

CONVIRTIÉNDOME EN UN **VERKER**



PARA LOGRAR SER
UN **VENDEDOR EXITOSO**, Y
LOGRAR LOS RESULTADOS QUE
QUIERES ALCANZAR, REQUIERES:
UN PROCESO DE **CAPACITACIÓN**,
ACTITUD Y UNA FILOSOFÍA
DE VIDA QUE TE AYUDARA A
LOGRAR LO QUE REALMENTE
QUIERES SER

LIC. CESAR SOUSA VALENZUELA

CONVIRTIÉNDOME EN UN VERKER

Una historia motivacional, con principios y valores
que te transformarán para ser exitoso y tener una
vida plena y abundante en las ventas.

DEDICATORIA

A mi esposa Ana Carolina , por ayudarme enormemente a superar infinidad de defectos, malos hábitos, momentos y adversidades, te agradezco infinitamente tu amor, comprensión y cariño, siempre has estado a mi lado. Reconozco en ti la gracia del perdón. **Gracias por todo, te amo.**

Cesar Octavio Sousa Valenzuela

AGRADECIMIENTO

Este libro fue escrito gracias al apoyo incondicional y desinteresado de muchos amigos que se cruzaron en mi vida. De esos amigos que suman, que generan valor agregado, que te animan a sacar lo mejor de ti.

Amigos que siempre están dispuestos a ayudarte, que tienen tiempo, que te brindan consejos y que en todo momento están alegres de lo que puedes llegar ser. Quiero agradecer a todos y tal vez alguna omisión pueda causar un disgusto pero esa no es mi intención, si la cometí les pido una disculpa.

Empiezo por agradecer a Dios todo. A mis padres Héctor y Rosa Margarita, quienes me dieron la vida y hasta la fecha, están conmigo en todo momento para aconsejarme y consolarme en mis momentos difíciles. A mi esposa Ana Carolina por ayudarme a salir adelante en muchas situaciones de mi vida, aguantar carencias y ser el pilar más importante de mi familia, no sé qué hubiera hecho sin ti. A mis Hijos Ana teresa, por enseñarme que la disciplina, la rectitud y la piedad con el tiempo tienen su recompensa, a César Octavio por ver la vida con calma y que el acelere no te conduce a ningún lado. Y finalmente Bernardo por su disciplina, constancia y tesón en lo que se propone. A todos y cada uno de mis hermanos Héctor, Gabriela, Rosa Margarita, Julio y Carlos por los grandes momentos que hemos pasado juntos, cada uno tiene en mi corazón su sello característico de lo que nos ha tocado vivir juntos.

A Dagoberto Rodríguez Farías. Por ayudarme desinteresadamente cuando más lo necesitaba en mi proceso de crecimiento y transformación. A Carlos Raúl Soqui Silva, por haberme acompañado, asesorado y retroalimentado en todas las batallas que me llevaron a diseñar y desarrollar Red y Plata-

formainmobiliaria Verker. A mi nuevo amigo Fermín Gonzales Gaxiola, por apoyarme y motivarme a terminar el libro y editarlo. La verdad es que aprendo y me divierto mucho al convivir y trabajar juntos, ya estoy pensando escribir el próximo, pobre Fermín, en la que te metiste. A mis maestros Aníbal Basurto Amparano y Nohemí Montoya, por motivarme a estudiar, asesorarme y apoyarme en todo momento dentro del ámbito académico y profesional. Es en el sistema empresa inteligente que se desarrolla y se implementa Verker.

A mi equipo de colaboradores Gilberto Corrales , Yessica Corrales y Diana Cienfuegos que me ayudaron desde el principio a diseñar y estructurar el proyecto Verker. A mis amigos Armando Bloch Rubio y Armando Bloch Corral, Dr. Enrique Franco T. Jesús Lizarraga, José Ricardo Iduma, por haberme brindado la confianza y la oportunidad de haber trabajado con ustedes. Fue un honor y un aprendizaje. A mis maestros, amigos y padres del bíblico, quienes me han enseñado el nuevo sentido de la vida, la amistad y la convivencia fraternal.

Finalmente al Dr. Marco Antonio Cabrera por generar en mi con su filosofía, la práctica de la yoga, la meditación y la relajación, la transformación paulatina de un ser más seguro, enfocado y ecuaníme. Quisiera agradecer a un sinfín de amigos, maestros y colaboradores con los que he tenido la oportunidad de convivir y trabajar a lo largo de mi carrera, pero por cuestión de espacio, me es imposible, mostrarles mi aprecio y agradecimiento en esta ocasión. Los llevo en mis recuerdos y en lo más profundo de mi corazón, sinceramente muchas gracias por todo. Sinceramente a todos ustedes, mi agradecimiento por siempre.

PRÓLOGO

César Sousa nos ofrece aquí su primer libro **Convirtiéndome en un Verker**, una valiosa antología de profundos conocimientos, técnicas y estrategias motivacionales muy propias del mundo de las ventas, pero igualmente útiles para toda actividad profesional.

La búsqueda del conocimiento sobre sí mismo que aquí promueve César Sousa debería ser sembrada en el seno familiar y reforzada en todos los niveles de educación formal. Tomar conciencia crítica de las fortalezas y debilidades que poseemos como individuos facilitaría las decisiones más importantes de nuestra vida.

Encausaríamos nuestras aspiraciones hacia las áreas de mayor aptitud y conoceríamos de antemano los riesgos de incursionar en terrenos poco propicios. Sabríamos aprovechar mejor nuestros dones y nos esforzaríamos por superar las debilidades.

No menos importante es el conocimiento que podemos lograr de los demás. Aquí César Sousa lo asume como la condición fundamental en nuestro esfuerzo por comprender por qué la gente piensa como piensa y actúa como actúa.

Ambos conocimientos, el de nosotros mismos y el que logramos acerca de los demás, son las bases fundamentales de la sabiduría que todo ser humano debería esforzarse por adquirir. Pero en este caso, resulta interesante ver la forma en la que César Sousa plantea su aplicación en el mundo de las ventas.

Con base en estos principios, todo vendedor **Verker** se distinguirá por utilizar diestramente sus fortalezas al tiempo que superará hábilmente sus debilidades. Conociéndose a sí mismo, establecerá el trato que cada cli-

ente desea, en atención a los rasgos distintivos de su personalidad. No se trata de ser un vendedor exitoso, pero vacío de valores y principios éticos y morales. En cambio, César Sousa propone realizar un esfuerzo para alcanzar el triunfo en el mundo de las ventas, pero en un ambiente de verdaderas relaciones humanas. Este valor agregado es otro de los aciertos del presente libro.

Como reza el dicho popular **“quien da seña de un camino es porque lo tiene andado”**. Así, César Sousa comparte aquí la sabiduría de los caídos que se levantan para retomar la senda del triunfo, la experiencia de quienes superan las adversidades, las convicciones necesarias para alcanzar las metas trazadas y los mejores consejos de los triunfadores.

Comparte las recomendaciones que necesitan los inseguros, los frustrados, los temerosos, los que culpan a la mala suerte de su lamentable situación y los que se sientan a esperar la buena suerte para triunfar. Especialmente, revela que la buena suerte no existe: la construimos nosotros.

El autor de este libro predica con el ejemplo, irradia la seguridad de quien se para con firmeza en el presente mirando con entusiasmo las oportunidades del futuro, con el arsenal que le aportó un pasado adverso. Pero sobre todo, practica la humildad de quien ha decidido compartir un valioso conocimiento con quienes se propongan triunfar en el mundo de las ventas.

Por último, estoy seguro de que por su valioso contenido **Convirtiéndome en un Verker** será el libro de cabecera de quien en verdad desee triunfar en el mundo de las ventas.

Fermín González Gaxiola

PRESENTACIÓN

Convirtiéndome en un Verker es un libro que escribí para todas aquellas personas que tengan la curiosidad o el deseo de incursionar en el mundo de las ventas. Se trata de brindarles un referente para adquirir los conocimientos, habilidades, destrezas, aptitudes que todo vendedor debe dominar y practicar. Ello implica conocer nuestra inteligencia emocional y aplicarla de manera consciente para comenzar con el pie derecho en este negocio. Pero sobre todo, continuar aplicando nuestro máximo potencial durante toda la carrera profesional.

Recuerda que nada es fácil en la vida. La actividad de un vendedor exitoso no es de confort, pues esta actividad es de movilidad, de relaciones, pensar mucho, intuir, escuchar corazonadas, tocar muchas puertas, promoverte constantemente, innovar, superar obstáculos y las adversidades que se presentan. Esto implica estar siempre preparado emocionalmente para que nada te impida concentrarte en las actividades que debes de ejecutar día a día. Debes definir tu propia estrategia que te llevará a conseguir tus objetivos, pase lo que pase.

