al cabo perderíamos; si ganábamos, pensé, ¿por qué no hacerlo en grande? —me acerco a ellos lentamente y les susurro—: y para asegurarme de que se confiaran, modifiqué el medidor de fiabilidad para que se quedara estancado y mostrara la fiabilidad real sólo al final de la prueba.

—Oh, Sophie, lo que acabas de hacer es muy valiente.

—¡Y arriesgado! —señalan.

—No, chicos, es muy inteligente —contesta Jimmy.

4

Cuarto regalo

El regalo del trabajo

“El trabajo es la distracción más bella que existe”,
la Madre Teresa de Calcuta

Tu trabajo va ocupar el 100% de tu vida y la única
forma de estar verdaderamente satisfecho contigo
es hacer lo que realmente amas
y hacerlo de la mejor forma.

El regalo del trabajo

—¡Nos vamos a Dubái! —Larry me había advertido que volveríamos a volar, pero en esta ocasión a un lugar un poco más lejano—. Haremos un viaje de seis días con mi familia al que me gustaría que vinieras, así que no olvides tu pasaporte.

Cuando aún estábamos en el avión mi rostro desprendía una felicidad insuperable.

—Es genial tomarse unas vacaciones, ¿no? —preguntó Larry.

—¡Es genial! Hacía mucho que no me tomaba unas.

—El descanso es parte del trabajo y el balance entre los dos es lo que potencia tus resultados. En el pasado, cuando descansaba solía sentir una ansiedad horrible que me hacía sentir culpable. Pensaba que era perder el tiempo, ¿sabes? Qué equivocado estaba. Es igual que cualquier deportista de élite: el descanso es parte de su entrenamiento.

Al día siguiente nos encontrábamos en el piso 125 del edificio más alto del mundo, el Burj Khalifa de Dubái. Fue increíble, podíamos observar todo Dubái con una vista de 360°. Mientras caminábamos alrededor, Larry nos explicaba la historia de los Emiratos Árabes Unidos y también me explicó el regalo del trabajo.

—A lo largo de mi vida he tenido la oportunidad de conocer a muchas personas exitosas en sus profesiones y esto es lo que he aprendido de sus experiencias y la mía — empezó explicando Larry—: que el trabajo duro es el puente hacia nuestros sueños — dijo señalando el puente Burj Al Arab que se visualizaba a lo lejos desde el mirador—, y que ese puente se sostiene de dos pilares que son la persistencia y la creatividad. Nada en este mundo puede sustituir a la persistencia. El talento no lo hará, porque quien no entrena sus talentos por medio del trabajo es un incapacitado. La educación no lo hará, el mundo está lleno de personas con títulos universitarios. La suerte no lo hará, porque la única suerte verdadera es la que brota del sudor de la frente. Es la persistencia, persistencia, persistencia, la que nos lleva hacia el éxito.

”El otro pilar es la creatividad, que le proporciona un balance fuerte a tu puente. Porque puedes trabajar muy duro y ser capaz de resistir los golpes más fuertes, pero sin

creatividad muy difícilmente podrás hacer algo innovador. Se requiere creatividad para empezar un negocio con pocos recursos, se requiere creatividad para vender, y se requiere creatividad para destacar frente a los demás. La persistencia y la creatividad juntas son altamente poderosas; sin ellas no se puede llevar a cabo el regalo del trabajo.”

—Ahora entiendo —respondí.

—Como dice la Madre Teresa de Calcuta el trabajo es, en mi opinión, la distracción más bella que existe porque nos dignifica como personas, porque nos permite alcanzar nuestros objetivos, y sobre todo porque nos permite superarnos a nosotros mismos. Por estos motivos el trabajo es un regalo. La vida no hay que darla por sentado, no se puede ser conformista; hay que salir ahí afuera y trabajar duro para hacer realidad nuestros sueños, pues quienes viven una vida conformista viven una vida limitada. Pero cuando somos capaces de comprender que el único secreto detrás del éxito se encuentra en el trabajo, te das cuenta de que tú también puedes hacerlo, e influir un cambio en la sociedad. Yo —dijo con convicción— quería ser parte del cambio y para conseguirlo sólo tenía que hacer una cosa.

—¡Persistir con creatividad! —contesté.

—Correcto. Durante años disfruté trabajando en la aviación y fue durante aquellos mismos años que empecé a amasar mi fortuna, de modo que cambié el problema de la escasez por el de la abundancia.

—¿Eso es un problema? —pregunté.

—Lo es, porque si no inviertes bien tus ganancias puedes volver a tener el primer problema. Aprendí de un amigo mío que no debía mantener más de un millón de dólares en mi cuenta bancaria y que ahorrar cuando ya posees un cierto nivel de riqueza es la mejor forma de perder el dinero. Fue así como empecé a invertir mi capital en otros emprendedores y empresas justo cuando empezaba a formarse Silicon Valley, y créeme, fue lo que mejor que pude haber hecho, así que te recomiendo que hagas lo mismo con tu dinero.

—Yo creo que es un gran consejo, el problema es que no tengo un millón de dólares en mi cuenta bancaria —dije sonriendo.

—Pero los tendrás —dijo con certeza—. Y cuando eso ocurra, tu mente estará preparada para proteger y multiplicar tus activos. Recuerdo que fue gracias a Howard Hughes que encontré mi siguiente sueño. Hughes provenía de una familia acomodada que había hecho su fortuna gracias al petróleo, ya que su padre había patentado la broca tricono que permitía excavar pozos de petróleo inaccesibles. Fue él quien en una ocasión me aconsejó invertir en petróleo, una cosa llevó a otra, y poco después comenzamos una nueva aventura empresarial y creamos una empresa que se dedicaría a la fase *upstream* del petróleo.

—¿*Upstream*? ¿Qué es eso? —pregunté sin tener la menor idea de a qué se refería.

—Es la fase que incluye todas las tareas de búsqueda de potenciales yacimientos de petróleo crudo y de gas natural, y posteriormente la perforación y explotación de los pozos que llevan el petróleo crudo o el gas natural hasta la superficie —me explicó y continuó con su historia—. Estábamos en los años sesenta. En aquel momento me encontraba en una cena de empresarios en Londres; era una noche muy importante, pues ahí se encontraban reunidos varios líderes y empresarios mundiales. Fue durante ese evento que me presentaron al Jeque Zayed bin Sultan Al Nahyan, quien estaba a punto de convertirse en el primer presidente de los Emiratos Árabes Unidos. Aunque en aquel momento todavía no eran un país, ya existía la idea de la unión de los emiratos, y pocos años después así lo hicieron. Conversé con el Jeque y su traductor durante unos minutos y antes de que me diera cuenta ya me había invitado a que lo visitara en su palacio de Abu Dhabi. Recuerdo que habló de lo fantástica que era su nación, de su gente y de la visión que tenían para el futuro.

”—Todo lo que tus ojos alcanzan a ver era puro desierto —dijo desde el mirador. En aquellos tiempos, acababan de descubrir sus enormes reservas de petróleo y ése era el motivo de mi invitación, encontrar más petróleo.

”Un par de meses después viajamos hacia Abu Dhabi junto con mis socios. Recuerdo como si fuera ayer el olor del desierto y el color del sol cuando llegamos a ese país donde nos esperaban sus choferes listos para trasladarnos al palacio del jeque.

”—Estas tierras serán dentro de poco el centro de comercio de todo Oriente Medio —exclamó—. Gozamos de una posición privilegiada gracias a que somos el epicentro de tres continentes: Europa, Asia y África —explicó señalando en diferentes direcciones.

”El Jeque quería que nuestra empresa explorara el país en busca de más yacimientos petrolíferos y nos ofreció un contrato de trabajo para los próximos cinco años, pagándonos un jugoso anticipo.

”—He escuchado que eres un gran empresario en América, y en Abu Dhabi queremos a las personas más talentosas del mundo trabajando con nosotros.

”—Yo también he escuchado que eres un líder excelente —repliqué.

”—La excelencia es el resultado de un equipo excelente —contestó.

”Más adelante aprendí lecciones muy valiosas sobre el trabajo. Mientras nuestro equipo trabajaba en la búsqueda de petróleo, nos encontramos con la dureza del desierto y lo difícil que era trabajar en esas condiciones extremas. En medio de todos esos desafíos recuerdo que él también dijo: ‘La riqueza no es dinero, la riqueza está en los hombres. Es donde la verdadera riqueza reside, y ése es el poder que nosotros valoramos. Cada individuo debe cumplir con su deber. El hombre es mortal, pero su trabajo es inmortal, y por eso, el trabajo es más grande que el hombre’.

”De él aprendí que los problemas no había que verlos como problemas sino como desafíos, y que cada día de nuestra vida era una nueva oportunidad para enfrentarlos y

crecer gracias a ellos, porque sencillamente los desafíos son una oportunidad para superarse.

”El Jeque Zayed era un líder incansable que trabajaba muy duro para llevar a cabo su visión y siempre fue consecuente con sus palabras. Fue gracias a su bondad y liderazgo que se convirtió en una de las personas más especiales que he conocido nunca, al igual que para los Emiratos Árabes Unidos, aún hoy en día, años después de su muerte sigue siendo considerado el padre de la nación.

”Tu trabajo va a ocupar casi el 100% de tu vida y la única forma de estar verdaderamente satisfecho contigo mismo es hacer lo que realmente amas y hacerlo de la mejor forma posible —explicó Larry—. Creo que el Jeque Sayed no trabajó un solo día de su vida porque hacía lo que amaba. Porque él no conocía los problemas, sino los desafíos, porque su pasión era liderar un cambio para sus compatriotas, y para generaciones venideras. Él siempre decía que ellos eran como aquellos que habían subido una montaña y alcanzado la cima, pero cuando miraban hacia abajo todavía querían ir más alto para lograr nuevos objetivos. Que a pesar de todos los logros, todavía tenían ambición de más. Ésa era su manera de ver las cosas.

”Personalmente no se me ocurre una mejor forma de describir el trabajo, y de la misma forma que él describía su visión, yo creo que todas las personas deberían ver su labor. Porque sólo buscando la excelencia en el trabajo seremos capaces de ser mejores personas, tener mejores sociedades, y como resultado tener mejores países —concluyó Larry.

Durante esos días exploramos Dubái, hicimos *sandboard* en el desierto, probamos platos exóticos y disfrutamos de las historias y aventuras de Larry en aquel país. Un día, cuando quise comprar un recuerdo de Dubái, pagué con una de mis tarjetas de crédito recordando, cuando me indicaron que estaba declinada, que había sobrepasado mi crédito bancario. Me sentí muy avergonzada, pero entonces Larry, muy educadamente, dijo:

—Deja que te invite yo... que estamos en mi casa —después compró unos helados, y nos sentados en una cafetería.

—¿Cuál ha sido tu mayor error como emprendedora? —me preguntó y durante unos instantes pensé la respuesta.

—Te lo diré yo —contestó después de probar su helado que se derretía con el calor del sol—. Tu mayor error ha sido no tener un flujo de ingresos mientras tu startup se vuelve rentable, y ése uno de los principales errores que cometen los emprendedores hoy en día. Porque construir una empresa exitosa toma tiempo, y mientras llega el tiempo hay que tener un sustento.

”Tengo dos nietos emprendedores que deseaban ser como su abuelo. Ambos tuvieron éxito, pero ambos tuvieron diferentes caminos hasta llegar a él. Su padre no quería

malcriarlos con la seguridad de tenerlo todo, así que les dijo que tendrían que ingeniárselas para salir adelante sin contar con la seguridad económica, contactos o apellido de su familia. Uno de ellos usó todos sus ahorros para comenzar su empresa, consiguió unos inversores y se dedicó a tiempo completo; como disponía de capital gastó sin prudencia y rápidamente la caja se fue gastando, y la realidad terminó por tomar más tiempo del planeado; pero a pesar de que le recomendamos que encontrara un trabajo mientras crecía su empresa para no gastar más capital de su negocio, se negó a hacerlo. Estaba dedicado en cuerpo y alma a conseguirlo y no quería tener ninguna distracción.

”De esa manera, tuvo que renunciar a su estilo de vida, vivir con pocos recursos y apuros económicos mientras lo conseguía. Al final, después de varios meses su empresa fracasó. Después de aquella derrota, aprendió de sus errores, volvió a empezar procurando hacer más con menos, emprendiendo en su tiempo libre mientras trabajaba para otra empresa, y afortunadamente después de mucho esfuerzo consiguió tener éxito.

”Mi otro nieto también tuvo éxito, pero sus comienzos fueron diferentes. Él era consciente de que su idea podía fracasar, de manera que se preocupó por conseguir un trabajo en una buena empresa en el mismo sector que quería emprender, y decidió convertirse en un emprendedor 10%. Es decir, se preocupó por cubrir sus necesidades básicas a través de la seguridad de un empleo convencional mientras dedicaba 10% de su tiempo y capital en construir su propia empresa. Le tomó tiempo también; tuvo que trabajar muy duro, pero nunca tuvo necesidades económicas ni tuvo que renunciar a su estatus, y a eso es a lo que yo le llamo tener creatividad para emprender.”

—Vaya... Eso quiere decir que empecé con mal pie desde el principio.