Para ser y hacer todo lo que un vendedor profesional, encumbrado y exitoso hace y cosecha, debemos de empezar por aprender algunos conceptos, habilidades, destrezas y consejos. Seleccionar lo que se te acomoda a tu estilo muy personal, ejercitarlos, reflexionarlos y ponerlos en práctica lo más pronto posible al emprender el apasionante camino de las ventas.

Este libro no pretende engañarte, manipularte, ni venderte falsas expectativas de convertirte en un vendedor millonario al instante. Tampoco pretende convertirte en un individuo que en poco tiempo estarás ganando

arriba de seis dígitos. Eso lo afirman muchos “Expertos” que promueven sus libros creando falsas expectativas de lo que puedes realmente llegar a ser y ganar.

Lo que pretendo en este libro es que recorras junto conmigo un camino de aprendizaje y trabajo, de lecturas que están enfocadas más en la persona, en el desarrollo personal y el ser humano. Pretendo compartir contigo algunos principios y valores fundamentales: el auto conocimiento, las relaciones humanas, la comunicación y la inteligencia emocional que, en conjunto, son sumamente importantes en las nuevas relaciones que establecerás día a día.

No te venderé la idea de transformarte como persona, ni pretendo que imites a gente exitosa o que hagas esto o aquello para llenar tus bolsillos de dinero. Tampoco te voy a manipular, engañar y prometer que rápidamente vas a cambiar de casa, que comprarás carros nuevos y que tus próximas vacaciones serán de lujo envidiable. No, esa metodología y filosofía no me gusta.

Prefiero centrarme en la persona, en lo que debe de saber y poner en práctica. Se trata de tomar conciencia de las cualidades, atributos, fortalezas y debilidades de cada quien. Razonar y meditar estos aspectos nos brinda el nivel mental y emocional que permite visualizar todo lo que queremos y esperamos de la vida, ser capaz de conquistar con pasión hasta aquellas cosas que nunca imaginaste.

Si quieres ser un gran vendedor profesional, competente y exitoso deberás entender que las ventas son un asunto de capacitación, de mucho trabajo, de buena autoestima, de trabajar en generar buenas relaciones, de per-

manecer en un estado mental y emocional siempre motivado, enfocado y apasionado con lo que haces todo el tiempo, a pesar de las circunstancias, dar lo mejor de ti y servir, como si se tratara de un rey, a la gente que se cruza en tu camino.

Como toda actividad laboral que realizamos los seres humanos, las ventas también están sujeta a imponderables y situaciones que tienen que ver con las relaciones humanas, lo que la hacen muy atractivas en muchos momentos. Pero también debemos lidiar con clientes difíciles con defectos de carácter muy arraigados, que generan en nosotros emociones, situaciones muy difíciles de superar, entorpeciendo la labor y los resultados que esperamos de nosotros mismos, por lo que podemos terminar decepcionados, deprimidos y frustrados.

Por eso escribí este libro, para brindarte las herramientas que te permitan comunicarte, atender, relacionarte y servir a tus futuros clientes. Eso se logra preparándote en el aspecto motivacional, emocional y del conocimiento del ser humano que tiene que ver con las relaciones personales y el trato con las personas.

Aquí encontrarás historias verídicas, moralejas y conceptos que te llevarán a determinar si realmente quieres ser un vendedor. Y si tu respuesta es sí, será porque habrás aprendido a pensar y actuar como un emprendedor, a trabajar como un empresario serio, honrado y capaz, a sortear de la mejor manera los problemas que se te presentarán durante el transcurso y el desarrollo de tu actividad profesional, pues son parte del trabajo y de la vida. Lo que sí te aseguro es que en esto no existe la suerte, sólo existe la buena suerte que tú irás creando con tu propio esfuerzo, dedicación y trabajo.

Sobre todo, deberás de practicar los principios que te conducirán a alcanzar tus objetivos día a día. Recuerda que los principios y valores guiarán tus creencias y tu forma de pensar. A su vez, éstas conducen tu comportamiento, para convertirse finalmente en

tu destino de vida. Podemos decir que las ventas son todo en la vida. Te vendes para conseguir lo que quieres alcanzar, sólo que las ventas como profesión, requiere disciplina, constancia, una metodología, motivación y un servicio sin igual.

Para lograr ser un gran vendedor, influir en la gente y captar excelentes negocios, es indispensable que tengas una relación y comunicación excelsa contigo y la gente que te rodea, es indispensable que sepas de que estas hecho, que te caracteriza, cuáles son tus fortalezas y debilidades.

Si no te conoces, difícilmente podrás comprender por qué piensas y actúas de tal forma, pero sobre todo tampoco lograrás entender y comprender a los demás y eso por lo general genera conflicto en las relaciones, si te conoces y comprendes tu actuar y el de los demás, te aseguro que después de eso, tu alma descansará y estarás todavía más motivado, habilitado y realizaras tu trabajo sin tantos prejuicios que no te permiten avanzar.

Finalmente, quiero decirte que el vendedor debe de influir en la gente, debe de ser un experto en la atención, el servicio, las relaciones públicas y el trato con los demás. En suma, debe ser todo un LÍDER si aspira a ser reconocido y que la gente desee trabajar con él. Para lograrlo deberás transformarte mentalmente, practicar el cambio y madurar, pero si no generas tu propia metamorfosis, desistirás; o el éxito tardará en llegar.

Por eso y muchos motivos más, enfoqué este libro a lograr en ti una nueva actitud de trabajo que te permitan recibir las gratificaciones económicas que esperas, producto del sudor de tu frente.

Sinceramente
César Octavio Sousa Valenzuela

INTRODUCCIÓN

El Manual Propedéutico y de Trabajo o Libro de Filosofía y de Valores de “Yo quiero ser un Verker”, fue elaborado para compartirlo con cualquier persona interesada en convertirse en un vendedor, competente y exitoso. Está sustentado en las creencias que todo aprendiz o vendedor experimentado debe de concebir mentalmente para materializarlas poco a poco con mucha disciplina, estudio y trabajo.

Este manual procura ser una guía para todos los colaboradores que conformamos la red y plataforma inmobiliaria Verker y para cualquier persona interesada en incursionar y prepararse en el maravilloso mundo las ventas.

La intención es que a medida en que vayas transitando la lectura, aumentes tus conocimientos y habilidades sobre las ventas. Se trata de generar en ti poco a poco una actitud positiva y de seguridad.

Esto te permitirá comprender y tener la certeza de que todo vendedor requiere preparación, visualizarse, influir en la gente, mejorar su comunicación con uno mismo y con las personas que lo rodean, para mantener mejores relaciones. Pero sobre todo, alcanzar una mentalidad y una inteligencia emocional que te permita sentirte pleno y generar los resultados que esperas de ti.

Esta obra te brindará conocimientos que si los pones en práctica, llegarás a ser un vendedor exitoso, apasionado, profesional y próspero toda tu vida.

Es muy sabido que entre el querer ser, el prepararte para ser y el llegar a ser, existe un abismo que muchos no estamos dispuestos a cruzar y desistimos para evitar los riesgos o tener la iniciativa de hacer las cosas. Las ventas no son la excepción, podemos perdernos y fracasar en el camino por infinidad de motivos.

Especialmente por no entender que esta profesión demanda un enfoque, preparación, propósitos, plan de trabajo, estrategia, corazón, dedicación y el deseo decidido a servir para disfrutar lo que haces y puedas triunfar en lo que te propones.

Mi propósito es poner a tu alcance una serie de herramientas que todo vendedor necesita poner en práctica de manera ordenada, disciplinada y vigorosa, a fin de que vaya adquiriendo y comprendiendo los conocimientos que te habilitarán para desarrollar eficientemente a esta maravillosa actividad.

Sólo tendrás que auto motivarse y poner en práctica los consejos que te llevarán a escalar cada día más y más.

“Esta obra te brindará conocimientos que si los pones en práctica, llegarás a ser un vendedor exitoso, apasionado, profesional y próspero toda su vida”

Como todo profesional, empresario y emprendedor, el vendedor requiere estar habilitado con una visión, una ideología y una estrategia personal que le permita, de forma ordenada y meticulosa, ejecutar su plan personal que lo guiará en el quehacer diario y le brindará sentido y resultados a su misión.

Como todo en la vida, primero tendrás que sembrar para después cosechar. Este proceso irá avanzando en la medida en que vayas comprendiendo y aceptando que tu forma de pensar se irá transformando poco a poco. Sin darte cuenta dejarás atrás los miedos, inseguridades, baja autoestima y malos hábitos, para remplazarlos por nuevos deseos y estados emocionales. Los cuales llegarán una vez que comprendas y pongas en práctica tu nueva filosofía de vida, con plena fe, convicción y entusiasmo.

Si realmente te gustan las ventas, piensas vivir de ellas, tienes deseos de prepararte, habilitarte y capacitarte. Pero si además disfrutas servir a la gente, te interesan las relaciones públicas y te gusta ser dueño de tu tiempo, entonces, te conviene por muchos motivos terminar de leer este libro, te aseguro que te será de gran ayuda.

El éxito personal requiere de sacrificio, dedicación y voluntad, pero sobre todo, de inteligencia y sabiduría para poner en práctica lo aprendido, poder hacer lo correcto y tomar las mejores decisiones.

Queremos que seas un vendedor profesional exitoso, que vivas una vida cómoda, feliz y con abundancia, porque te lo mereces. Claro, si te interesa y es tu deseo recorrer este camino.

Cada ser humano tiene un propósito en esta vida, por eso algunas personas logran lo que se proponen. Dios te brindó talentos y dones para que los pongas en práctica, perfecciones y orientes al servicio de los demás.

En consecuencia, te toca tomar riesgos y decisiones, poner el coraje y la actitud para

tomar el liderazgo de tu vida personal, familiar y profesional. Para lograrlo debes aceptar con disciplina la capacitación que requieres. Entiende que lo que llamamos buena suerte solo es el producto del esfuerzo, dedicación, tenacidad y actitud.

Tu manera de ser es producto de tu mentalidad, temperamento, medio ambiente, educación y las circunstancias que te ha tocado vivir. Todas estas cualidades se han manifestado en ti en la manera de ver y enfrentar la vida.

Lo mismo sucede con todas las personas, cada una tiene su manera muy particular de pensar y de comportarse, con gustos, preferencias y características peculiares de su temperamento y carácter. Comprender que cada quien es como es y le interesa lo que le interesa, es un logro muy importante para entender mejor a los demás y a uno mismo.

En resumen, nuestro propósito es que, como ser humano y profesional, cuentes con un sistema y con las herramientas necesarias que te ayuden y te enfoquen a adquirir el conocimiento, la motivación, el valor y la seguridad que te hará transformar tu visión y alcanzar tus anhelos como persona, profesional y ser humano.

Si te animas y haces lo que tienes que hacer, en cualquier lugar en donde estés alcanzarás los objetivos que te propongas y como consecuencia te sentirás realizado, tu vida tendrá el sentido que necesita para llevar a cabo tus actividades.

Verker Red & Plataforma inmobiliaria, te desea el mejor de los éxitos en las ventas, en tus relaciones personales, en tu vida y en los negocios.

Sinceramente
César Octavio Sousa Valenzuela

ÍNDICE

CAPÍTULO I EL VENDEDOR Y EMPRESARIO DE ÉXITO

1.1.	Quien no oye consejo perderá tiempo, esfuerzo y dinero.....	20
1.2.	Emprende en las ventas tu propio negocio y fortalécelo con la Red.....	20
1.3.	El costo de convertirte en líder.....	21
1.3.1.	La actitud.....	22
1.3.2.	La aptitud.....	22
1.3.3.	El conocimiento.....	23
1.3.4.	El miedo estropea metas e ilusiones.....	23
1.4.	Aprende de los líderes para que llegues más rápido.....	23
1.5.	Enriquece tu interior y la fortuna llegará por añadidura.....	25
1.6.	Sueña y lucha por lo que quieres en la vida.....	26
1.7.	Sólo trabajando puedes progresar.....	28
1.8.	Localiza a tus asociados, capacítense y manténganse unidos en equipo.....	29
1.9.	La manera en la que trates a la gente te hará crecer.....	30
1.10.	Preocúpate más por tu incompetencia que por tu competencia.....	30
1.11.	El tiempo, divino tesoro de los vendedores, no lo pierdas en cosas infructuosas.....	31

CAPÍTULO II EL PROCESO QUE TE LLEVARÁ A SER UN VENDEDOR EXITOSO

2.1.	Consultando a un hombre acaudalado.....	34
2.1.2.	La idea y el trabajo apasionado.....	34
2.1.3.	Disfrutar lo que hacemos.....	34
2.1.4.	Creer que podemos.....	34
2.1.5.	Fíjate metas.....	35
2.2.	La importancia de tener seguridad en sí mismo y una gran autoestima.....	35
2.3.	El poder de tus palabras.....	37
2.4.	Mantente atento a tus pensamientos inconscientes, porque influirán en tus decisiones más importantes.....	39
2.5.	Diseña el camino y una estrategia a seguir; sueña con metas, objetivos y cifras.....	40
2.6.	Disfruta el trabajo, ama la vida y proponte ser feliz siempre.....	42
2.7.	Aprende a identificar lo que realmente quieres de la vida.....	42
2.8.	Los verdaderos secretos del triunfo.....	45

CAPÍTULO III LA NECESIDAD DE UN COACH PARA SORTEAR DIFICULTADES

3.1.	Mi testimonio: Las olas que me sacudieron intempestivamente.....	50
3.2.	Unas olas de cambios.....	52
3.3.	Aprender a caminar sobre las olas.....	53
3.4.	Tienes más capacidad de control de lo que tú crees.....	54
	Acontecimientos (a) + respuesta positiva (p) = resultados (r).	
3.5.	Para prosperar debes de identificar las olas de cambio y cabalgar sobre ellas.....	55
3.6.	Mantén una actitud positiva.....	55
3.7.	Tu convencimiento debe de ser superior que tu negatividad y tus dudas.....	55
3.8.	El emprendedor positivo encuentra más oportunidades.....	56
3.9.	Elige la fe en lugar del miedo.....	56
3.10.	Tu fe en un futuro positivo te llevará a emprender acciones efectivas desde ya.....	56
3.11.	No te acuestes en tus laureles.....	56
3.12.	Prospera gracias a los cambios.....	57
3.13.	Nada sustituye al trabajo.....	57
3.14.	No te acomodes en tu área de confort.....	57

CAPÍTULO IV LA DIFERENCIA ENTRE LA SUERTE Y LA BUENA SUERTE

4.1.	El encuentro.....	62
4.2.	Reglas de la buena suerte.....	64
4.2.1.	Primera: La suerte no depende de ti, la buena suerte tú la creas, por eso puede dura siempre.....	64
4.2.1.	Segunda: Muchos quieren buena suerte, pero pocos deciden ir por ella.....	65
4.2.3.	Tercera: No tendrás buena suerte si no creas las circunstancias.....	65
4.2.4.	Cuarta: La buena suerte conlleva crear circunstancias también para otros.....	65
4.2.5.	Quinta: Si dejas para mañana la preparación de las circunstancias, la buena suerte quizás nunca llegue.....	66
4.2.6.	Sexta: Para que la buena suerte llegue, es necesario fijarse en los pequeños detalles.....	66
4.2.7.	Séptima: Si crees en el azar te resultará absurdo crear circunstancias, si tú creas las circunstancias, el azar no te preocupará.....	66
4.2.8.	Octava: Nadie puede vender buena suerte, la buena suerte no se vende, desconfíe de los vendedores de buena suerte.....	66
4.2.9.	Novena: Ten paciencia, no abandones tus propósitos y confía.....	67
4.2.10.	Décima: Prepara las circunstancias para que las oportunidades siempre están ahí.....	67
4.3.	Tú y nadie más que tú decidirá si quieres ser la causa y el origen de tu buena suerte.....	68
4.4.	El reencuentro.....	68
4.5.	La buena suerte nunca llega por casualidad.....	69
4.6.	Algunos triunfadores están de acuerdo con esto.....	70

CAPÍTULO V Los 50 PRINCIPIOS INQUEBRANTABLES DEL ÉXITO.....73

CAPÍTULO VI

CÓMO CONVERTIRTE EN UN VENDEDOR EXITOSO

Las ventas, una carrera y un estilo de vida.