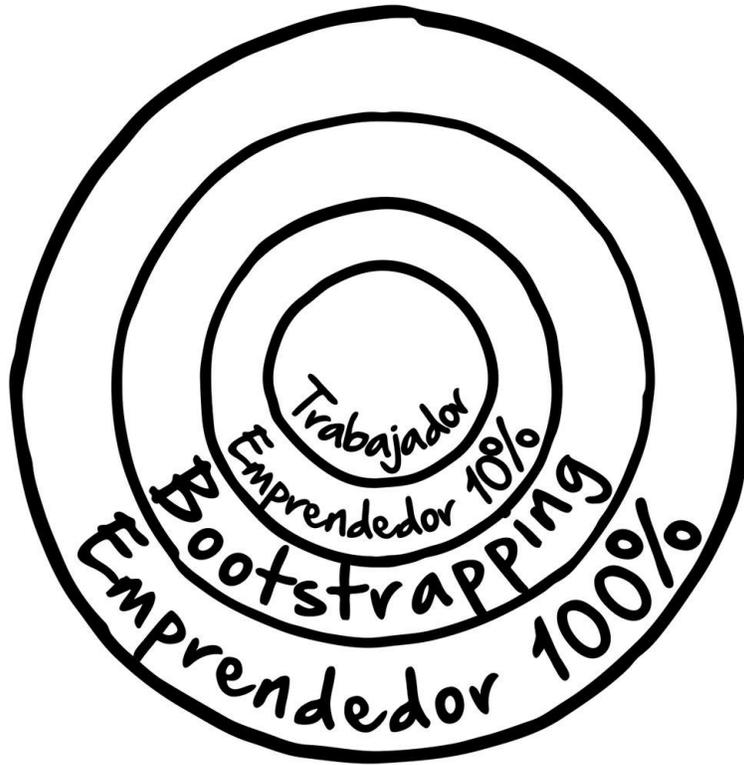
—Sí y no; depende con qué perspectiva quieras verlo, y por supuesto cada circunstancia es diferente. Pero como te dije anteriormente, ambos tuvieron éxito, pero ambos siguieron caminos distintos, y cada emprendedor debe escoger el que más le convenga. Uno de ellos tuvo problemas económicos, el otro no. Uno de ellos pudo aprender cómo funciona una empresa desde adentro, el otro no. Uno de ellos tuvo la oportunidad de hacer más contactos, el otro no... Ser emprendedor es genial, pero también hay un tremendo esfuerzo detrás que pasa inadvertido para las personas. Yo nunca empecé un negocio sin antes contar con una seguridad financiera que me permitiera emprender sin arriesgar mi economía personal.

”Como inversor he aprendido que el tiempo de media necesario para recuperar una inversión en una empresa es de 5 años, y de 7 años si esa empresa llega a tener una salida en bolsa. De manera que, aunque estés destinada a ser una superestrella empresarial tendrás que esperar antes de cobrar el gran cheque. Mi consejo es que mientras esperas no sufras carencias económicas, sino que uses el regalo del trabajo para apalancarte.”

Larry dibujó unos círculos en una servilleta, en los que escribió de adentro hacia

fuera: trabajar en un sitio que admires, emprendedor 10%, *bootstrapping*, emprendedor 100%, y terminó diciendo:

—Éste es el círculo del emprendedor.



Beneficios del regalo del trabajo

NECESITAS UN PLAN FINANCIERO PERSONAL

Bob Dylan menciona en una de sus canciones que los tiempos están cambiando. Lo cierto es que los tiempos siempre están cambiando, especialmente en esta nueva y maravillosa era digital. Nunca había sido tan fácil convertirse en un emprendedor, y nunca se ha dispuesto de tantos recursos como hoy en día.

Muchas personas desean ser sus propios jefes y encontrar la libertad financiera en sus vidas por medio de una empresa, pero lanzarse a una aventura empresarial es también un deporte de alto riesgo. Muchas personas no saben cómo iniciar, y otras se dejan llevar por la ilusión de ser emprendedores exitosos sin medir los esfuerzos que conlleva.

Lo cierto es que puedes vivir los mejores días de tu vida y puedes alcanzar cualquier cosa que desee tu corazón, si lo haces de forma correcta desde el principio. De la misma manera que los nietos emprendedores de Larry, tú también puedes escoger qué camino seguir, apostar todo por tu idea, y con un todo a nada o seguir el proceso del círculo del emprendedor protegiendo tus finanzas personales hasta conseguir triunfar con tu gran idea.

El círculo del emprendedor es importante llevarlo a cabo, porque si te apresuras a emprender sin tener un flujo de ingresos constante es muy probable que llegues a aprender que el estilo de vida de un emprendedor no es tan glamuroso como parece, y que para llegar a ser exitoso hay que tropezarse algunas veces.

Es verdad que el primer paso de un emprendedor comienza con un plan de empresa, un documento que identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio. Pero también es verdad que muchos emprendedores se olvidan de tener un plan financiero personal que acompañe su aventura empresarial.

¿CUÁLES SON LAS CONSECUENCIAS DE LANZARSE A EMPRENDER SIN UN PLAN FINANCIERO PERSONAL?

- Estarás solo: No hay trabajo más solitario que el de un fundador. Por supuesto

tendrás la ventaja de ser tu propio jefe, y si eres afortunado, tener gente trabajando para ti, pero al final del día encontrarás la soledad y el peso de la responsabilidad de cada una de tus decisiones. Por las mañanas cuando tomes un café puede que no tengas a nadie con quien tener una conversación, y cuando tengas un problema no encontrarás a nadie en un pasillo con quien tener una pequeña charla; es más, aprenderás que a los demás les importan muy poco tus problemas. Lo cierto es que no solamente los fundadores de startups experimentan la soledad, sino también los líderes de las compañías del *Fortune 500*. De acuerdo a la *Harvard Business Review*, la mitad de los CEOs entrevistados en el *CEO Snapshot Survey* confesaba sentirse aislada, y más de 60% confesaba que este sentimiento de soledad afectaba negativamente su rendimiento.

- Llevará más tiempo del que esperas: crear una startup exitosa toma por lo menos 5 años. ¿Dispones de capital suficiente para sobrevivir durante 5 años? Si la respuesta es “no”, entonces necesitarás aplicar el círculo del emprendedor en tu vida.
- Puedes arruinar tus finanzas personales: muchos son los casos de emprendedores que se aventuran a crear una empresa, las cosas no salen como esperaban, y pronto tienen que volver a buscar un trabajo con sus finanzas arruinadas. Es totalmente innecesario, y sobre todo, evitable.
- Puedes abandonar tu estatus social: abandonar los beneficios de trabajar para una empresa exitosa, significa tener que invertir todo tu capital para sacar adelante tu startup, lo que puede afectar tu economía personal y como consecuencia tu estatus social.
- Tu plan de empresa aún no ha sido validado: si algo está en evolución constantemente es un plan de empresa, que empieza a cambiar desde el día uno. Muy probablemente no necesitarás trabajar 10 horas al día durante los primeros meses de vida de tu startup. ¿Por qué entonces renunciar a tu trabajo?
- Emprender no tiene por qué ser un todo o nada: muchos libros de autoayuda y películas de Hollywood nos suelen seducir con el glamour del emprendimiento. Normalmente muestran sólo la punta del iceberg, pero siempre hay una cantidad de trabajo duro debajo que suele pasar inadvertido. Pero si deseas llevar a cabo tu idea con todo tu corazón, si las desventajas del emprendedor no te asustan, si crees que tus servicios o productos pueden mejorar la vida de alguien más, si crees que realmente estás resolviendo un problema, entonces debes intentarlo, debes arriesgarte con todas tus fuerzas por ese sueño que incendia tu corazón, y lo mejor de todo es que puedes empezar hoy mismo aplicando el círculo del emprendedor en tu vida.

EL CÍRCULO DEL EMPRENDEDOR

1 Trabaja en una empresa que admires

Trabajar para una empresa que admires es un excelente punto de partida para los emprendedores. Según Patrick McGinnis, inversor capitalista y autor del libro *Emprendedor 10%*, la transición de empleado a empresario se puede hacer con un esquema de medio tiempo, sin la necesidad de debatirse entre un trabajo fijo y estable y la iniciativa empresarial, porque puedes aprovechar la estabilidad, el flujo de efectivo, los contactos, y una plataforma de entrenamiento que ofrece un trabajo para apalancarte para crear tu propia empresa.

Uno de los primeros aspectos con los que se encuentran las personas que renuncian a sus trabajos es que el ADN de construir una empresa es el fracaso, y si fracasas varias veces no tendrás una base para solventar los costos financieros, emocionales y sociales inherentes al iniciar una aventura empresarial. Puedes arruinar tus finanzas y perder tu estatus social si no hay preparación. ¿Por qué tomar riesgos innecesarios entonces?

El primer paso natural consiste en encontrar un trabajo en una empresa que admires, y especialmente en una empresa del mismo sector donde quieres emprender. De esta manera podrás obtener un sueldo que asegure tu economía personal, adquirir el entrenamiento laboral que necesitas para aprender cómo funciona la estructura interna de una empresa, generar una red de contactos, y tener todos los beneficios bancarios que se obtienen al poseer una nómina laboral.

Conviértete en un emprendedor 10%

Empleado 100% → Emprendedor 10%

Ser un emprendedor 10% significa usar una parte de tu tiempo y recursos para comenzar una aventura empresarial. Es verdad que el tiempo es limitado, sobre todo cuando posees un trabajo que consume tus energías. Pero también es verdad que empezar una empresa no va a requerir de todo tu tiempo desde el principio, especialmente durante los primeros 12 meses de vida de tu startup, en los que empezarás a validar tu plan de empresa antes de ver un solo dólar y aprenderás que es totalmente viable trabajar 60 o incluso 80 horas semanales entre tu trabajo y tu nueva empresa.

Pero es aquí donde realmente se demuestra tu tenacidad y ganas de hacer, corriendo no sólo una, sino 10 millas extras cada día. Ser un emprendedor 10% significa que llegarás a casa cansado, renunciarás a fines de semana con tus amigos, pero al final todo

ese esfuerzo, si perseveras, se verá recompensado; todo sin haber renunciado al estatus social y seguridad financiera que puede proporcionarte un trabajo en una empresa que admiras. Éste es el objetivo: encuentra lo que te apasiona y después conviértete en el mejor. ¡Es hora de emprender!

Los emprendedores exitosos usan el bootstrapping

Bootstrapping significa empezar con lo que tienes, o con muy pocos recursos para alcanzar grandes resultados. Recuerda que estamos en la era digital, y nunca había sido tan fácil darte a conocer al mundo, sólo necesitas de una sola cosa gratuita y al alcance de todos: creatividad.

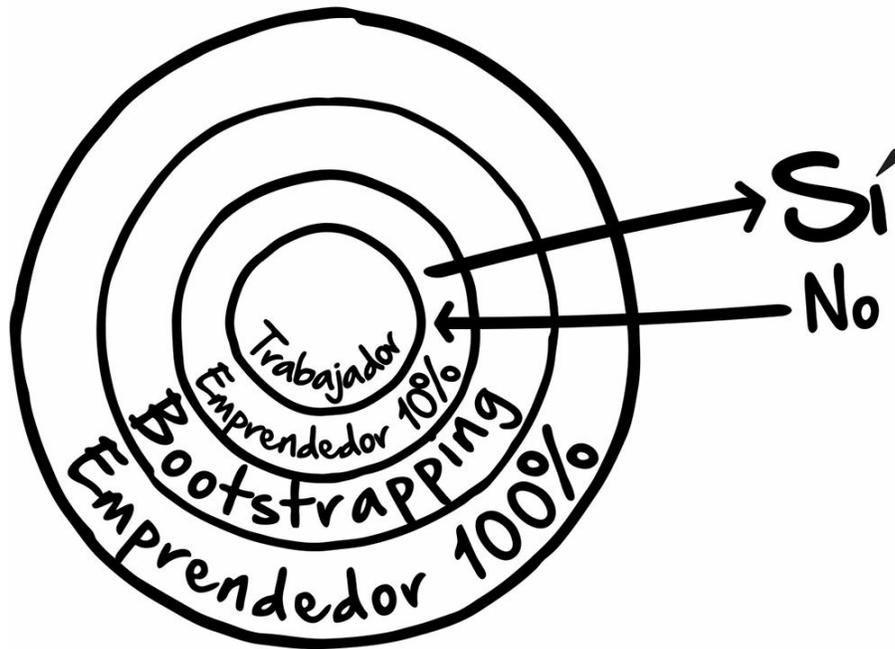
Los emprendedores exitosos consiguen hacer mucho con poco. Nunca pidas un préstamo para iniciar una actividad empresarial; por el contrario, si tu capital no es suficiente y realmente necesitas más dinero, búscalo a través de inversores. Eso pondrá a prueba tu capacidad y talento como emprendedor al conseguir financiar tu idea antes de que realmente exista; en otras palabras, empezarás con buen pie: vendiendo.

Usar el *bootstrapping* en tu actividad empresarial te permitirá no caer en el endeudamiento, incentivará tu cultura de ahorro, y además desarrollará tu creatividad, dado que los recursos son limitados y hay que encontrar nuevos e ingeniosos caminos para obtenerlos y administrarlos.

Conviértete en un emprendedor creativo, desafíate cada día para conseguir grandes resultados gastando lo menos posible o incluso nada, enfócate en lo que tienes y en tu potencial, porque si lo haces seguramente conseguirás romper algunas reglas.

Emprendedor 100%

Ser un emprendedor 100% es la culminación del círculo del emprendedor, ya que significa que has recorrido el difícil camino del emprendedor con éxito. Ser un emprendedor 100% significa renunciar a tu trabajo convencional porque puedes permitirte disponer de un sueldo y de los beneficios de tu propia empresa. Esta seguridad financiera te da el privilegio de dedicarte 24 horas y 7 días a la semana a dirigir tu propio imperio. Ser un emprendedor 100% es la meta, y poniendo en práctica el círculo del emprendedor podrás llegar a ella de forma segura y prudente.



¿POR QUÉ ES IMPORTANTE USAR EL CÍRCULO DEL EMPRENDEDOR?

Puedes dedicar el 100% de tu tiempo y recursos a emprender desde el principio para crear tu empresa, pero a menos que no tengas preocupaciones financieras, o seas un genio, deberás enfrentarte como el resto de los mortales a todas las dificultades que conlleva empezar un negocio desde cero.