6.1.	Saber vender es indispensable para sobresalir en el mundo de los negocios.....	86
6.1.1.	La comisión.....	86
6.1.2.	Cuidado con proporcionar información falsa.....	87
6.1.3.	Las ventas son necesarias para sobrevivir.....	87
6.2.	Los vendedores hacen girar el mundo y operan la economía.....	87
6.2.1.	Ventas vs un título universitario.....	88
6.2.2.	Todos los empleos dependen de las ventas.....	88
6.2.3.	¿Cuál es la gran diferencia de ser un profesional o amateur?.....	89
6.4.	¿Por qué los grandes llegaron a ser grandes?.....	89
6.5.	El compromiso es un requisito indispensable.....	89
6.6.	La envidia.....	90
6.7.	¿Cuándo podrás predecir tu futuro?.....	90
6.8.	¿Cómo puedes llegar a ser el mejor?.....	91
6.9.	La venta más importante.....	92
6.9.1.	Saber venderte.....	92
6.9.2.	La convicción es la clave en toda negociación.....	92
6.9.3.	¿Cómo convertirte en un vendedor profesional en poco tiempo?.....	93
6.9.4.	Sobreponerse a una mala racha.....	93
6.9.5.	Véndete ideas positivas.....	93
6.9.10.	El mito del precio.....	94
6.9.10.1.	Casi nunca es por el precio.....	94
6.9.10.2.	El experimento del precio.....	94
6.9.10.3.	Se trata de ser afectuoso y cordial, no de costo.....	96
6.11.	El dinero de tus clientes.....	96
6.11.1.	No hay escasez de dinero.....	96
6.11.2.	Tu comprador y su dinero.....	96
6.11.3.	La segunda compra es más sencilla.....	96
6.11.4.	Cuando los clientes gastan más en la compra de activos, mejor se sienten.....	96
6.12.	Los vendedores necesitamos entender “el negocio de las personas”.....	97
6.12.1.	No todo es por negocio.....	97
6.12.2.	El propietario y el comprador son las personas más importantes en las ventas.....	97
6.12.3.	Comunicación = a ventas.....	97
6.12.4.	Regla de oro: Las personas son más importantes que los productos.....	98
6.13.	La magia de los acuerdos.....	98
6.13.1.	Siempre ponte de acuerdo con tus clientes.....	98
6.13.2.	Solo hace falta una cosa importante, el reto de acordar.....	99
6.13.3.	¿Cómo debes hablarle a un cliente?.....	99
6.13.4.	Las palabras mágicas.....	99
6.14.	La verdad genera confianza y atrae el reconocimiento de los compradores.....	99
6.14.1.	Establece un ambiente de confianza basado en las verdades.....	99
6.14.2.	No afirmes, mejor muestra.....	100
6.15.	Las razones por las que los clientes desconfían.....	101
6.16.	¿Cómo puedes manejar la desconfianza del comprador?.....	101
6.17.	El potencial cliente no cierra los tratos, tú lo haces.....	101
6.18.	Credibilidad es igual a más ventas.....	101

6.19.	La gente cree en lo que ve, no en lo que escucha.....	101
6.20.	Utiliza material impreso y visual. Al momento de cerrar un trato, ayúdalos a creer en ti.....	102
6.21.	La magia de dar, dar y dar.....	102
6.22.	Estima a la persona que tienes enfrente.....	103
6.23.	El servicio es más importante que la venta.....	103
6.24.	La dificultad en las ventas.....	104
6.24.1.	Una venta difícil.....	104
6.24.2.	La fórmula para lograr una venta difícil y cerrar un trato.....	104
6.25.	Tus acciones de trabajo deben de ser intensas.....	104
6.25.1.	Realiza acciones intensas.....	104
6.25.2.	Nosotros decimos que existen cuatro tipos de acciones.....	105
6.25.3.	Acción intensa = más problemas.....	105
6.25.4.	La productividad conduce a la felicidad.....	106
6.25.5.	La regla de 10 X: actúa como un loco.....	106
6.26.	Tus bases de poder.....	106
6.26.1.	Enfócate en trabajar los primeros días tu base de poder.....	106
6.26.2.	¿Cómo puedes construir tu base de poder?	107
6.26.3.	Capitaliza tus relaciones para ir aumentando tu base de poder.....	107
6.27.	El tiempo.....	108
6.27.1.	¿De cuánto tiempo dispones?.....	108
6.27.2.	Usa todos tus movimientos para vender.....	108
6.27.3.	¿Cuánto tiempo pierdes?.....	109
6.27.4.	La oportunidad para ir a comer fuera incrementa tus ventas.....	109
6.28.	La actitud.....	110
6.28.1.	Una buena actitud es mejor que tus productos.....	110
6.28.2.	Trátalos como si fueran muy importantes.....	110
6.28.3.	Tú eres producto de tu entorno.....	111
6.28.4.	Tips para tener una gran actitud.....	112
6.29.	La venta más importante de tu vida.....	114
6.30.	Las características del método Verker en las ventas.....	114
6.30.1.	Paso uno: Saludo.....	115
6.30.2.	Paso dos: Identifica deseos y necesidades de tus clientes.....	116
6.30.3.	Paso tres: Elige un producto, preséntalo y describe su valor.....	116
6.30.4.	Paso cuatro: Haz la oferta.....	116
6.30.5.	Paso cinco: Cierra la venta.....	117
6.31.	El éxito en las ventas.	117
6.31.1.	Hazte estas preguntas honestamente.....	117
6.31.2.	Se honesto contigo mismo.....	119
6.31.3.	Si no te comprometes y cambias, no justifiques tus fallas.....	119
6.32.	Escuela de entrenamiento Verker para vendedores.....	119
6.32.1.	Conocimiento y preparación.....	120
6.32.2.	Relaciones públicas y sociales.....	120
6.32.3.	Disciplina.....	120
6.32.4.	Capacítate y entrena y alcanzaras tus metas.....	121
6.32.5.	Particularidades de nuestro entrenamiento.....	121
6.32.6.	Entrenamiento específico para nuestros socios y colaboradores.....	122
6.33.	¿Por qué tener presencia en las redes sociales?.....	122
6.33.1.	Nuestro objetivo y estrategia.....	122
6.33.2.	Posicionar la empresa y a los socios exponencialmente en el mercado.....	122

6.33.3.	Posibles problemas en las redes y cómo resolverlos.....	123
6.34.	Programa de trabajo Verker.....	123
6.34.1.	Un día de actividades para sentirme realizado.....	123
6.34.2.	Los compromisos que todo vendedor debe de adquirir.....	124
6.34.3.	Los diez mandamientos de los vendedores.....	125
6.35.	Varios Tips para manejar y superar las dificultades en las ventas.....	125

CAPÍTULO VII ENRIQUECE TU PERSONALIDAD Y TENDRÁS MEJORES RELACIONES

7.1.	PARTE I. EL PERFIL DE LA PERSONALIDAD. Un método práctico para auto examinarse.	
7.1.1.	Tú eres único, créelo por favor.....	139
7.1.1.1.	Si solo pudiéramos entendernos.....	140
7.1.2	¿Cuál es el perfil de tu personalidad?.....	142
7.1.2.1.	Haz tu propio test y 5 más.....	145
7.1.2.2	Características de los diferentes perfiles de temperamento.....	145
7.2.	PARTE II. EL POTENCIAL PERSONAL.....	150
	Una evaluación de nuestras fuerzas positivas	
7.2.1.	A gozar con los sanguíneos y sus características.....	150
7.2.2.	Organicémonos con el melancólico.....	152
7.2.3.	Examinemos las emociones de los diversos temperamentos.....	155
7.2.4.	A movernos con el colérico.....	156
7.2.5.	Relajémonos con el flemático.....	159
7.3.	PARTE III. PLAN DE PERSONALIDAD.....	162
	Tips para superar nuestras debilidades	
	Los aspectos positivos llevados al extremo llegan a ser debilidades	
7.3.1.	Organicemos al sanguíneo.....	168
7.3.1.1.	El sanguíneo es egocéntrico.....	168
7.3.1.2	El sanguíneo tiene memoria desobediente y desinteresada.....	169
7.3.1.3	El sanguíneo, la empatía y las amistades.....	169
7.3.1.4	El sanguíneo interrumpe y contesta por otros.....	169
7.3.1.5	El sanguíneo es desorganizado e inmaduro.....	170
7.3.1.6	Recuerda para controlar sus problemas y debilidades.....	170
7.3.2.	Animemos al melancólico.....	170
7.3.2.1	El melancólico se deprime fácilmente.....	171
7.3.2.2	El melancólico tiene una mala imagen de sí mismos.....	171
7.3.2.3	El melancólico demanda cosas poco realistas de los demás.....	172
7.3.3.	Bajémosle el tono al colérico.....	172
7.3.3.1.	El colérico es trabajador compulsivo.....	172
7.3.3.2	El colérico siente la necesidad de tener todo bajo su control.....	173
7.3.3.3	El colérico no sabe tratar a las personas.....	174
7.3.3.4	El colérico por lo regular tiene razón, pero es impopular.....	175
7.3.4.	Motivemos al flemático.....	175
7.3.4.1	El flemático no se emociona.....	175
7.3.4.2	El flemático se resiste a cambiar.....	176
7.3.4.3	El flemático parece perezoso.....	176
7.3.4.4	El flemático parece indeciso.....	176