Según Fred Wilson, empresario, inversor y cofundador del fondo Union Square Ventures, “menos es más”. A continuación aconseja: “Pienso que hay algunos casos en los que se necesita mucho capital para ejecutar un plan de negocios, pero en la mayoría de los casos eso no es verdad, ya que empezar con un capital grande puede tener un efecto negativo en la toma de decisiones”.

Muchos emprendedores consiguen dinero a través de bancos o inversores, pero cuando se empieza con un capital grande de dinero es muy fácil olvidar lo difícil que es obtenerlo, y en muchos casos quienes llegan a fracasar empiezan siendo emprendedores 100%; cuando se dan cuenta de que el dinero se gasta rápido, intentan usar el *bootstrapping* para manejar los pocos recursos que les quedan. Entonces terminan siendo emprendedores 10%, ya que tienen que invertir enormes esfuerzos y tiempo en volver a conseguir capital para mantener el barco a flote, y cuando la empresa quiebra, terminan por lo menos buscando un trabajo en una empresa que admiran.

La buena noticia es que puedes gozar de las ventajas de ambos mundos, tanto el laboral como el empresarial; pero sobre todo puedes hacerlo sin arriesgar tus finanzas

personales en el camino. Lo único que tienes que hacer es poner en práctica el círculo del emprendedor, encontrar algo que realmente te apasione, y convertirte en el mejor. Creo que vale la pena repetirlo:

“Encuentra algo que realmente te apasione, y conviértete en el mejor”.

5

Quinto regalo

El regalo de la confianza

Todos libramos batallas interiores en las que
intervienen dos voces: una se llama confianza
y la otra miedo.

El conocimiento es la base de la confianza.

El regalo de la confianza

—Ralph Waldo Emerson es uno de mis escritores favoritos. Todos los días de mi vida he intentado aprovechar las lecciones que dejan sus ensayos —Larry abrió el libro *Self-reliance* y leyó:

Lo único que me concierne es lo que debo hacer, no lo que la gente crea que debo hacer. En esta máxima, tan difícil en la vida práctica como en la intelectual, reside la entera distinción entre grandeza y mediocridad. Es la más ardua porque siempre encontrarás a aquellos que creen saber mejor que tú en qué consiste tu deber. Es fácil vivir en el mundo siguiendo los dictados del mundo; es fácil vivir en la soledad según nuestros propios dictados, pero el gran hombre es aquel que, en medio de la multitud, mantiene con impecable dulzura la independencia de la soledad.

—Lo cierto es que todos libramos batallas interiores en las que intervienen dos voces: una se llama confianza y la otra miedo. A menudo discuten entre ellas y normalmente ambas llevan parte de razón. Pero un árbitro aparece siempre para mediar y darle la razón a una de ellas, y ese árbitro se llama conocimiento. Lo que quiero decir es que el conocimiento que se adquiere a través de los estudios, la preparación y las experiencias fortalece la confianza en nosotros mismos.

”Recordarás que antes de empezar mi carrera empresarial fui un empleado que empezó desde lo más bajo, lavando platos; y cuando conseguí ahorrar dinero lo invertí todo en un negocio que desconocía. ¿Qué sucedió? Confianza dio el paso, pero conocimiento no estaba de su parte porque no conocía nada sobre ese negocio, y por ese motivo perdí todos mis ahorros.

”Nunca más quise volver a tomar una decisión dejándome llevar sólo por confianza; conocimiento debía estar ahí a su lado dándole la razón. Poco después, cuando adquirí experiencia manejando restaurantes, conocimiento le dio el visto bueno a confianza para invertir en mi siguiente negocio de restauración, y fue así como me convertí en empresario.

”Debemos seguir nuestro corazón, pero debemos ser prudentes y comprender que las buenas decisiones normalmente van acompañadas de mucha experiencia, y por eso cuando se carece de experiencia se necesita de un mentor.

”Años más tarde, después de diversificar mis negocios en diferentes industrias decidí que era el momento de dar el siguiente paso.”

—Volverte inversor —contesté.

—Así es... De esta manera podría delegar en otros el buen funcionamiento de los negocios y dedicar más tiempo a mi familia. Porque no sólo debemos confiar en nosotros mismos, sino que es importante aprender a hacerlo en otros para tener éxito. Solo, puedes avanzar, pero acompañado puedes llegar muy lejos. Si deseas ser una buena empresaria deberás aprender a confiar no sólo en ti, sino también en tu gente. ¿Cómo puedes hacerlo? Rodeándote de personas talentosas, procurando ser siempre la persona menos inteligente de tu equipo, porque eso significará que estarás trabajando con jugadores de primera división. Rodéate de personas que busquen la excelencia en su vida y en su trabajo y de esta manera tendrás la victoria asegurada en cualquier cosa que hagas —pidió un café antes de continuar; le encantaba y cada sorbo que le daba era como una inyección de energía para su cerebro, que terminaba con historias interesantes.

—En los ochenta empecé a invertir por medio de un grupo de inversión que creé con unos colegas empresarios. Durante esos años conocí a muchos emprendedores que, como tú, deseaban cambiar el mundo; unos lo consiguieron, otros no. Pude observar cómo algunas empresas en las que invertimos llegaron a tener mucho éxito; otras, éxito, y otras simplemente fracasaron. Encontré un común denominador en todas las empresas que tuvieron mucho éxito: consistía en que eran empresas conformadas con equipos que funcionaban muy bien juntos, eran equipos de ensueño. Es por eso que tu liderazgo debe estar basado en los lazos de confianza que generes con tus empleados, porque las personas necesitan sentir que puedes confiar en ellos, y los líderes necesitan poder confiar en su gente para mantener el rumbo del barco.

”Mi hijo mayor amaba la carpintería cuando estaba en secundaria; le fascinaba poder crear pequeños muebles con sus propias manos e ingenio. Le propuse que los vendiera y así lo hizo. Terminó unos cuantos y los colocó en el jardín añadiendo una pequeña etiqueta con el precio de cada uno. Para quien pasara por ahí y quisiera llevarse un mueble había una canasta para depositar el dinero, con un cartel que decía: *Muchas gracias por confiar en mi trabajo, que tenga un buen día.*

”Su mejor amigo le dijo que estaba loco, que la gente cogería los muebles sin pagar. A lo que él contestó: ‘Si no soy capaz de confiar en mis clientes, ¿cómo puedo esperar que ellos confíen en mí?’”

—¡Guau! Debiste haberte sentido muy orgulloso como padre —afirmé.

—Mi hijo me enseñó una gran lección, y es que la confianza debe ser cultivada tanto

en nuestra vida personal como en nuestra carrera profesional.

”Entonces el conocimiento es la base de la confianza. ¿Pero cuáles son sus pilares? Otro de mis escritores favoritos, Stephen Covey, describe que la confianza depende de dos cosas: carácter y competencia. El carácter comprende la integridad, las motivaciones, y las intenciones de las personas; la competencia comprende las capacidades, habilidades y resultados.

”El primer pilar de la confianza es el carácter: la forma en la que un líder lidia con los desafíos dice mucho de él, porque son los momentos de crisis los que muestran de qué está hecha una persona.

”Durante mi etapa en la aviación conocí a personas realmente fascinantes; una de ellas fue Bill Lear, quien fue un gran inventor, aviador, empresario y buen amigo. Bill fue el fundador de la empresa Lear, que fabrica y diseña aviones de lujo personales, como mi Learjet en el que fuimos a Lake Tahoe.

”Fue un pionero en la industria y la humanidad le debe muchos de sus grandes inventos y patentes. En los años cincuenta fue capaz de ver el potencial de los pequeños aviones para las compañías. Sin embargo, le tomó varios años transformar su sueño en realidad; pero en 1963, el primer avión Lear a reacción hizo su viaje inaugural, y un año después su primera entrega a un cliente.

”Su éxito fue inmediato y rápidamente vendió muchos de esos aviones; no mucho tiempo después supo que dos de ellos se habían estrellado en misteriosas circunstancias. Aquello lo dejó frustrado, ya que cincuenta y cinco de los aviones Lear pertenecían a dueños privados, y no podía correr el riesgo de que más vidas estuvieran en peligro. Bill inmediatamente envió un aviso a todos los dueños para que no volaran sus aviones hasta que él y su grupo pudieran determinar qué había causado los accidentes. Junto con su equipo trabajó incansablemente hasta descubrir una causa potencial, pero no podían verificar el problema en tierra. Había sólo una forma segura de descubrir si habían diagnosticado el problema correctamente. Tendrían que hacerlo en el aire.

”Era un proceso extremadamente peligroso, pero fue precisamente lo que hizo. Mientras volaba el avión estuvo a punto de perder el control y por poco tuvo el mismo destino que los otros dos pilotos, pero se las arregló para realizar las pruebas y establecer dónde estaba la falla. Crearon una nueva pieza y se la pusieron a cada uno de los aviones que habían vendido.

”Mantener los aviones en tierra le costó mucho dinero a Bill. El incidente sembró dudas en las mentes de los consumidores potenciales, y como resultado, necesitó de dos años para reconstruir el negocio. Pero Bill nunca se arrepintió de su decisión. Estaba dispuesto a arriesgar su éxito, su suerte e incluso su vida para resolver el misterio de los accidentes; pero no su integridad. Y para eso se necesita carácter.

”He aprendido que en la vida no podemos escoger nuestras circunstancias y

ciertamente tampoco podemos controlar a los demás, pero hay algo que sí podemos hacer: escoger quién queremos ser, y eso ha hecho la diferencia en mi vida.”

Larry se quedó callado un momento analizando sus siguientes palabras mientras sorbía su café lentamente, disfrutando de su aroma, y continuó.

—El otro pilar de la confianza es el de las competencias. Tus capacidades son las que inspiran a que los demás confíen en ti. Se podría decir que son el medio para obtener resultados. Cuando mi primer restaurante tuvo éxito y quise abrir el segundo, me presenté en mi banco para pedir una línea de crédito. El banco me negó esa línea porque mis resultados financieros no eran suficientes para poder asegurar la garantía del crédito. Tenía confianza en mí mismo, tenía el carácter para hacerlo, pero carecía de las competencias que el banco exigía para asegurar un préstamo.

”No fue sino hasta años después, cuando la rentabilidad de mis negocios aumentó, que los bancos me ofrecieron la línea de crédito que necesitaba. ¿Qué había cambiado? ¿Mi confianza? ¿Mi carácter? No, lo que había cambiado eran mis competencias, y éstas a su vez creaban confianza en los demás para obtener resultados de mi trabajo.

”Es importante que recuerdes la importancia de confiar en ti misma y recordar que los pilares de la confianza se encuentran en tu carácter y tus capacidades. Pero sobre todas las cosas quiero que te quedes con este libro y recuerdes siempre las palabras de Emerson: ‘Lo que tengo que hacer es lo que me concierne, no lo que los demás creen.’ Confía en ti misma... siempre.”

Beneficios del regalo de la confianza

CONFÍA EN TI

Muchas veces lo que no nos permite confiar en nosotros mismos para alcanzar todo nuestro potencial son los pensamientos de inferioridad que suenan en nuestra mente. Esos pensamientos fundados en el miedo y la inseguridad que constantemente taladran tu mente diciéndote que no eres lo suficientemente bueno. Entonces ¿cómo podemos librarnos de los pensamientos de inferioridad?

No intentes ser otra persona: los complejos de inferioridad están arraigados en querer ser alguien que no eres. Si intentas ser otra persona, no estás siendo fiel a ti mismo.

Puedes sentir admiración por alguien. Eso significa obtener inspiración de sus talentos y logros. Pero la diferencia importante es que todavía sigues siendo tú, y usas esa inspiración como una guía positiva mientras sigues siendo fiel a ti mismo.

Enfócate en tus atributos positivos: cuando te sientes inferior pones más énfasis en los atributos que no tienes en lugar de los que sí. Lo cierto es que todos tenemos cualidades positivas. Examina tu vida en profundidad haciendo una lista de los atributos positivos que tienes. Podrían ser cosas como: “Soy una buena persona”, “soy bueno escribiendo”, “soy bueno haciendo reír a la gente”. Cuando hayas terminado piensa en todos esos atributos que te hacen ser tú, y podrás darte cuenta de lo especial que eres y de que no hay nadie como tú en todo el planeta. La clave es ésta: aprende a ser feliz y agradecido por todo lo que tienes, y entonces podrás desatar todo tu potencial.

No te compares con los demás: las personas con complejos de inferioridad pasan demasiado tiempo comparándose con los demás. Si lo haces, acabarás con una lista interminable de personas mejores que tú. Pero no puedes compararte con los demás, porque cada vida y circunstancias son diferentes. Así que en vez de compararte puedes aprender de las sabias palabras de Emerson: “Todos los hombres que conozco son superiores a mí en algún sentido. En ese sentido aprendo de ellos”. Eso significa que en vez de compararte puedes aprender de cada una de las personas que te rodean.

No pienses en absolutos: los complejos de inferioridad nos hacen pensar que si algo en nuestra vida pudiera ser diferente, nuestras vidas serían mejores. Pensamientos como: “Si sólo fuera más delgado. Si tuviera un mejor trabajo. Si tuviera más dinero”. Aunque consigas estas cosas, sólo te proveerán de una felicidad temporal, porque en el fondo seguirás siendo una persona insegura. Las cosas materiales y superficiales no resuelven los complejos de inferioridad, no solucionan mágicamente los problemas. Olvídate del “sí sólo...” y adopta el “gracias por...”, y tu vida se fortalecerá y te permitirá florecer y crecer sanamente hacia una mejor versión de ti mismo.

Olvídate del pasado: los complejos de inferioridad surgen también de las malas experiencias del pasado, que crean complejos en nuestras vidas. Pero es importante que comprendas que el pasado pasado está, y hoy tienes un regalo llamado presente, que te permite diseñar tu vida de la manera que tú quieres que sea. De manera que tu pasado no tiene por qué determinar tu futuro, sino que las decisiones que hagas hoy con una actitud y mentalidad positiva te permitirán forjar un mejor futuro, porque los mejores días de tu vida están aún por llegar.

Deja de hablar negativamente: nunca hables mal de ti mismo, nunca. Los complejos de inferioridad se vuelven más fuertes cuando dices cosas como: “Soy fea”, “no voy a conseguir ese trabajo...” Te enroscas en lo negativo creando creencias falsas en tu cerebro. Cuando esto ocurra, detente en ese momento y sustituye esos pensamientos diciendo algo positivo sobre ti mismo. No se trata de mentirte a ti mismo, “soy la mujer más bella del mundo”, sino de hablar en términos positivos y realistas: “Soy atractiva y digna de los afectos de alguien, soy una buena persona con la que la gente quiere estar y entablar una amistad. Puedo conseguir ese trabajo porque soy inteligente, y si hay algo que no sepa hacer lo aprenderé”.

¿Cómo mejorar la confianza en ti mismo?

Ralph Waldo Emerson nos enseña que “la confianza en uno mismo es el primer secreto para tener éxito.” A continuación cita que la confianza “es la esencia del heroísmo”.

Una vez identificados los complejos de inferioridad es tiempo de construir la confianza en ti mismo. Recuerda que la inferioridad es prima de la inseguridad y está basada en ideas falsas sobre nosotros mismos. Pero la buena noticia es que vales mucho más de lo que te imaginas, que sí eres capaz de alcanzar cualquier cosa que te propongas, y para eso necesitarás confianza. Éstos son algunos excelentes consejos que puedes comenzar a poner en práctica:

No hay nada más sexy que una persona con pasión: ¿cuáles son tus sueños?, ¿qué es

lo que te apasiona realmente? Hoy es un buen día para decidir comenzar a llevar a cabo aquellas cosas que siempre has querido hacer pero no has hecho por miedo. Ésta es la clave: las personas aman estar al lado de personas positivas, de personas que dan un salto de fe y deciden llevar a cabo sus sueños más grandes. Sin lugar a dudas, luchar por tus sueños con pasión te volverá una persona más atractiva y más interesante de la que la gente querrá estar rodeada.

Rodéate de personas positivas: si algo es importante, es relacionarte con personas positivas, porque tus relaciones con los demás tienen un impacto significativo en tu vida y estima propia. Si por el contrario te rodeas de personas negativas que constantemente están criticando y juzgando a los demás, terminará por afectarte a ti también. Corta con las relaciones negativas por lo sano, no te convienen. En cambio, busca personas con sueños, con ganas de hacer, de quienes puedas aprender cosas.

Haz algo por los demás: una forma excelente de aumentar la confianza en ti mismo es ayudando a otras personas de tu comunidad. Ya sea haciendo un voluntariado, o haciendo algo por alguien más. Esto puede ayudarte a comprender lo afortunado que eres y las razones que tienes para sentir gratitud. Ayudar a los demás puede proporcionarte también un sentido de logro y satisfacción personal que fortalecerá la confianza en ti mismo.

SÉ UNA PERSONA CONFIABLE

Las personas confiables poseen una serie de características que las identifican. Entre ellas están la integridad, la reputación, el carácter y la honradez. ¿Eres una persona con credibilidad? ¿Se puede confiar en ti?

Una buena idea para convertirte en una persona más confiable es hacer una lista de todos los valores que consideres que posee una persona confiable y a continuación proponerte trabajar en todas aquellas cualidades que consideres que podrías reforzar.

CONFÍA EN TI MISMO PARA CONFIAR EN LOS DEMÁS

No confiar en los demás es fácil y seguro, pero quien aprende a confiar en los demás y sacar lo mejor de ellos se convierte en un líder.

Muéstrate siempre como una persona segura de sí misma, porque quien no confía en

sí mismo tampoco es capaz de confiar en los demás. Ser confiable y brindar confianza aportará seguridad y lealtad en las demás personas hacia ti.

Pero cuidado, confiar no significa desentenderse, significa supervisar constantemente los resultados de la misma manera que lo haría un entrenador con su equipo. Vale la pena repetirlo: confiar no significa desentenderse, significa supervisar continuamente.

Como todos los asuntos de la vida, la confianza se gana, y aplicando los principios aprendidos podrás fortalecer la confianza en ti mismo.

6

Sexto regalo

El regalo de la gratitud

Lo más importante en la vida no es cuánto éxito
tienes, sino cuánto amor eres capaz de dar;
no existe nada más grande que el amor.

Uno de los peores errores que cometemos en la vida
es vivir frustrados por las cosas que no tenemos, en
vez de vivir agradecidos por todas las cosas buenas
que sí tenemos.

El regalo de la gratitud

Ese día, Larry me pidió que me presentara en el Children's Memorial Hospital. Al llegar ahí dimos un paseo por los jardines. Era un bonito día soleado en el que las familias salían a caminar y comer afuera.

—Creo que uno de los peores errores que cometemos en la vida es vivir frustrados por las cosas que no tenemos, en vez de vivir agradecidos por todas las cosas buenas que sí tenemos.

Nos sentamos en una banca del jardín y Larry se quedó en silencio durante unos momentos observando a los niños jugar. Yo también lo hice; había aprendido a disfrutar de esos silencios porque sabía que durante esos segundos su mente viajaba hacia todas sus vivencias y yo tenía la enorme fortuna de aprender de ellas.

—Me arrepiento de muchas cosas en mi vida, tanto de las cosas que hice como de las que no. Pero así es la vida, una escuela en la que cada día te levantas para aprender algo nuevo, y a los viejos como yo sólo nos queda la dicha de poder enseñar a otros sobre nuestros errores.

”Nunca te lo he dicho, pero el afán por querer hacer fortuna hizo que descuidara otras áreas más importantes de mi vida. Me he casado dos veces. A mi primera esposa la conocí cuando aún era muy joven. Nos casamos, pero nunca tuve tiempo para ella; siempre estaba trabajando, y como consecuencia descuidé lo más importante, mi familia.

”Ni siquiera pude estar presente cuando nació nuestro hijo. Me encontraba fuera de la ciudad por negocios, y en aquel momento pensé que no era algo tan malo estar ausente porque, según yo, estaba trabajando por ellos. Nuestro hijo murió dos horas después de haber nacido por una complicación en su corazón.”

Larry se quedó callado y empezó a llorar. Nunca había visto a Larry mostrar sus emociones de esa forma, y sentía que se me rompía el corazón al escuchar esa historia tan triste. Larry se sobrepuso, me miró fijamente a los ojos y me dijo:

—Lo más importante en la vida no es cuánto éxito tienes, sino cuánto amor eres

capaz de dar. No existe nada más grande que el amor, nada —guardó su pañuelo en el bolsillo para continuar—. Me gusta venir a este hospital a menudo porque en la sonrisa de estos niños veo el amor de Dios en mi vida, y no puedo sentir más que gratitud por todo lo que tengo. Y todo lo que tengo es mi familia y mis amigos. No quiero que lo olvides nunca, tu familia debe ocupar siempre el primer lugar en tu corazón. Es por eso que hoy quiero darte un nuevo regalo: el de la gratitud.

”Tiempo después de la muerte de nuestro hijo, tanto mi ex esposa como yo estuvimos sumergidos en una depresión que terminó en un divorcio muy doloroso. Pero el pasado, pasado es, y sólo nos queda aprender de él.

”Algunos años después, la vida me dio otra oportunidad y pude conocer a la que hasta el día de hoy es mi esposa. La conocí en un evento de caridad; ella era una pediatra que trabajaba para una ONG en África. Aún recuerdo el día que la conocí. Su personalidad iluminó mi corazón y me enamoré profundamente de ella. Después de perseguirla durante varios meses, le propuse matrimonio y ella aceptó. Es gracioso, pero nunca en mi vida había estado tan nervioso como aquel día en que le propuse matrimonio; nunca un negocio o un contrato me habían asustado tanto. Soy muy afortunado de tenerla, pues de ella aprendí que una vida sin propósito no es una vida y que perdemos la paz cuando perdemos la gratitud.

”De manera que en los tiempos siguientes me dediqué a donar 10% de todo lo que ganaba a organizaciones, iglesias y hospitales, como este mismo que ayudé a financiar, y créeme, la alegría de dar es mucho más grande que la de recibir. Hoy tú eres joven, pero no olvides el consejo de este viejo: en la vida hay muy poco tiempo, sólo hay tiempo para amar, y hasta para eso tenemos poco tiempo.

”Estoy seguro de que alcanzarás el éxito en tu vida porque eres una chica inteligente y con la humildad necesaria para aprender y escuchar; muy pocas personas escuchan, ¿sabes? Viven tan atrapadas en la rutina diaria que se olvidan de fijarse en los detalles bellos de la vida. Es por eso que... —me miró fijamente a los ojos, como quien descubre tu alma a través del iris, y me dijo—: lo más grande que he hecho en la vida no ha sido ser millonario, sino poder donar millones a personas más necesitadas que yo. Lo más grande que he hecho en la vida no ha sido tener muchas empresas, sino dar buenas prestaciones a mis empleados. Lo más grande que he hecho en la vida no ha sido cotizar en la bolsa de valores, sino ver a mis empleados conseguir sus sueños. Lo más grande que he hecho en la vida no ha sido tener un jet privado, sino ver el amor de Dios en la sonrisa de los niños. Lo más grande que he hecho en la vida no ha sido ser reconocido, sino poder despertarme cada día al lado de la mujer que amo.

”Lo más grande que he hecho en mi vida no ha sido ser famoso, sino tener la admiración de mis hijos. Lo más grande que he hecho en la vida no ha sido salir en los periódicos, sino tener la amistad de personas brillantes como tú.

”Por eso, el regalo de la gratitud es muy especial para mí, porque es el que le abre las puertas a la felicidad.”

Larry sujetó mis manos y oró por mí. Le agradeció a Dios por la oportunidad de conocerme, por la vida y por su familia. Debo confesar que nunca he sido una persona religiosa, pero aquel día sentí en mi corazón una paz inolvidable.

Beneficios del regalo de la gratitud

LOS BENEFICIOS DE LA GRATITUD

La gratitud no está reservada para ocasiones especiales, es un acto de amor sencillo que puede mejorar significativamente nuestras vidas y de las personas que nos rodean.

Robert Emmons, psicólogo y experto científico en el campo de las emociones, revela que los beneficios de ser agradecido son innumerables.

En una serie de estudios realizados, usó durante tres semanas un “diario de gratitud”, en el cual las personas tenían que escribir las cosas por las que se sentían agradecidas a diario: “Aunque la idea de usar un diario parecía simple y básica, los resultados fueron arrolladores”, cita Emmons.

Se estudió a más de mil personas, con edades entre 8 y 80 años. Se descubrió que las personas que practican constantemente la gratitud manifiestan los siguientes beneficios:

Físicos

- Sistemas inmunitarios más fuertes
- Menos molestias por dolores
- Presión sanguínea baja
- Se ejercitan más y cuidan mejor de su salud
- Duermen más y se sienten mejor al despertar

Psicológicos

- Tienen niveles más altos de emociones positivas
- Se sienten más alertas, vivos y despiertos
- Experimentan más alegría y placer
- Son más optimistas y felices

Sociales

- Son más útiles, generosos y compasivos
- Son más indulgentes

- Son más extrovertidos
- Se sienten menos solos y aislados.

Las personas que regularmente practican la gratitud experimentan emociones más positivas en sus vidas porque la gratitud nos permite celebrar el presente, bloquear lo tóxico, resistir mejor el estrés, y aumentar nuestra autoestima. De nuevo, los resultados de practicar la gratitud son abrumadores. De la misma manera que las personas que realizaron el estudio con un diario de gratitud, tú también puedes hacerlo, y además conseguir de manera gratuita todos sus beneficios.

HOY ES UN BUEN DÍA PARA AGRADECER

Hoy es un buen día para empezar a practicar la gratitud. Piensa por un momento en todas aquellas personas que han hecho algo por ti. ¿No fue fantástica esa sensación cálida que sentiste cuando alguien hizo algo por ti?

Quizá hoy sea una buena oportunidad para ponerte en contacto con aquellas personas para agradecerles lo que han hecho por ti. No tengas miedo ni vergüenza de hacerlo, puesto que el regalo de la gratitud llenará tu vida de deleite al ponerlo en práctica.

Devolver un poco de gratitud traerá un nuevo gozo a tu vida, que además puede ayudarte a influir positivamente en una situación e incluso cambiar el comportamiento de los demás hacia ti. La gratitud está vinculada con la felicidad, porque quienes son felices tienden a ser agradecidos.

Poner en práctica la gratitud te ayudará a concentrarte en las cosas positivas de tu vida, y es que una mente positiva consigue resultados positivos.

CÓMO SER UNA PERSONA AGRADECIDA

Escribe por qué estás agradecido: cuando pongas en práctica la gratitud puedes ser específico, explicar cómo te sentiste, cómo te ayudó esa persona y qué beneficios tuvo en tu vida. Las personas aman las historias y seguramente les encantará escuchar saber cómo lo que hicieron por ti te ayudó.

Sé creativo: hay muchas formas de expresar la gratitud, y de vez en cuando puedes buscar una nueva forma de hacerlo. Por ejemplo, puedes preparar una cena, invitar a alguien a comer, hacerle un favor... Porque ser agradecido puede ser divertido también.

Sé agradecido en los negocios: en lo profesional puedes ser una persona agradecida también. Por ejemplo, puedes escribir una nota de agradecimiento después de una entrevista laboral, o después de una reunión. Porque en los negocios, antes de ser profesionales, somos personas con sentimientos.

Sé amable con los demás: no sólo puedes ser amable con las personas que te hacen bien, sino con aquellas personas que puedan molestarte o disgustarte. Porque ser amable con quien te ha hecho bien es fácil, pero ser amable con quien te ha hecho algo desagradable demuestra una calidad superior de persona, y tú lo eres.