7.4.	PARTE IV. LOS PRINCIPIOS DE LA PERSONALIDAD.....	177
	Tips para mejorar nuestras relaciones con los demás	
7.4.1.	Cada persona es una combinación única.....	177
7.4.1.1.	Combinaciones de temperamentos.....	177
7.4.1.2.	Combinaciones complementarias.....	178
7.4.1.3.	Los opuestos.....	178
7.4.2.	No nos gusta que nos limiten.....	179
7.4.2.1.	Matrimonio.....	179
7.4.2.2.	Cuando entendemos nuestro temperamento, percibimos lo que sucede.....	179
7.4.2.3.	Admite tus debilidades.....	179
7.4.2.4.	Haz un plan personal.....	179
7.4.2.5.	Evalúa tus fortalezas.....	179
7.4.2.6.	Evalúa tus debilidades.....	180
7.4.2.7.	Haz un plan de trabajo para convertir tus debilidades en fortalezas.....	180
7.4.3.	Los temperamentos opuestos se atraen.....	180
7.4.3.1.	Reacciones coléricas flemáticas.....	181
7.4.3.2.	Para reparar daños.....	181
7.4.4.	Identifiquemos las fortalezas de los demás.....	181
7.4.4.1.	El sanguíneo es mejor en... ..	181
7.4.4.2.	El melancólico es mejor en... ..	181
7.4.4.3.	El colérico es mejor en... ..	181
7.4.4.4.	El flemático es mejor en... ..	181
7.4.5.	Detectar el temperamento mediante la observación.....	182
7.4.5.1.	Sanguíneo.....	182
7.4.5.2.	Colérico.....	182
7.4.5.3.	Melancólico.....	182
7.4.5.4.	Flemático.....	182
	Para llevarse bien con los demás.....	183
7.4.6.1.	¿Cómo puedo llevarme mejor con los demás?.....	183
7.4.6.2.	Sanguíneos.....	183
7.4.6.3.	Melancólicos.....	183
7.4.6.4.	Coléricos.....	184
7.4.6.5.	Flemáticos.....	184
7.5.	PARTE V. EL PODER DE LA PERSONALIDAD.....	185
	Una fuente de fortaleza para conseguir nuestro potencial	
	Personalidad + poder = personas positivas.....	185

CAPÍTULO VIII ¿CÓMO INFLUIR POSITIVAMENTE EN LOS DEMÁS?

8.1.	Factor disposición.....	192
8.1.1.	El principio del lente: quienes somos, determina cómo vemos a los demás.....	193
8.1.2.	El principio del espejo: yo soy la persona a la que debo de examinar primero que a nadie.....	194
8.1.3.	El principio del dolor: las personas heridas lastiman a los demás y ellas son lastimadas con facilidad.....	196
8.1.4.	El principio del martillo: nunca uses un martillo para matar la mosca parada en la cabeza de otro.....	197

8.1.5.	El principio del ascensor: enalteces a las personas o las arrastras en tus relaciones.....	198
8.2.	El factor conexión.....	199
8.2.1.	El principio de la perspectiva: todos somos iguales ante los ojos de Dios.....	200
8.2.2.	El principio del intercambio: en vez de exigir comprensión, debemos esforzarnos por comprender a los demás.....	201
8.2.3.	El principio del aprendizaje: cada persona que conocemos tiene el potencial de enseñarnos algo.....	201
8.2.4.	El principio del carisma: la gente se interesa en la gente que se interesa en ellos.....	202
8.2.5.	El principio del número 10: creer en lo mejor de la gente casi siempre saca a relucir lo mejor de la gente.....	203
8.2.6.	El principio de la confrontación: interesarse en las personas debe de preceder a confrontarlas.....	204
8.3.	El factor confianza, la confianza es el fundamento de cualquier relación.....	206
8.3.1.	El principio del cimiento: La confianza es el fundamento de cualquier relación.....	206
8.3.2.	El principio de la relación: nunca permita que la situación esté por encima de la relación.....	209
8.3.3.	El principio de Bob: cuando Bob tiene un problema con todos, casi siempre Bob es el problema.....	210
8.3.4.	El principio de la accesibilidad: si estamos a gusto con nosotros mismos, otros se sentirán a gusto con nosotros.....	210
8.3.5.	El principio de la trinchera: al prepararte para la batalla, construye un refugio en el que también quepa un amigo.....	212
8.4.	El factor inversión.....	213
8.4.1.	El principio de la huerta: todas las relaciones necesitan ser cultivadas.....	213
8.4.2.	El principio del 101%: encontremos el 1% en lo que estemos de acuerdo y demos el 100% de nuestro esfuerzo.....	214
8.4.3.	El principio de la paciencia: el viaje en compañía es más lento que el viaje a solas.....	214
8.4.4.	El principio de la celebración: la prueba verdadera de las relaciones no es solo cuán leales somos cuando los amigos fallan, sino cuánto nos alegramos al verlos triunfar.....	215
8.4.5.	El principio de camino alto: subimos a un nivel más alto cuando tratamos a los demás mejor de lo que ellos nos tratan.....	217
8.6.	El factor sinergia.....	219
8.6.1.	El principio del bumerang: cuando ayudamos a otros nos ayudamos a nosotros.....	220
8.6.2.	El principio de la amistad: sé realmente un amigo: apoya, motiva y anima a tus amigos.....	221
8.6.3.	El principio de la asociación: trabajar en equipo y aumenta la posibilidad de ganar juntos.....	223
8.6.4.	El principio de la satisfacción: el hecho de estar juntos genera un gozo que es suficiente.....	224



"ALCANCE EL ÉXITO Y
DISFRUTE EL RECORRIDO"

CAPITULO I

EL VENDEDOR Y EMPRESARIO DE ÉXITO

Para hacer las cosas mejor cada día y poder trascender en el ánimo de quienes te rodean y te siguen, es preciso ser humilde, atento, sociable, servicial, entusiasta y con una actitud digna de admirarse, en donde resalte la serenidad y respeto que cualquier persona espera de los demás. Todo esto es indispensable para tener éxito en las relaciones personales.

1.1 QUIEN NO OYE CONSEJO PERDERÁ TIEMPO, ESFUERZO Y DINERO.

“Quien cuenta con un sistema, una visión, una filosofía de vida, práctica principios y valores, cuenta con una estrategia, está motivado, capacitado, sabe y está dispuesto a trabajar en equipo, lo más seguro es que alcance el éxito y disfrute el recorrido”.

“Para el barco que tiene bien definido el puerto al que quiere arribar, cualquier viento le es favorable”

Seneca

En el mundo de los negocios es importante ser agresivo y echado para adelante. Pero sobre todo, al momento de trabajar, hacerlo con dedicación, enfocado en las actividades y tareas, atiborrado de ánimo, pasión, fe y entusiasmo en lo que realizas minuto a minuto, con la firme convicción de que cada día se avanza un paso más, se es más competitivo, te encuentras mejor habilitado y capacitado para realizar el trabajo, seguro de sí mismo de que algún día alcanzarás tus objetivos y sueños, esos que visualizas en tu mente todo el tiempo y que emanan desde el fondo de tu corazón.

La carencia de alguno de estos ingredientes traerá problemas, decepciones, mal ambiente laboral, un mal servicio y una

mala calidad de nuestro trabajo, así como problemas financieros, emocionales y una falta de ánimo en cualquier actividad que se realice.

1.2. EMPRENDE EN LAS VENTAS TU PROPIO NEGOCIO Y FORTALÉCELO CON UNA RED

En la actualidad, para emprender un negocio es indispensable arriesgar y contar con una suma considerable de dinero y destinarlo al objetivo que se procura con la finalidad de conseguir algo. El negocio que nosotros ofrecemos es para que usted invierta en usted y sus herramientas de trabajo, que lo posicionarán en el medio dándolo a conocer y atrayéndole clientes.

La mayoría de las empresas nacen temerosas de su negocio, otras dudan y es normal. Pero para quienes desarrollamos un sistema y realmente queremos hacerlo en grande apoyando a la gente, capacitándolos y brindándoles todas las herramientas y asesorías necesarias para materializar sus sueños, el éxito está asegurado.

Queremos que usted sea una persona de negocios, un líder y una persona exitosa. Para lo cual, debes comprender que en los negocios

hay que arriesgar tiempo, esfuerzo y dinero. Pero ese riesgo se asume enfrentando los obstáculos, corrigiendo los errores, superando los fracasos y aprendiendo de ellos. Las personas que arriesgan labran su porvenir, para alcanzar los objetivos deseados, confían en que Dios está de su lado y los provee de fe, esperanza, inteligencia, sabiduría y confían en que tarde o temprano tendrán éxito en lo que se propusieron. Lo importante es aferrarte a la idea, a tu ilusión y no dejarla ir. La mejor manera de lograr algo es comenzar a hacerlo, empezar hoy. No ser alguien que solo sueña; sino que además de soñar, planea, trabaja y supera todo obstáculo que se le pone enfrente. Si usted piensa y actúa así, lo más probable es que sus sueños se conviertan en realidad.

Las personas exitosas están conscientes de que solo tienen un camino para alcanzar lo que quieren y que el trayecto va a estar lleno de dificultades, vicisitudes, ratos amargos y de desánimo, miedo y desesperación, pero los superan porque saben que son parte de su naturaleza y de su impulso por alcanzar su objetivo.

Están conscientes de que cada error, cada derrota o tropiezo son una lección para aprender y crecer. Saben que los problemas son para solucionarlos y superarlos cada vez más rápido y verlos con mucha naturalidad, sin quedarse ensimismado o en un estado emocionalmente negativo. Ellos siguen adelante para conseguir lo que visualizaron, no se rinden ante las adversidades, traiciones, rechazos o malos comentarios.

Saben que en los momentos de adversidad se conoce a los verdaderos hombres y mujeres que se esfuerzan por cambiar para ser mejores, ayudan al prójimo a dar lo mejor de sí y hacer realidad sus sueños. Para esto se requiere transformarse, pagar el precio para convertirse en un líder. El líder de tu propio destino, con capacidad para ayudar, enseñar e influir en la gente de manera positiva para que te admiren, te sigan y deseen trabajar contigo.

1.3. EL COSTO DE CONVERTIRTE EN LÍDER

“El líder debe ser maestro y el maestro enseña más con lo que es, con lo que hace, que con lo que dice”

Recuerda que la palabra convence, el ejemplo arrastra y la congruencia en tus actos vive toda una eternidad. No basta con tener buenos deseos, hay que ser coherente con lo que se piensa, se dice y se hace. Es la acción la que caracteriza y permite a los emprendedores alcanzar sus metas. La gran mayoría de la gente piensa y desea grandes cosas, pero desgraciadamente a muchos los caracteriza una cosa: No actúan. Razón por lo cual constantemente escuchamos, “si yo hubiera hecho esto o aquello no estuviera en esta situación”.

Todo deseo debe ir acompañado de una gran pasión, un entusiasmo desbordante y mucho trabajo. Sólo la combinación de esta forma de pensar, desear, sentir y hacer, nos llevará a conseguir nuestros sueños. La función del líder es preparar y producir más líderes y no seguidores, para que estos a su vez sean líderes. Sabemos que un grupo de soñadores trabajando en equipo pueden hacer realidad grandes cosas en la vida. La estructura operativa y funcional de una empresa no es más que el reflejo de su líder; y lo que percibimos en los colaboradores y en el ambiente, no es más que el reflejo y la filosofía del líder de la empresa.

Por tal motivo, en algunas empresas se respira el ambiente y el servicio de sus colaboradores, en respuesta a una filosofía que los hace crecer, posicionarse y perdurar profesionalmente en el mercado, reconocidos por la sociedad y sus clientes. Esto se logra cuando la empresa está compuesta por gente dinámica, trabajadora, capacitada, con buena actitud y con deseos de progresar y crecer para salir adelante.



“Lo que hagas sin esfuerzo y sin presteza, durar no puede, ni tener belleza”

El éxito se logra a través de la perseverancia y la lucha diaria. El esfuerzo es de vital importancia para alcanzar nuestros logros. La oportunidad de triunfar no llega a los que la esperan, sino a los que la buscan.

Si quieres ser líder en lo que haces, tienes que tomar en cuenta estos tres aspectos importantísimos en la vida y formación de toda persona: actitud, aptitud y conocimiento.

1.3.1. LA ACTITUD

Es la forma en la que enfrentamos las situaciones, de ahí que si queremos lograr todo lo que nos proponemos, hay que desearlo realmente, pues esto determinará qué tan

alto se quiere llegar. De tal suerte que si el líder tiene autocontrol y autodominio para no desesperarse ante los imponderables, conserva la calma y hace lo que tiene que hacer para lograr sus objetivos, tarde que temprano alcanzará el éxito. Gracias a su visión clara no se desespera fácilmente ni se auto conmisera de las circunstancias negativas que enfrenta.

Conserva una actitud positiva ante todas las adversidades y siempre saca lo mejor de sí por él y su gente. Es en la época de adversidad y no de prosperidad cuando se conoce a las personas de éxito.

1.3.2. LA APTITUD

Consiste en las habilidades del líder, sus competencias y la manera en la que las pone al servicio de sus colaboradores, socios, clientes y para el crecimiento de la empresa.

1.3.3. EL CONOCIMIENTO

Es saber cómo realizar todo lo que necesito y deseo, es la luz que ilumina nuestro camino para lograr nuestras metas y encontrar nuevas posibilidades para llegar al éxito. Entiende que el conocimiento es fuente de abundancia, la capacidad de hacer cosas distintas y mágicas, fortaleza en la adversidad y ornato de la prosperidad.

La actitud es el querer, **la aptitud** es el poder y **el conocimiento** es el saber. Si quiero y puedo, lograré todo lo que deseo, la función del líder es motivar, adiestrar, enseñar, conceptos que llevan las empresas al éxito.

Nadie sigue a los fracasados ni trabaja con ellos. A todos nos gusta trabajar con persona o empresas triunfadoras, ya que éstas tienden a dominar sus emociones y hacen lo que tiene que hacer para alcanzar los objetivos, enfocados siempre en los resultados, no en las razones. Te invito a que te transformes en un líder de las ventas, sólo que tendrás que demostrar tu grandeza y pagar el precio para llegar a ser un líder.

1.3.4. EL MIEDO ESTROPEA METAS E ILUSIONES

**“Si no vences el miedo,
tarde o temprano éste
te vencerá”**

Tienes que luchar y enfrentarte los inconvenientes por duros que parezcan, pues el miedo paraliza, confunde y no genera dividendos. El antídoto para el miedo está compuesto por varios elementos: el Valor, la Dignidad, la Fe y la Esperanza de que tú, tus clientes, tu familia y tu comunidad esperan algo de ti. Y todos los días, tú mismo esperas cada vez más de ti, de tal suerte que si llega la confusión, la desilusión o frustración, con más ganas deberás de luchar. Todos sentimos miedo, eso

es normal, lo que resulta inaceptable es dejarse vencer por él. Y tú más que nadie, como emprendedor, auto empleado y prestador de servicios debes vencerlo en todas las situaciones en las que se presente.

Todos tenemos limitantes y debilidades, de ahí que reconocerlas es el primer paso para sacar la casta, intentar enfrentarlas y siempre luchar por quitarlas de nuestro camino o, en su caso, convertirlas en nuestra gran fortaleza.

Así que si quieres llegar a ser un gran vendedor, debes de terminar con tus miedos y tocar puertas, hacer citas, prospectar, hablar por teléfono, contarles historias a personas que nunca has conocido en tu vida, ofrecer tus servicios y propiedades. Todo esto lo puedes realizar exitosamente si practicas el proceso de ventas sugerido, te conviertes en un experto de la prospección, usas adecuadamente tus herramientas tecnológicas, aprendes a trabajar en equipo y te enfocas en trabajar e innovar constantemente.

Lo peor que te puede pasar en la primera ocasión es que enfrentes pequeñas dificultades que te digan: no. Pero créeme, nadie nace aprendido, siempre va a ver alguien que te dice que no y muchos que te dirán que sí, máxime si tienes conocimiento, tienes buena actitud, sonríes, vistes bien, manejas buenos productos y servicios, gozas de interesantes y atractivas ventajas competitivas, haces las cosas bien a la primera y sabes expresar tu propuesta con toda claridad y contundencia, de tal manera que convenzas a cualquiera.

1.4. APRENDE DE LOS LÍDERES PARA QUE LLEGUES MÁS RÁPIDO

Yo te invito a que creas en ti, a que te convenzas de que vales mucho y puedes hacer grandes cosas por ti, por tu empresa, por tu ciudad y tu entorno. Créetela de verdad, no te desanimes, un sueño te espera y cuando seas parte de él, disfrutarás con inmensa alegría las mieles del triunfo. Se requiere del

mismo esfuerzo para pensar en grande que para pensar en pequeño. Al final del día, a lo que aspire es lo que lograrás, pues todos elegimos el camino que queremos recorrer. El camino que eliges recorrer lo determinan tus sueños, inquietudes y tu misión y visión que te has imaginado en la vida. Los grandes hombres de la historia se han dejado impulsar por grandes sueños, pues son estos los que los mantienen apasionados, despiertos, enfocados y con un sentimiento de querer alcanzar lo que quieren, manteniendo siempre una ilusión aferrada a ellos, conscientes de que todas las fuerzas del universo están de su lado a pesar de las adversidades y tropiezos que enfrenten en el camino.

Nunca desistas. Tus propósitos y tus metas son como los verdes jardines que deben su hermosa existencia al cuidado y dedicación diaria de sus dueños. Solo el esfuerzo constante los transformó en patios hermosos. Pero no son hermosos sólo ante los ojos del dueño, sino también ante los ojos de los demás. Por ello la gente se pregunta: ¿quién lo hizo y cómo lo construyó? Aunque pudo enfrentar grandes dificultades durante la construcción, perseveró hasta lograrlo. Así, tú también puedes lograr tus propósitos y metas, pero si no lo intentas, estarás condenado al fracaso.