Practica la gratitud todos los días: hacer una lista para comenzar a practicar la gratitud es importante, pero es más importante hacerla parte de tu vida diaria. Desafíate a expresar tu gratitud todos los días. Hay muchas oportunidades al día que pasan desapercibidas, y muchas personas que te ayudan a diario, como los que trabajan en una cafetería o restaurante donde comes, los recepcionistas, quien mantiene una puerta abierta para que pases, o incluso los limpiadores.

Vivir una vida agradecida es maravilloso, con innumerables beneficios para tu salud y felicidad personal. No esperes un día más, y comienza a poner el poder de la gratitud en práctica.

7

Séptimo regalo

El regalo de la felicidad

La vida se trata de florecer
sin importar en dónde estemos plantados.

La felicidad no es una búsqueda, es una decisión.

El regalo de la felicidad

Después de nuestra última conversación, la salud de Larry se fue deteriorando. No era para menos en un hombre de tan avanzada edad. Durante esos últimos meses pude visitarlo en varias ocasiones, pero normalmente se encontraba descansando y asistido por una enfermera. Nunca me lo dijo, pero Larry padecía cáncer. A pesar de eso siempre me saludaba con una sonrisa de oreja a oreja y me preguntaba sobre mi vida, mi familia y mi empresa.

Larry murió un domingo de primavera por la mañana, y creo que una parte de mi corazón también murió ese día. Su esposa me contó que murió en su habitación rodeado de ella y de sus hijos, y que antes de partir vio a los ojos de cada uno de ellos y susurró: “Vida, estamos en paz”. Sus ojos se cerraron lentamente y dejó de respirar.

El funeral fue modesto; decenas de personas quisieron asistir pero su familia limitó la asistencia a pocas personas, sólo algunos parientes y amigos íntimos, entre ellos yo. Cuando terminó el funeral su esposa se acercó a mí.

—Larry dejó esto para ti —dijo aún entre lágrimas—. Me explicó que se trataba del regalo más grande y me pidió que te lo entregara si algo le pasaba.

Me entregó una carta y nos fundimos en un abrazo. Después conduje hacia el Children’s Memorial Hospital. No sé por qué lo hice; creo que era una forma de sentirlo cerca. Al llegar ahí me senté en la misma banca donde me había hablado sobre la gratitud.

El sobre escrito a mano decía en su exterior: “Para Sophie”, y la carta que se encontraba en su interior empezaba con el título: “El regalo de la felicidad”. Respiré profundamente hasta que las lágrimas se secaron y empecé a leer.

Querida Sophie, si estás leyendo esta carta es porque ya he partido. No lo digo con tristeza, sino con toda la alegría que hay en mi corazón, puesto que he podido disfrutar del regalo más grande de todos.

Morir es parte de la vida y probablemente uno de los mejores inventos que existen, porque es lo que abre paso a lo nuevo, como tú. Por eso no hay que temerle a la muerte, sino a la insensibilidad de no saber aprovechar la belleza de la vida y sus regalos, y yo soy muy afortunado pues me llevo uno muy especial, el regalo de la felicidad.

Mientras escribo estas palabras recuerdo una ocasión en la que paseaba con mi familia por un bosque lleno de árboles altos y maleza seca. De pronto, mi hijo se dio cuenta de un detalle muy curioso: dentro de todo ese matorral había una hermosa flor escondida, tan colorida y brillante que cuando la descubrí se convertía en el centro de atención de todo aquel bosque. Cuando pienso en esa flor, pienso en cómo funciona la felicidad. La vida se trata de florecer sin importar en dónde estemos plantados. He aprendido que la felicidad no es una búsqueda; por mucho tiempo la busqué y nunca la encontré. La felicidad es una decisión que tomamos a diario. En otras palabras, la felicidad hay que crearla, y la mejor forma de hacerlo es creando momentos felices en nuestras vidas: un café con tus amigos, un abrazo, un acto de solidaridad, o unas palabras de ánimo, actos tan sencillos que llenan nuestro corazón de alegría.

Sinceramente deseo que puedas practicar los hábitos de la felicidad todos los días de tu vida. Algunos de ellos son la gratitud, la risa, la fraternidad, la humildad, la fe... Y que huyas de todos aquellos sentimientos que la amenacen, como la comparación, porque nadie que se compare con los demás puede ser feliz. La ingratitud, porque los desagradecidos difícilmente encuentran la felicidad. La incredulidad, porque nadie sin fe en sí mismo o en los demás puede llegar a ninguna parte, y la envidia, porque el envidioso es un muerto en vida.

Lo mejor sobre la felicidad es que está al alcance de todas las personas y cuanto más se gasta más se queda. Recuerda siempre que ser feliz implica acción y que la felicidad debe ser compartida para ser encontrada.

Quiero aprovechar esta carta también para pedirte mi último deseo: que puedas compartir estos regalos con cuantas personas puedas. Pongo esta tarea en tus manos, tienes una luz especial en tu corazón y por eso confío en que lo harás de la mejor manera.

Recuerdo que cuando nos conocimos me pediste que te enseñara los secretos del éxito. Pues bien, creo que el éxito no consiste en obtener lo que deseas, sino en disfrutar de lo que tienes y amas hacer. Quiero despedirme citando las palabras de mi escritor favorito, Ralph W. Emerson:

“Graba esto en tu corazón: cada día es el mejor del año”.

Gracias por tu amistad, gracias por escucharme, pero sobre todo gracias por poner en práctica estos regalos en tu vida.

Te deseo una vida llena de felicidad, la cual estoy muy seguro que tendrás.

Tu amigo, Larry McMan.

Después de leer la carta no pude evitar emocionarme; apenas estaba terminando de leerla cuando alguien tocó mi espalda.

—Hola, Sophie —era el hijo de Larry.

—Hola... —contesté sorprendida.

—Lo sé... Antes de que digas nada déjame explicarte. Te busqué después del funeral, pero ya te habías ido y supuse que estarías aquí porque mi padre solía hacerlo.

—Pero... —titubeé.

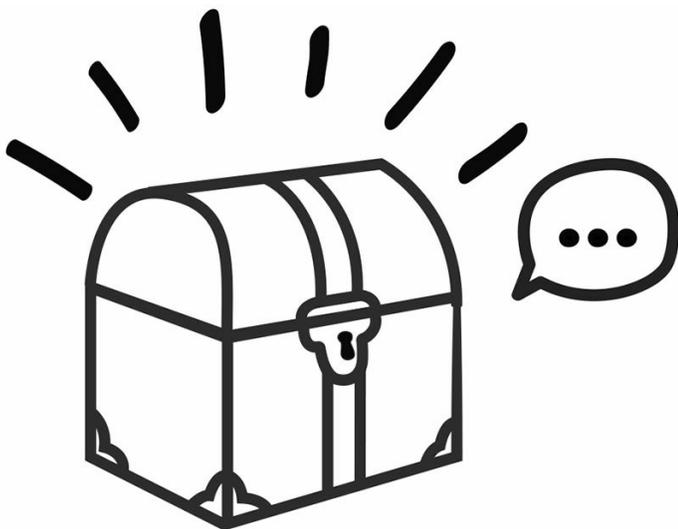
—He venido a entregarte esto. Mi padre me pidió que te lo diera —dijo entregándome el cofre—. Ábrelo.

Lo abrí lentamente y me llevé una sorpresa que no alcancé a comprender. Me vi a mí misma. La base interior del cofre era un espejo; lo observé detenidamente y entonces me di cuenta de un grabado que se encontraba en la tapa interior, que decía: “El regalo más grande eres tú”.

—¿Pero qué significa esto? —pregunté confundida.

—Este cofre es muy especial tanto por su significado como por su historia... Déjame que te explique.

”No creo que lo sepas, pero yo soy adoptado. Mi madre murió cuando me dio a luz y mi padre quedó viudo. Él era un chef que trabajaba para uno de los restaurantes de Larry, y además eran muy buenos amigos. Entonces ocurrió la segunda desgracia en mi familia: mi padre biológico enfermó gravemente. Larry se hizo cargo de él y de todos sus gastos médicos, lo visitaba a diario, y cuando los doctores le dieron tres meses de vida Larry prometió hacerse cargo de mí y adoptarme. Este cofre era de mi padre biológico y fue un regalo que le hizo a Larry antes de morir. Mi padre le dijo a Larry que a pesar de que estaba a punto de enfrentar la muerte no tenía miedo, pues había podido disfrutar de la vida y de sus regalos, como la amistad de Larry —él también se emocionó y empezó a llorar—. Mis dos padres amaban la vida sobre todas las cosas; ellos me enseñaron que cada día es un milagro. Hoy este cofre te pertenece a ti, mi padre confiaba mucho en ti y siempre supo que llegarías lejos. No me queda más que desearte una vida muy feliz y que disfrutes del regalo más grande de todos, tanto como mis padres lo hicieron.”



Beneficios del regalo de la felicidad

LA FELICIDAD ES UNA DECISIÓN

Muchas personas buscan la felicidad y no la encuentran. No la encuentran porque no se trata de una búsqueda, sino de una decisión personal.

Salvador estaba deprimido, estaba viviendo los peores días de su vida. Intentó medicarse, asistir a terapia, pero nada funcionaba. La depresión lo tenía consumido. Un día, leyendo el manuscrito de este libro, aprendió que tanto la depresión como la felicidad son una decisión que tomamos diariamente. Salvador decidió que quería ser feliz y aprendió que las circunstancias no cambian de afuera hacia adentro, sino de adentro hacia fuera, y que todo empieza con una simple decisión. ¿Cómo decidimos sentirnos cada día? La vida de Salvador dio un giro impresionante y ahora está viviendo los mejores días de su vida gracias a que decidió ser feliz.

Como Salvador, tú también puedes empezar a tomar esta decisión diariamente, y como resultado tener el control de tu felicidad.

EL SECRETO DE LA FELICIDAD

Pocas investigaciones han abordado el tema de la felicidad con tanta profundidad como el estudio más longevo de la historia, *The Study of Adult Development*, que durante los últimos 75 años ha analizado la fuente de felicidad de las personas. Robert J. Waldinger, psiquiatra y actual líder del estudio en la Harvard Medical School, compartió en una magistral charla las tres revelaciones más importantes que han encontrado a través del estudio de la felicidad, y que puedes comenzar a poner en práctica hoy mismo.

1. Buenas relaciones

Las conexiones sociales nos hacen bien, mientras que la soledad mata. Resulta que las personas con más vínculos sociales con su familia, sus amigos y sus comunidades son más felices, más sanas y viven más que las personas que tienen menos vínculos sociales.

Por otra parte, el estudio señala que la soledad resulta ser tóxica. Las personas que se

aíslan se encuentran menos felices, son más susceptibles a recaídas de salud en la mediana edad, sus funciones cerebrales decaen más precipitadamente y viven menos que las personas que no están solas.

2. Calidad y no cantidad

Se puede estar solo dentro de una multitud y se puede estar solo en un matrimonio. La segunda gran lección que mostró el estudio es que ni la cantidad de amigos ni el hecho de estar en una relación influyen en la felicidad de una persona. Lo que verdaderamente importa es la calidad de las relaciones más cercanas.

“Cuando nuestros hombres llegaron a sus ochenta años, quisimos analizar cómo fue su mediana edad para ver si podíamos predecir quién se convertiría en un octogenario feliz y saludable y quién no. Y cuando recolectamos todo lo que sabíamos de ellos a sus cincuenta años, descubrimos que no fueron los niveles de colesterol de su mediana edad los que predijeron cómo envejecerían. Fue el grado de satisfacción que tuvieron en sus relaciones personales. Las personas más felices con sus relaciones a sus cincuenta años fueron más saludables cuando llegaron a sus ochenta.” El estudio concluye que es la calidad y no la cantidad de relaciones que cultivamos lo que realmente importa.

3. Mejoran nuestro cerebro

Las buenas relaciones no sólo protegen el cuerpo, protegen el cerebro. Resulta que estar en una relación de apego seguro con otra persona en la vejez proporciona protección para la salud. Las personas que estaban en relaciones en las que sentían que podían contar con su pareja si lo necesitaban permanecían lúcidas durante mucho más tiempo, mientras que las personas que se encontraban en relaciones de desconfianza desarrollaban una pérdida de memoria temprana.

Evidentemente las buenas relaciones no son armoniosas todo el tiempo. Algunas de las parejas octogenarias podían pelearse muy a menudo, pero en tanto que ellas sentían que podían contar con su pareja y confiar en ella, estas peleas no afectaban en absoluto su cerebro ni sus memorias.

LA LISTA DE LA FELICIDAD

Existe un ejercicio muy sencillo que puede aumentar tu nivel de felicidad de forma significativa. Éste consiste en escribir una lista de cosas que te hacen feliz con excepción de comida, drogas, alcohol o cualquier cosa adictiva. Algunas líneas básicas pueden ser: viajar, visitar a mi familia, practicar un nuevo deporte o salir con mis amigos.

El objetivo de este ejercicio es que puedas ser consciente de todas las cosas que te hacen feliz, y a continuación proponerte realizarlas lo más a menudo posible. Una cosa es segura: no querrás terminar tu lista nunca.

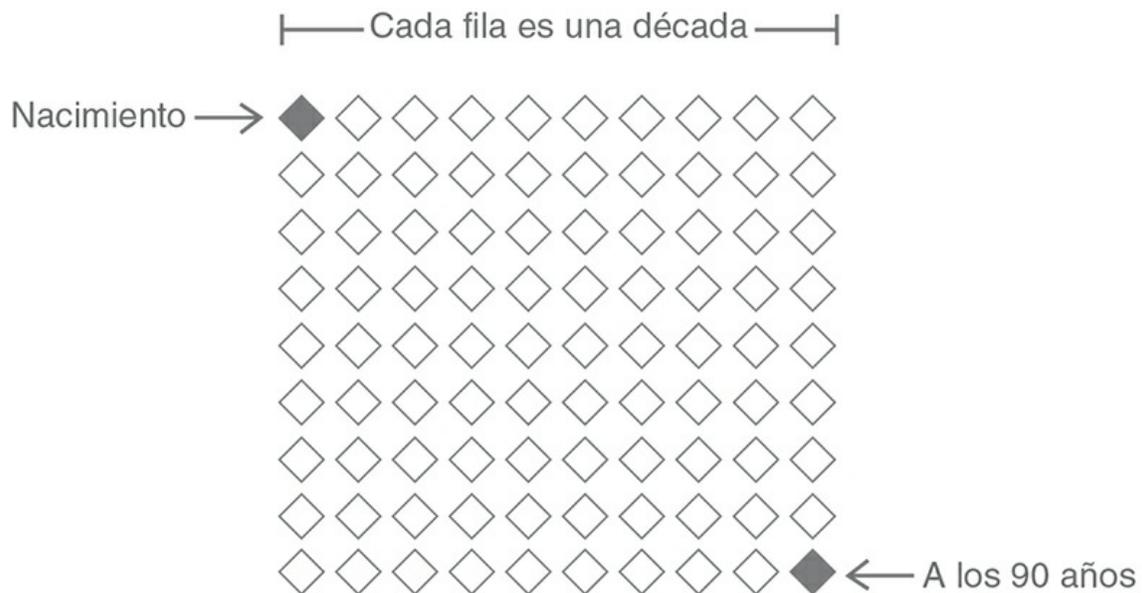
TENEMOS POCO TIEMPO

Sólo nos damos cuenta de lo corta que es la vida cuando ya no hay tiempo.

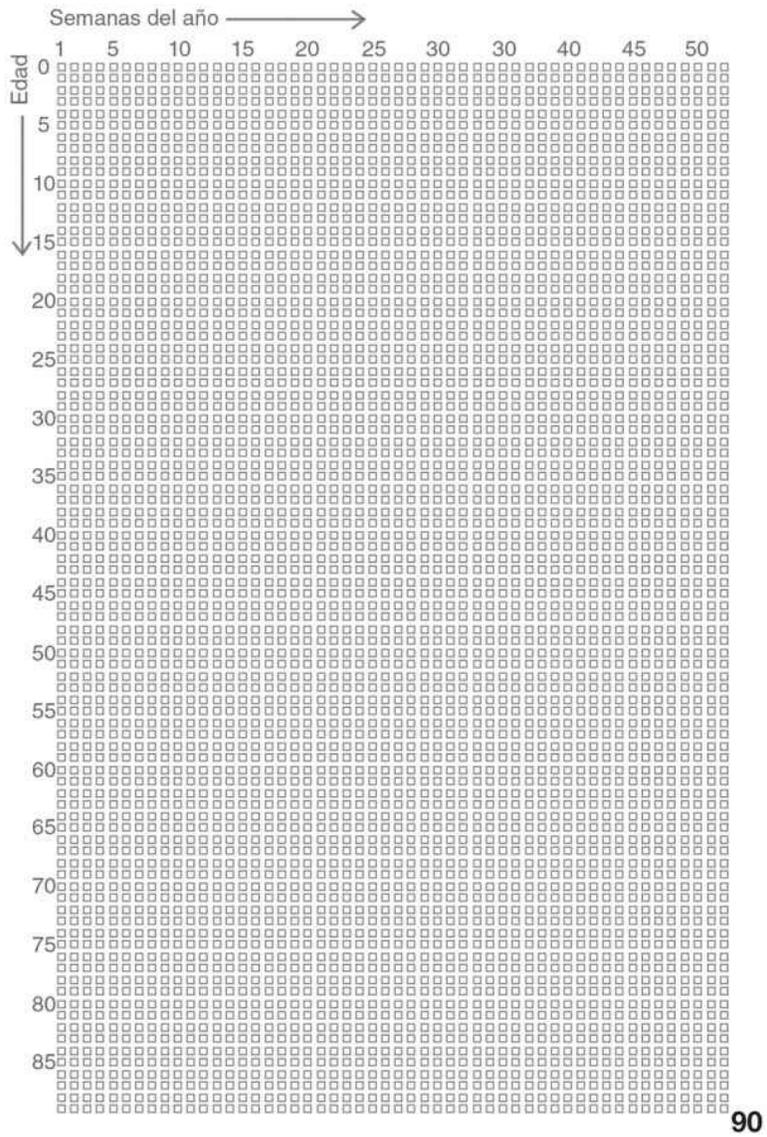
Solemos dar por sentado que tenemos tiempo, y por ese motivo nos acostumbramos a aplazar tantas cosas que conforme pasan los años nos encontramos con el arrepentimiento de no haberlas hecho antes.

Quizás estas gráficas puedan darte una nueva perspectiva del poco tiempo que tenemos, y lo importante que es aprovecharlo.

Tu vida en 90 años

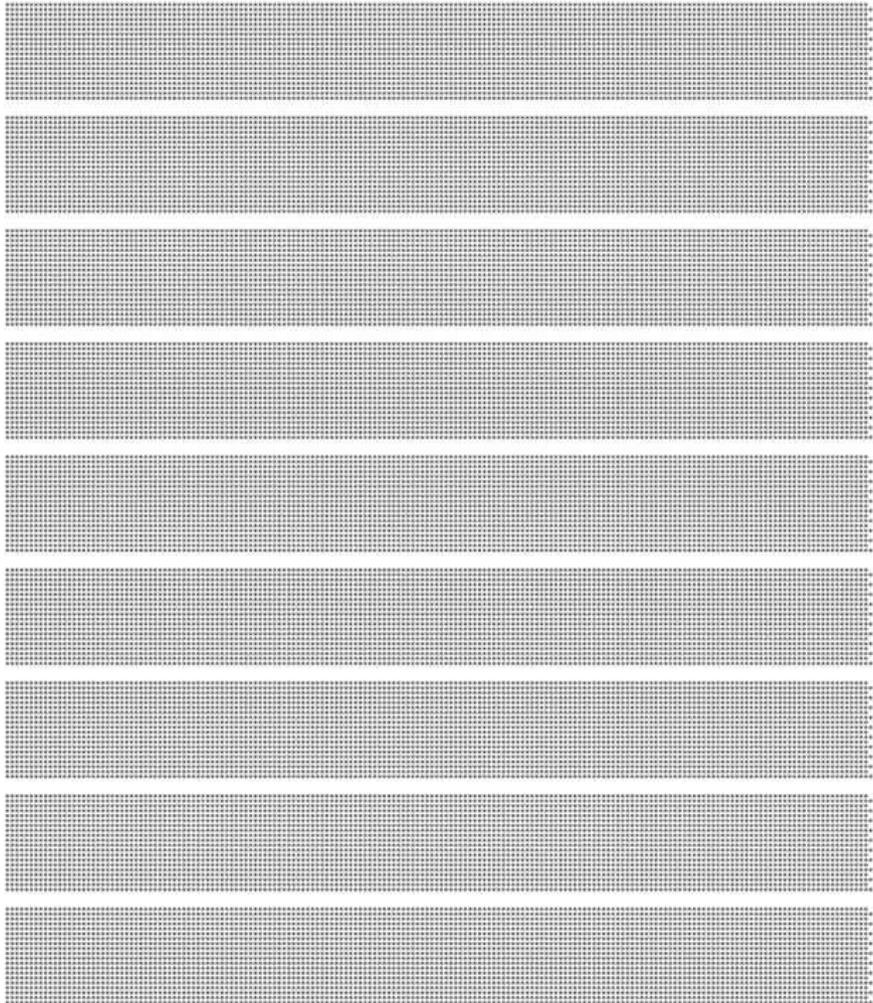


Tu vida en semanas hasta los 90 años



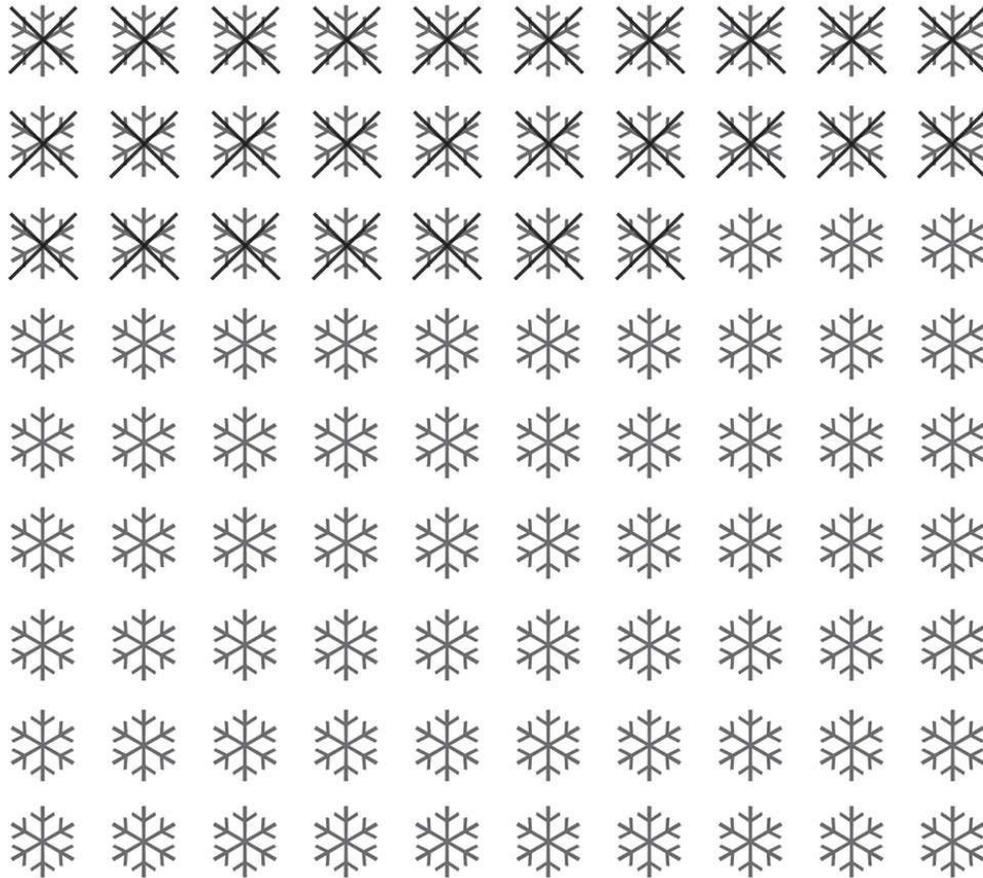
Tu vida en días hasta los 90 años

2 filas = 1 año, cada sección = 1 década



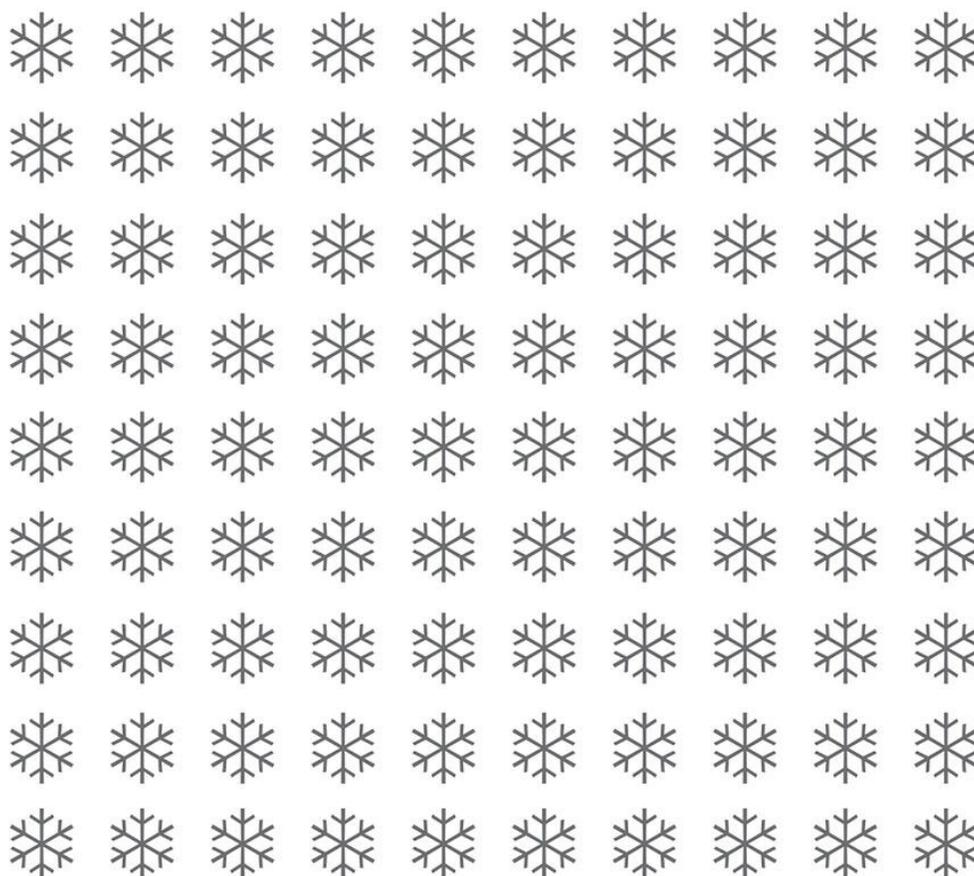
Mientras escribo este libro tengo 27 años; supongamos que en el mejor de los casos llegue a vivir 90 años.

Mi gráfica quedaría de la siguiente manera:



¿En dónde te encuentras en estos momentos?

Marca con una x el número de años que tienes actualmente.



HAY UNA BUENA NOTICIA

La mala noticia es que hay poco tiempo, pero la buena noticia es que todavía hay tiempo para vivir los mejores días de tu vida. Lo importante no es lo que ha pasado, sino lo que está por venir.

Recuerda que la felicidad es una decisión, y aunque es verdad que no puedes controlar cómo será tu día, sí puedes controlar cómo serán tus reacciones; y si tienes el control sobre ti mismo, entonces tienes también el control de tu felicidad y de cómo quieres que sean tus días.