Nuestro consejo es que siempre realices lo que te propongas, no pasa de que cometas errores, pero tendrás experiencias enriquecedoras. Si no lo intentas dejas de lado tus intenciones, tu esencia y propósitos en la vida. Finalmente, perderás tu capacidad de decisión y pasarás el resto de tu vida como un autómatas manejado por otros.

Recuerda que el mundo está lleno de fracasados con muy buenas intenciones, pero casualmente de pésimas actitudes. Siempre tienen mil excusas para justificar sus actos y explicar lo que un día intentaron pero no lograron. Yo soy de los que creen que a pesar de las adversidades y los fracasos, nunca debemos dejarnos llevar a donde

la marea del destino quiera. Por el contrario, debemos aferrarnos a lo que queremos conseguir y nunca desistir. Debemos vivir con un propósito porque tenemos que dejar huella, porque somos de los que hacemos camino al andar, porque ese es nuestro destino, somos los actores de nuestra propia vida y líderes de nuestros objetivos. No debemos ser simples espectadores desilusionados de nosotros mismos, porque otros sí lo lograron. Recuérdalo siempre: si lo intentas llevas las de ganar, si no te detienes, estas en el camino y si persistes y superas las adversidades con actitud, aptitud y conocimiento estarás del lado de los triunfadores.

Es importante que conozcas tus habilidades, tu temperamento, tu carácter, tus dones y los conocimientos con los que cuentas, pues son tu fortaleza y todo eso es precisamente a lo que le tienes que sacar jugo. No sin antes observar y reconocer en dónde están tus debilidades. Es de sabios detectarlas, reconocerlas y trabajar para convertirlas en fortalezas. La mayoría de los seres humanos conocemos nuestras aptitudes, sin embargo, no las desarrollamos, no las cultivamos a plenitud, siendo esto una ofensa para nuestra razón de existir.

Todos tenemos un don, es decir, una aptitud dada por Dios como un obsequio, ésta se manifiesta en la gracia y el talento para hacer determinadas cosas. Todos hemos conocido a personas con talentos y dones que nunca los trabajaron y los dejaron morir. Estoy plenamente convencido de que aunque tengas dones y habilidades, éstas tienen que desarrollarse con mucho esfuerzo y conocimiento para poder disfrutar de las satisfacciones que te da el éxito.

El conocimiento es el mejor activo que puedes tener en tu vida, te indica por dónde ir, qué hacer, qué estrategia utilizar y cómo implementarla para tener éxito. En la medida en la que más conocimiento poseas, más suerte tendrás. Ya que la suerte y las mejores oportunidades siempre están del lado de los

que más sabe. No te des el lujo de ser ignorante, capacítate, aprende, práctica, pregunta, actúa, estudia y te darás cuenta de que el conocimiento te llenará de pensamientos de seguridad, fe y esperanza.

1.5. ENRIQUECE TU INTERIOR Y LA FORTUNA LLEGARÁ POR AÑADIDURA

Hacer dinero honesta y profesionalmente no es tan fácil en un inicio, se requiere disciplina, moderación e identificar prioridades para administrar los recursos y crecer en los negocios, ya que en la vida siempre necesitaremos más de lo que tenemos. Todo negocio honesto conlleva un proceso de crecimiento. Nunca trabajes en un negocio que no te guste, ni inviertas en una empresa que te hará millonario de la noche a la mañana.

Sé cauto. Siempre debes preguntar las condiciones laborales a la empresa que te ofrece la oportunidad de trabajar: en qué consiste, cómo se distribuye el sueldo, cuáles son las condiciones específicas, qué opciones de negocio te ofrece, los porcentajes por participación, etc. Asegúrate de que exista mucha claridad en las condiciones de trabajo. Además de cauteloso, sé desconfiado.

Las empresas que tienen una filosofía de ganar-ganar, saben que todos son tripulantes del mismo barco y que todos son ganadores al llegar a puerto seguro, son transparentes, se preocupan por sus colaboradores y siempre están deseosas de ayudar y crecer. Juegan un juego muy atractivo, seguro y honrado: si tú me ayudas yo te ayudo; y si todos nos ayudamos, todos ganamos.

En Red & Plataforma inmobiliaria Verker jugamos el juego de “todos ganamos”, “yo gano, tú ganas”. Éste es el juego de las empresas que logran generar una Red de colaboradores, de participantes interesados en la buena voluntad y la excelencia. Verker apoya a sus socios, se interesa por el bienestar de ellos, quiere que prosperen y saquen lo mejor de sí. Sólo con un par de condiciones: ocuparse por sus cli-

entes y capacitarse todos los días para tratar de ser mejor, para conseguir la fidelidad de los clientes y lograr el reconocimiento como una empresa de calidad mundial. Esto solo se puede conseguir con una misión y pasión en la sangre; y una visión y actitud en el espíritu. Lo demás llegará por añadidura.

En Verker manejamos una filosofía de dar, ya que cuando la riqueza se centraliza, la gente se dispersa. Cuando la riqueza se distribuye, las personas se unen en metas trascendentes de gran impacto. Trabajamos por una utilidad monetaria producto de nuestro trabajo, pero el dinero no nos rige. Nosotros consideramos al dinero como un instrumento que utilizamos para alcanzar nuestros objetivos y nos toparemos con él en la medida que trabajemos, que obtengamos resultados, que tengamos la pasión y la disposición de hacer cada acción lo mejor posible, el capital te hace formar una empresa, comprar herramientas, tecnología, pero sin duda la gente con actitud y la camiseta bien puesta es quien hace las grandes empresas.

Verker nace en virtud de que quiere ser una empresa que puede ayudar y tener socios estratégicos en diferentes ciudades a través de una red. Detectamos que muchos profesionales del sector inmobiliario con experiencia y honradez no tienen una empresa, no tienen una imagen corporativa, una marca reconocida, mucho menos una filosofía y una estructura organizacional y operativa para trabajar en Red.

Verker se crea principalmente para ayudar a muchos promotores a crecer, habilitándolos y capacitándolos, proporcionándoles herramientas que los apoyen a crecer, a profesionalizarse y ser líderes en sus comunidades. Promoviendo inversiones, diseñando proyectos estratégicos, proyectando globalmente comunidades a través de colaboradores y un grupo multidisciplinario de arquitectos, urbanistas, diseñadores, ingenieros, constructoras que participen y colaboran en hacer sueños realidad.

Como empresa estamos conscientes de la capacidad y el talento de mucha gente, la necesidad y la fe mueven montañas, solo que en lo terrenal y en los negocios existen factores externos que nos limitan a crecer, esté es el capital.

Estoy convencido de que lo sencillo, humilde y práctico es lo más importante para quienes no han tenido la oportunidad de contar con grandes cantidades de dinero, no queda de otra, más que comenzar poco a poco, pero de una manera sólida, convincente e impactante, utilizando sus talentos, poco presupuesto, una excelente estrategia y enfocado en lo importante para generar recursos.

Es pues tu determinación, tus destrezas, tu voluntad y tu riqueza intelectual la que te permitirá alcanzar tus metas y escalar a niveles inimaginables. Lo importante es persistir y seguir ese objetivo, esa estrella que te llevará a tu realización y alcanzar tus ideales profesionales.

1.6. SUEÑA Y LUCHA POR LO QUE QUIERES EN LA VIDA

Existen muchas personas que no se animan a emprender determinadas acciones por temor a lo incierto y a fracasar, dejan de lado inquietudes y anhelos que nunca podrán llevar a cabo por temor. Permíteme decirte algo muy curioso y cierto: El hombre que fracasa y el hombre de éxito son mentalmente iguales, la diferencia radica en su actitud. Me refiero a esa actitud que se refleja en el carácter, ese carácter que se requiere para hacer posible lo imposible y realidad los sueños: somos nosotros quienes decidimos ser “águila o gallina”, “pez o tiburón”.

No dejes para mañana lo que puedes hacer ahora, vive el ahora a toda tu capacidad trabajando por tus sueños y dando los pasos que requieres dar para alcanzar tus objetivos, estos se presentan primero a través de ideas e imaginación, para después pasarlo al campo de la realidad.

Recuerda que cada quien llega hasta donde se lo propone y tiene el lugar en la vida que desea, en otras palabras:

“Detrás de cada logro, hay un soñador. Para lograr tus sueños, debes de tener templanza, moldear tu carácter para lograr lo que piensas si así lo deseas, todo es cuestión de que quieras, todo es cuestión de que tu voluntad te conduzca a la realización de tus ideales”

Cada quien tiene que pagar el precio del éxito profesional, no se debe dejar nada al arbitrio de la vida. Nosotros somos los forjadores del éxito o del fracaso de nuestra empresa. Es tu esfuerzo y tu dedicación lo que te conducirá a la cumbre, no sucumbas en el intento a pesar de los muchos obstáculos que se te presenten y que impone el mundo de los negocios.