EL REGALO MÁS GRANDE ERES TÚ

El regalo más grande que se te ha dado es tu vida misma, y el regalo más grande que puedes dar eres tú mismo.

It's a wonderful life es una de mis películas favoritas. Trata sobre una persona que deseó no haber nacido nunca a causa de los problemas que le angustiaban. Un día un

ángel cumplió su deseo y entonces pudo darse cuenta de cómo sería esa realidad alternativa si él nunca hubiera existido. Las vidas de las personas que él un día conoció y amó eran miserables sin su existencia, y cuando pudo observar lo valiosa que era su vida para los demás le suplicó al ángel que le devolviera su vida.

De esa misma manera, si tan sólo pudieras darte cuenta de lo importante que eres, entonces comprenderías el verdadero valor que tienes. Tú vales mucho, así que no desaproveches el regalo más grande de todos. Cada día es un nuevo milagro, cada día es una nueva oportunidad para ser felices, porque al fin y al cabo lo que cuenta no son los años que vives, sino la vida que hay en esos años.

Presente
SEGUNDA PARTE

Martes, 11:30 AM

—No voy a firmarlo —todos me observaron con cara de asombro.

—Muy buena broma. Nunca pierdes el sentido del humor, Sophie —contestó mi abogado disimulando una sonrisa.

—No es ninguna broma. Caballeros, lo siento mucho pero voy a declinar la oferta —dije mientras me ponía de pie y me despedía estrechando la mano de cada uno de los presentes. Mi abogado me hacía una seña indicándome que me esperaba afuera.

—¿Sabes la cantidad de trabajo que ha llevado llegar a este acuerdo con este fondo de inversión? Acabas de declinar 10 millones de dólares por tus acciones, además de haberles hecho perder el tiempo. ¿Qué pensarán de ti cuando decidas entrar en razones? —me explicó mi abogado, bastante irritado aún.

—Tranquilízate, es sólo dinero. Sé muy bien lo que hago, confía en mí —le contesté en modo conciliador, dándole unas palmadas en el hombro.

—Sophie, llevas mucho tiempo actuando rara. No sé qué te pasa, sólo espero que sepas lo que estás haciendo.

Decidí no vender mis acciones en ese momento. ¿Por qué? Porque si lo hacía, nuestra empresa sería absorbida por una multinacional de Venture Capital Funds a través de una adquisición, una práctica muy común que hacen las grandes empresas para comprar tecnología a un costo mucho más reducido o simplemente para quitarse competencia de encima. Pero aceptar esa adquisición también implicaba que nuestra tecnología podría usarse para otros propósitos diferentes a los originales. La cultura de nuestra empresa dejaría de existir, y con seguridad varios de nuestros empleados serían despedidos durante la transición. No estaba dispuesta a vender lo que tanto nos había costado crear solamente por un jugoso cheque. La vida es más que dinero. Podía hacer algo mucho más grande no sólo para mí, sino para nuestros empleados también. Y si podía hacerlo, debía hacerlo. Además, si estaban interesados en comprar nuestra empresa en ese momento, seguramente lo estarían también si mejorábamos la tecnológica y aplicaciones de ADA.

Un año después

Había dos granjeros que le pedían a Dios insistentemente que mandara la lluvia a sus tierras secas. Pero sólo uno de ellos salía a preparar la tierra para la lluvia todos los días.

“Es hora de cosechar.”

Sophie

Un año después

Durante el siguiente año trabajamos muy duro en pulir el algoritmo de ADA y encontrar más industrias donde poder aplicar nuestra tecnología. Nos dimos cuenta de que tenía diversas aplicaciones en diferentes sectores como el de salud, el financiero y el militar, lo cual significaba que nuestro código fuente tenía un valor mucho más grande del que originalmente habíamos pensado. De manera que durante los 12 meses siguientes a la declinación de la compra de la empresa, nos esforzamos en contratar más ingenieros y expertos en inteligencia artificial para poder potenciar las aplicaciones de nuestro software y ser capaces de explotar el valor comercial de su tecnología.

No haber vendido mis acciones en aquel momento fue la mejor decisión que pude haber tomado. Aún recuerdo cuando estuve a punto de firmar el contrato; los recuerdos de las enseñanzas de Larry vinieron a mi mente y algo en mi corazón me indicaba que lo más importante en ese momento no era darle una salida rápida a mis acciones, sino hacer algo mucho más grande, que consistía en luchar por el bienestar de nuestros empleados, nuestros valores y nuestro producto.

Recientemente la revista *Forbes* nos añadió a la lista de “Las mejores empresas para trabajar”. Nuestros empleados están contentos y cada persona dentro de nuestra empresa tiene como deber no solamente trabajar para conseguir los objetivos marcados, sino también para conseguir sus objetivos personales.

Durante este tiempo he podido tomarme tiempo para reflexionar sobre las enseñanzas de Larry. Llegué a la conclusión de que la mejor manera para recordarlas y cumplir con su último deseo, sería narrando esta historia. Es probable que te estés preguntando qué pasó con la empresa al final, si vendí o no mis acciones a través de una adquisición o ampliación de capital. Te diré lo que puedo contarte; de otra manera estaría incumpliendo los contratos de confidencialidad. Lo primero es que renegociamos el contrato de inversión de nuestra empresa, que aumentó nuestro valor y nos permitió mantener la independencia de poder seguir trabajando como lo habíamos hecho siempre, con

nuestros mismos empleados, en las mismas oficinas si así lo deseábamos, y con un presupuesto muchísimo más grande para poder operar.

Este nuevo contrato se resumía en que ninguno de nuestros empleados sería despedido, que nuestra cultura de trabajo no se vería afectada y que podríamos seguir desarrollando nuestra propia tecnología. Por supuesto, me llevé un cheque bastante grande a cambio de casi la totalidad de mis acciones. Sí, uno de esos con más de siete ceros. ¿Qué hice con mi dinero? Contestaré lo mismo que Larry: cada dólar tiene que cumplir el propósito de volverte una mejor persona. Lo segundo, nuestra tecnología está en todas partes. Y si estás leyendo este libro desde un smartphone o tablet, es muy probable que nuestro algoritmo se encuentre en alguna de las apps que tienes instaladas.

Podría decir que he alcanzado el éxito en mi vida, no por la cantidad de dinero que tengo en mi cuenta bancaria, sino por la cantidad de alegría que tengo en mi corazón. Porque hago lo que amo, porque puedo ayudar a los demás, porque nuestra gente trabaja en un lugar donde se pueden desarrollar tanto profesionalmente como personalmente, y porque cada uno de los regalos de Larry ha permanecido en mi corazón haciéndome una persona feliz. Estoy segura de que, de la misma forma que estos regalos cambiaron mi vida, podrán hacerlo en la tuya. Como decía Larry:

“La vida es un milagro que está compuesto por una serie de regalos, pero depende de cada uno de nosotros prestar atención a la dulzura de sus enseñanzas.”

FIN

Despedida

He escrito este libro con un único objetivo: ayudar a las personas a ser más felices, porque al fin y al cabo eso es lo que todos perseguimos en este regalo llamado vida. Cuando tenía 22 años, de forma inocente escribí un libro al que titulé *Diario Emprendedor*, que de forma inesperada pronto se convirtió en un bestseller internacional. Una cosa llevó a la otra y como resultado nació este libro.

Empecé a escribirlo mientras me encontraba en un viaje de negocios en Dubái para mi empresa *Earth Technologies*, lo continúe en Nueva York, lo terminé en Madrid y terminé de corregirlo en Nueva Jersey. De modo que este libro es el resultado de mis viajes, de mis experiencias y del apoyo de mis amigos. Creo que para los artistas una obra terminada es como un hijo al que sólo puedes desearle lo mejor; y de la misma manera que se lo deseo a este libro, te lo deseo a ti. Ya que fue diseñado para ayudarte a vivir los mejores días de tu vida, y para ayudarte a desafiar lo que parece imposible.

Me gustaría saber más de ti, saber cómo te ha influido este libro y qué sueños te ha ayudado a conseguir. No dudes en escribirme; será un enorme privilegio saber de ti y de tu historia. Por mi parte es hora de continuar trabajando por mis sueños y mi visión, que consiste en diseñar los productos tecnológicos más hermosos del planeta. De la misma manera espero que tú también puedas realizar tus sueños para dejar huella en esta tierra.

Termino de escribir esta despedida desde un tren en Manhattan, con la misma esperanza que tuvieron aquellos que empezaron sin nada y lo consiguieron todo.

Sigue avanzando, no te detengas, no te rindas, no tires la toalla. No te preocupes, ¡porque lo conseguirás!

Con cariño,
Joshua Aguilar

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'J. Aguilar', with a stylized, overlapping flourish.

Puedes ponerte en contacto con Joshua Aguilar a través del correo electrónico:
joshuaariel@icloud.com

A través de las redes sociales:

Instagram: [Joshuaaguilar_](#)

Twitter: [@joshuaariel](#)

Facebook: [facebook.com/Joshuaarielaguilar](https://www.facebook.com/Joshuaarielaguilar)

Conoce más sobre Earth Technologies visitando:
www.earth.international

Agradecimientos

Tengo la convicción de que este libro es el resultado de la amistad y cariño que he recibido de ese tipo de personas especiales a quienes llamamos amigos, que llegan un día a tu vida para volverla mejor y más interesante.

Quiero agradecer especialmente a mi editor, David García, porque nunca ha dejado de creer en mí y siempre me ha motivado para ir por más. Gracias, David.

A Pablo Álvarez, a quien le debo toda mi gratitud por haber apostado por mí con mi primer libro, con veintitrés años de edad y una cabeza cargada de sueños. Gracias, Pablo.

A mi familia por su amor incondicional. Gracias, Papi, Mami y Gili.

A Robert Kiyosaki, por haber creído en mí al respaldar mi primer libro y por haber fomentado en mi vida las enseñanzas de *Padre rico, padre pobre*.

A la familia Serrano Cano por quererme como uno más de los suyos. Gracias, Carlos, Rosi, Jonathan y Rubén.

A Alejandro Casado, quien ha sido mi mentor y guía durante este libro. Gracias por tu paciencia infinita leyendo y releendo este libro.

A Miguel Silva, quien ha sido el Larry de mi vida en Dubái, y donde quiera que me he encontrado. Gracias, Maestro.

A Salvador Hernández, mi gran amigo y mentor en los negocios.

A César Ramos, Andrea Salcedo, María Elena Ramírez, María de la Garza y todo el equipo de Penguin Random House y Aguilar por trabajar de forma tan minuciosa y excelente en este libro.

A Rosa García, CEO de Siemens España, quien a través de su tiempo y acciones me ha inspirado a crecer como líder. Gracias, Rosa.

A Pedro Trucharte, gestor del Madrid Business Angels Network, por todos tus sabios consejos. Gracias, Pedro.

A Federico Aparicio, pastor Cash Luna y a la iglesia Casa de Dios en Guatemala por haber creído en mí e inspirarme para ir por más.

A todas las personas de Amway, quienes me han dado el privilegio de impartir charlas y fomentar mi libro en sus redes: Miguel Aguado, Jon Agüinada, Esther Perelló, Luis Puente, Cristina Costa, Isabel Segovia, Carlos Eguiluz, Carme Fornell, José López. Gracias.

También quiero agradecer a mis mejores amigos, que aunque muchas veces se

encuentren lejos, los llevo en mi corazón: Alex y Eli Pérez, Jehona Sojeva, Roza Davison, Sebastián Astorga, Luis Magallanes, Dani Muñoz Martínez, Endika Urresti, Thomas Messerer, Ginaluca Camilli, Christian Rubio, Matt Penas, Patricia Mayo, Patrick McGinnis, Samuel Klein, Mayer Fuchs, Eillyn Leiva, Carla Zaplana, Marta Vallès, Alessandra Maluorni, Jonathan Sam, Jorge Hernández, Lester y Aby Cordón, Almudena del Hierro, Conchita García, Javier Sanz, Universidad Complutense de Madrid, Mauricio y Sandra Pérez, Diego Beltrán, Diego de la Fuente, Ana Oliveira, Alexandra y Christian Galeano, Christian Rodríguez, Estefanía Barros, Joaquín Bermúdez, Aloisio Hamed Al Lal, Clayderman Duarte, José Zenón, Víctor Madueño, Sofía Macías, Daniel Díaz Cazorla, Cesar Argueta, Irvin Argueta, Patricia Cardenal, Celina Oliveros, Gabriela Arrué, Nieves Báez, Isabel Andreu, Walter Martínez, Eduardo Palacios, Marco Lemus, Renné López, Josué Aldana.

Pero quiero darte las gracias especialmente a ti, por leer este libro. Brindo por nosotros.

¡Muchas gracias!
Joshua Aguilar

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'J. A.', with a stylized, overlapping loop structure.

Bibliografía

Mitch Albom, *Martes con mi viejo profesor*. México, Océano/Maeva.

George G. Clason, *El hombre más rico de Babilonia*. Barcelona, Ediciones Obelisco.

Stephen M. R. Covey y Rebecca M. Merrill, *El Factor Confianza*. Barcelona, Paidós.

Daymond John, *The Power of Broke*. Currency, Penguin Random House.

Juan Gómez Jurado, *Cicatriz*. Barcelona, Ediciones B.

Robert Kiyosaki, *Padre Rico, Padre Pobre*. México, Aguilar.

John Maxwell, *Las 21 cualidades indispensables de un líder*. Nashville, Editores Caribe-Betania (la historia de Bill Lear fue extraída de ahí).

Patrick J. McGinnis, *Emprendedor 10%*. México, Aguilar.

Joel Osteen, *Cada día es viernes*. California, Hachette Book Group.

David Teten en su blog:

<http://teten.com/blog/2015/06/17/how-long-before-angel-investors-and-vcs-get-liquidity/>

Si logras aprender de los regalos de la vida te irá bien. Si no, sólo seguirán empujándote por ahí. Frase inspirada y en homenaje al libro *Padre Rico, Padre Pobre*.

Brian Tracy y Peter Chee, *12 Disciplines Of Leadership*. Nueva York, McGraw Hill.

Excellence Rags To Riches 2016. Wealthiest Self-Made

Billionaires:

<http://www.forbes.com/sites/jenniferwang/2016/03/01/rags-to-riches-2016-wealthiest-self-made-billionaires/#184932133290>

Sobre los problemas como señal de vida: Frases pronunciadas por Vincent Peale, sobre el tema *El poder del pensamiento positivo*.

Sobre Mark Cuban:

https://en.wikipedia.org/wiki/Mark_Cuban

Sobre Robert Emmons:

https://en.wikipedia.org/wiki/Robert_A._Emmons

Sobre Michael Norton:

<https://www.theguardian.com/science/2008/mar/21/medicalresearch.usa>

https://www.ted.com/talks/michael_norton_how_to_buy_happiness/transcript?language=es#t-3241

https://www.ted.com/speakers/michael_norton

Sobre Thomas Gilovich:

https://en.wikipedia.org/wiki/Thomas_Gilovich

<http://www.fastcoexist.com/3038154/does-money-buy-happiness-up-to-a-point>

Sobre Robert J. Waldinger:

https://en.wikipedia.org/wiki/Robert_J._Waldinger

https://en.wikipedia.org/wiki/Grant_Study

https://www.ted.com/talks/robert_waldinger_what_makes_a_good_life_lessons_from_the_language=es

<http://www.adultdevelopmentstudy.org/grantandglueckstudy>

Sobre Fred Wilson:

[https://en.wikipedia.org/wiki/Fred_Wilson_\(financier\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Fred_Wilson_(financier))

Sobre la felicidad:

<https://www.forbes.com/sites/georgebradt/2015/05/27/the-secret-of-happiness-revealed-by-harvard-study/#6819b9856786>

<http://miguelmier.com/2016/01/04/cual-es-la-clave-de-la-felicidad-75-anos-de-estudio-en-harvard-nos-dan-la-respuesta/>

<http://www.forbes.com/sites/georgebradt/2015/05/27/the-secret-of-happiness-revealed-by-harvard-study/#7bc4e09e2c9f>

Sobre la gratitud:

http://greatergood.berkeley.edu/article/item/why_gratitude_is_good/

<http://my.happify.com/hd/the-science-behind-gratitude/>

Sobre el miedo:

<https://www.tonyrobbins.com/mind-meaning/how-to-use-fear/>

Sobre la soledad:

http://www.huffingtonpost.com/bill-george/overcoming-the-loneliness_b_8461280.html?utm_hp_ref=business

<https://www.inc.com/huffington-post/how-to-deal-with-loneliness-as-a-ceo.html>

<http://fortune.com/2012/06/29/why-ceo-loneliness-is-bad-for-business/>

Sobre las startups:

<http://www.businessinsider.com/fred-wilson-startup-fundraising-advice-2015-3>

<http://www.businessinsider.com/startup-odds-of-success-2013-5>

Gráficas inspiradas en:

<http://waitbutwhy.com/2014/05/life-weeks.html>

http://www.businessinsider.com/these-graphics-will-make-you-rethink-your-life-2016-1?utm_content=buffer3a2f6&utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=

ti/#by-months-1

Me compré unas cuantas amigas, un coche, y una casa. Inspirado y en homenaje a la canción “Animal nocturno” de Ricardo Arjona

Sobre los mentores:

<https://www.inc.com/john-rampton/10-reasons-why-a-mentor-is-a-must.html>

Sobre el Jeque Zayed bin Sultan Al Nahyan:

<https://www.youtube.com/watch?v=GvKYIQNwEn4>

Sobre el estudio del pensamiento positivo:

<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1693418/pdf/15347528.pdf>

http://www.huffingtonpost.com/james-clear/positive-thinking_b_3512202.html

Sobre la confianza en uno mismo:

<http://www.wikihow.com/Get-Rid-of-an-Inferiority-Complex>

http://www.2knowmyself.com/Inferiority_complex/overcoming_inferiority_complex

<http://www.uncommonhelp.me/articles/do-you-have-an-inferiority-complex/>

<http://www.codeofliving.com/articles/overcoming-inferiority-complex>

<http://www.peopleskillsdecoded.com/inferiority-complex/>

<http://www.uncommonhelp.me/articles/do-you-have-an-inferiority-complex/>

<http://www.pickthebrain.com/blog/how-to-overcome-your-inferiority-complex/>

<http://www.codeofliving.com/articles/overcoming-inferiority-complex>

<http://listdose.com/inferiority-complex-and-10-ways-to-deal-with-it/>

<http://www.uncommonhelp.me/articles/do-you-have-an-inferiority-complex/>

http://www.2knowmyself.com/Inferiority_complex/overcoming_inferiority_complex

http://www.2knowmyself.com/Inferiority_complex/overcoming_inferiority_complex

<http://www.selfgrowth.com/articles/how-to-overcome-an-inferiority-complex>
<http://www.pickthebrain.com/blog/how-to-overcome-your-inferiority-complex/>
<http://www.selfgrowth.com/articles/how-to-overcome-an-inferiority-complex>
<http://listdose.com/inferiority-complex-and-10-ways-to-deal-with-it/>
https://en.wikiquote.org/wiki/Ralph_Waldo_Emerson

Sobre lo que no te mata te hace más fuerte:

<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/20939649>
http://www.huffingtonpost.com/norman-e-rosenthal-md/overcoming-adversity_b_3779880.html

Sobre beneficios de una mente positiva y como ser más positivos:

<http://www.mayoclinic.org/healthy-lifestyle/stress-management/in-depth/positive-thinking/art-20043950?pg=2>

Optimism. Clinical Psychology Review. 2010;30:879.

Optimism and cardiovascular health: Multi-ethnic study of atherosclerosis (MESA). Health Behavior and Policy Review. 2015;2:62.

Applebaum AJ, et al. *Optimism, social support, and mental health outcomes in patients with advanced cancer*. Psycho-oncology. 2014;23:299.

Seaward BL. *Reframing: Creating a positive mind-set*. In: Essentials of Managing Stress. 4th ed. Burlington, Mass.: Jones & Bartlett Learning; 2017.

Seaward BL. *Managing Stress: Principles and Strategies for Health and Well-Being*. 8th ed. Burlington, Mass.: Jones & Bartlett Learning; 2015.

Karren KJ, et al. *Mind/Body Health: The Effects of Attitudes, Emotions, and Relationships*. 5th ed. Glenview, Ill.: Pearson Education; 2014.

Sood A. *The Mayo Clinic Guide to Stress-Free Living*. Cambridge, Mass.: Da Capo Press/Lifelong Books; 2013.

Cohen S, et al. *Positive emotional style predicts resistance to illness after experimental exposure to rhinovirus or influenza a virus*. Psychosomatic Medicine. 2006;68:809.

2008 *Physical Activity Guidelines for Americans*. U.S. Department of Health and

Human Services. <http://www.health.gov/PAGUIDELINES/guidelines/default.aspx>. Accessed Dec. 13, 2016.

Frase: “The greatest discovery of any generation is that a human can alter his life by altering his attitude.” Psychologist William James.

Sobre compartir el positivismo:

<https://tinybuddha.com/blog/train-yourself-to-be-more-positive-in-5-steps/>

Frase: Así que la próxima vez que alguien haga algo por ti sea grande o pequeño , tómate un momento para agradecerse.

Extraída de <http://es.wikihow.com/agradecer>

Sobre cómo ser una persona agradecida:

<http://www.health.harvard.edu/healthbeat/giving-thanks-can-make-you-happier>

http://education.byu.edu/youcandothis/expressing_gratitude.html#

Mark Cuban: Sobre el dinero y consejos

<http://www.businessinsider.com/mark-cuban-advice-for-20-somethings-2015-4>

Sobre Robert Emmons y el diario de gratitud:

https://en.wikipedia.org/wiki/Robert_A._Emmons

https://greatergood.berkeley.edu/images/application_uploads/Emmons-CountingBlessings.pdf

https://en.wikipedia.org/wiki/Gratitude_journal

Videos útiles:

El video *Nothing is wasted*, de Joel Osteen (inspiró la hermosa historia del jardín):

<https://www.youtube.com/watch?v=O4qsNx4Jifs>

Todos los videos: *A minute with John Maxwell*. En especial sobre “El dinero ofrece elecciones”:

<https://www.youtube.com/watch?v=07tL1GsDj1I>

<https://www.youtube.com/watch?v=FPV3INQ3mAQ>

<https://www.youtube.com/watch?v=KYneLGRTgy8>

La felicidad, según algunos famosos:

<https://www.youtube.com/watch?v=zYDKCx4hSQQ>

TED talk de Robert Waldinger, “What makes a good life? Lessons from the longest study on happiness”:

<https://www.youtube.com/watch?v=8KkKuTCFvzI>

Sobre capital:

<https://vid.me/X5kM>

Sobre la gratitud:

<https://www.youtube.com/watch?v=fBGiv4vONGY>

Sobre iniciar un negocio con una deuda:

<https://www.youtube.com/watch?v=KYneLGRTgy8>

Películas que pueden interesarte:

Facing the Giants (2006). Director: Alex Kendrick (la historia de granjeros esperando la lluvia fue extraída de la película).

It's a Wonderful Life (1946). Director: Frank Kapa.

The Holiday (2006). Director: Nancy Meyer (por cierto, el diálogo en coche entre Larry y Sophie está inspirado y es un homenaje a esta película).

“Sophie quería tener éxito, pero consiguió algo mejor”

*Una mágica historia que cambiará
tu vida para siempre.*

El millonario de Silicon Valley

Joshua A. Aguilar
*Autor del bestseller internacional
Diario Emprendedor*

AGUILAR

Con el precedente de haber sido un fenómeno mundial con el libro *Diario Emprendedor* en varios países, de haber sido traducido a varios idiomas y transformar la vida de miles de lectores, llega *El millonario de Silicon Valley*, una mágica historia que con sus regalos colmará tu vida de sabiduría, alegría y excelentes consejos para triunfar en los negocios.



Joshua A. Aguilar

es un emprendedor, empresario y escritor español. Es autor del bestseller internacional *Diario Emprendedor*, que escribió con tan sólo veintidós años, y fundador de la empresa tecnológica Earth Technologies. Joshua nos presenta su nueva obra, que con seguridad no dejará indiferente al lector.

El millonario de Silicon Valley

Primera edición digital: julio, 2018

D. R. © 2018, Joshua A. Aguilar

D. R. © 2018, derechos de edición mundiales en lengua castellana:

Penguin Random House Grupo Editorial, S.A. de C.V.
Blvd. Miguel de Cervantes Saavedra núm. 301, 1er piso,
colonia Granada, delegación Miguel Hidalgo, C.P. 11520,
Ciudad de México

www.megustaleer.mx

Penguin Random House Grupo Editorial apoya la protección del *copyright*. El *copyright* estimula la creatividad, defiende la diversidad en el ámbito de las ideas y el conocimiento, promueve la libre expresión y favorece una cultura viva. Gracias por comprar una edición autorizada de este libro y por respetar las leyes del Derecho de Autor y *copyright*. Al hacerlo está respaldando a los autores y permitiendo que PRHGE continúe publicando libros para todos los lectores.

Queda prohibido bajo las sanciones establecidas por las leyes escanear, reproducir total o parcialmente esta obra por cualquier medio o procedimiento así como la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo público sin previa autorización.

Si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra diríjase a CemPro (Centro Mexicano de Protección y Fomento de los Derechos de Autor, <http://www.cempro.com.mx>)

ISBN: 978-607-317-119-9

Penguin
Random House
Grupo Editorial



[/megustaleermexico](https://www.facebook.com/megustaleermexico)



[@megustaleermex](https://twitter.com/megustaleermex)

Conversión eBook:

Mutãre, Procesos Editoriales y de Comunicación

Índice

El millonario de Silicon Valley

Cómo el millonario de Silicon Valley puede
volverte una persona más sabia, rica y feliz

1 Presente

Cómo empezó todo

Una serie de regalos

#1 El regalo de las dificultades

Beneficios del regalo de las dificultades

#2 El regalo del dinero

Beneficios del regalo del dinero

#3 El regalo de los sueños

Beneficios del regalo de los sueños

¿Lo conseguiremos?

#4 El regalo del trabajo

Beneficios del regalo del trabajo

#5 El regalo de la confianza

Beneficios del regalo de la confianza

#6 El regalo de la gratitud

Beneficios del regalo de la gratitud

#7 El regalo de la felicidad

Beneficios del regalo de la felicidad

2 Presente

Un año después
Despedida
Agradecimientos

Bibliografía

Sobre este libro
Sobre el autor
Créditos

Índice

El millonario de Silicon Valley	4
Cómo el millonario de Silicon Valley puede volverte una persona más sabia, rica y feliz	8
1 Presente	13
Cómo empezó todo	16
Una serie de regalos	25
#1 El regalo de las dificultades	29
Beneficios del regalo de las dificultades	38
#2 El regalo del dinero	42
Beneficios del regalo del dinero	49
#3 El regalo de los sueños	55
Beneficios del regalo de los sueños	62
¿Lo conseguiremos?	66
#4 El regalo del trabajo	76
Beneficios del regalo del trabajo	84
#5 El regalo de la confianza	91
Beneficios del regalo de la confianza	97
#6 El regalo de la gratitud	102
Beneficios del regalo de la gratitud	107
#7 El regalo de la felicidad	111
Beneficios del regalo de la felicidad	117
2 Presente	127
Un año después	131
Despedida	135
Agradecimientos	139
Bibliografía	142
Sobre este libro	151
Sobre el autor	153