Nunca te doblegues, ni te des por vencido, ni te sientes a llorar. Esfuérzate por hacer las cosas bien y a la primera, no te acostumbres a hacer las cosas de forma mediocre. Genera buenos hábitos, lucha incansablemente por tus sueños, cuanto más te esfuerces mayor será la satisfacción. Aliméntate de pequeñas victorias, nunca creas que vas a alcanzar las grandes metas de inmediato. Toma en cuenta que pequeñas victorias conducen a grandes victorias, para alcanzar lo grande debes de alcanzar lo pequeño.

Si realmente quieres tener éxito es preciso que te conozcas a ti mismo. Quien se conoce a sí mismo, conoce sus fortalezas y debilidades y trabaja para que sus debilidades se conviertan en fortalezas y le abran paso en el mundo de los triunfadores. Siempre trabaja en lo que te gusta, porque lo puedes

hacer y por qué sabes que llegarás a ser el mejor. Siempre debes de tener confianza en ti mismo, debes de estar consciente de que te costará trabajo, pero si tienes constancia en lo que haces, cuando menos te lo esperes estarás en lugares donde jamás imaginaste.

Como profesional inmobiliario y asesor, siempre haz lo mejor posible tu trabajo. Debes empaparte de los conocimientos rápidamente y a fondo para realizar acciones eficaces. Créeme que no es difícil. Empápate de la misión de tu empresa, de la metodología de trabajo, sus objetivos y su estrategia. Apréndete de memoria el libro de filosofía y valores de Verker o de la empresa donde labores y ponlos en práctica. Te darás cuenta que no son los recursos los que limitan nuestras decisiones, sino que son nuestras decisiones las que limitan nuestros recursos.

La preparación que tengamos, el conocimiento del mercado, el conocimiento de nuestros productos y de la competencia es indispensable para lograr nuestros objetivos y saber vender lo que te diferencia de la competencia. Enfócate en tu propuesta, en tus ventajas competitivas y las de tu empresa. Tú eres mejor, sólo demuéstalo. Sigue tu plan de acción, participa en el proceso de trabajo y sigue la estrategia empresarial.

En la medida en que los colaboradores de la empresa estén más preparados, habilitados y con una actitud digna de alabarse, más suerte o éxito tendremos. Una Red está en permanente transformación y para siempre tener éxito, promoveremos la capacitación constante y la creación de la universidad empresarial Verker, y lo demás vendrá por añadidura.

DEBILIDADES Y FORTALEZAS



DEBILIDADES:

- ✗ Temo y miedo
- ✗ Orgullo
- ✗ Envidia
- ✗ Rechazo
- ✗ Injusticia

FORTALEZAS:

- ✓ Emprendedor
- ✓ Comprensión
- ✓ Preparación
- ✓ Colaborador
- ✓ Sueños

1.7. SOLO TRABAJANDO PUEDES PROGRESAR

Considero que es a través de la empresa y del trabajo donde tenemos la oportunidad de crear, innovar, sentirnos útil y servir a los demás. Es como la extensión de uno mismo, ya que en la realización personal y profesional es en donde sacas tu ADN, tu identidad. Digamos que es una mezcla de tu temperamento, tu carácter, tus cualidades personales, hábitos, conocimientos y esos pequeños detalles que te diferencian de los demás y marcan una diferencia con otros seres del mundo.

Existen empresas que tienen bien definido a dónde quieren llegar, qué rumbo quieren seguir, cuáles son sus objetivos, estrategias, cuál es su razón de ser, cuál es su mercado meta. Desgraciadamente, hay otras que como muchos seres humanos nacieron y vivieron, pero nunca supieron para qué existieron. Las grandes preguntas obligadas serían ¿Por qué estamos aquí? ¿Cuál es la razón de pertenecer a esta corporación? ¿En qué puedo ayudar y cómo puedo crecer como socio?

Como líder, socio o colaborador de una empresa, lo primero que debes saber es que tienes una función especial dentro de ésta y que lo que tú realices repercutirá enormemente en el crecimiento y desarrollo de la misma. Es por eso que Verker se interesa mucho en definir muy bien el camino, las actividades de cada área de negocio, los procesos de trabajo y la capacitación del colaborador. Estas actividades nos permiten llegar a la meta y cumplir cada uno de nuestros objetivos planteados.

El secreto de Verker en el negocio es servir y servir mejor que otros, contar con asociados y colaboradores externos e internos satisfechos por servir. ¿Quiénes son los que más ganan? Los que sirven mejor y los que superan las expectativas de los demás, los que mejor tratan a la gente y los que logran mejores resultados.

En Verker buscamos el perfil y la capacidad de colaboradores responsables, profesionales y entregados que jueguen, es decir,

que sientan que el trabajo es una diversión con responsabilidad. Al descubrir la razón de su negocio, deberán de sentir una realización personal, un agrado y orgullo de formar parte de una Red de promotores inmobiliarios enfocados en difundir las propiedades más importantes de distintas comunidades, aptas para futuras inversiones.

Al darle sentido y calidad a tu trabajo, empezarás a disfrutarlo. No importa la cantidad de horas que le dediques ni los días, lo harás simple y sencillamente porque estás realizando algo para lo que naciste, siendo éste el principio de tu misión empresarial y existencial. El mundo jamás reconocerá a quienes se quedaron mirando el paso fugaz de los triunfadores.

Si quieres progresar debes de trabajar. El trabajo es la única forma para desarrollarnos y expresar todas nuestras potencialidades. La inspiración y la motivación surgen de la entrega diaria. La prosperidad siempre estará a la mano de las personas que se esmeran en sus objetivos. Al final, todo lo que aprendamos a través de nuestro esfuerzo constituirá nuestro arsenal, que nos habilitará para triunfar en la vida.

Verker es considerada por su fundador como una organización humana, construida o derrumbada por la calidad de su gente, pues el sueño del fundador fue solo eso, un sueño, pero el sueño de todos y cada uno de los participantes será el sueño hecho realidad. Nuestra intención es rodearnos de gente más inteligente que nosotros y poder trabajar en equipo. En eso consistirá el secreto de nuestro éxito, en tratarnos con respeto, ser honrados con nosotros y con los demás, estar siempre enfocado a resultados y tener mucho cuidado en no complacer por complacer. Eso te puede llevar a quedar mal. Ofrecer algo que no podemos dar, a la larga nos traerá consecuencias negativas.

Busca siempre orden disciplina y planeación. Es importante contar con una sucesión de actividades programadas. En el trabajo todo

tiene que estar bien planeado, porque si no, perdemos la dirección de nuestros objetivos. Y es que las cosas no deben ocurrir al azar, deben pensarse antes. Lo verdaderamente importante es planear, para todo es necesario un plan.

Recuerda que no puedes sembrar la semilla y recoger los frutos al día siguiente. Todo tiene su momento y su proceso; se construye paso a paso.

No se puede correr antes de caminar. Las carreras profesionales y de servicios se construyen poco a poco mediante el trabajo y van tomando su cauce de acuerdo a la intensidad de trabajo que apliques, como lo apliques, tu dedicación y la cartera de clientes que logres durante el transcurso de los días, meses y años.

Debes de trabajar con entusiasmo, olvidarte del tiempo. Debes de estar al tanto de los pequeños detalles. Como socio de Verker y empresario, debes darle tiempo y forma a tu labor, a tu negocio. Si tú no le dedicas tiempo de calidad a tu negocio, el negocio se va a encargar de no darte la calidad que tú necesitas para lograr el éxito. Esto no quiere decir que descuides muchos aspectos importantes de tu vida, sino que cuando estés en el negocio, dedícate completamente a él y no a otras cosas. Al ojo del amo engorda el caballo.

El trabajo te lleva a la realización por lo que no debe medirse por horas, sino por resultados. Recuerda que vivimos de comisiones y para lograr excelentes resultados, se debe de trabajar sin mirar la manecilla del reloj. Mientras el trabajo es el aliado de los triunfadores, la pereza es el cementerio de quienes quisieron ser y no pudieron.

Te sugiero que nunca te quedes callado, expresa siempre tu sentir. Cuando las personas no dicen lo que piensan, tarde o tem-

prano se reflejará en su actuar, en forma de frustración, ira o desencanto. Aquí en Verker no hay ataduras, tú puedes expresar tu descontento diciendo lo que te afecta, lo que te hace sentir mal. No se trata de echar culpas ni crear un ambiente de intolerancia y agresión, porque a la larga dará pésimos resultados.

1.8. LOCALIZA A TUS ASOCIADOS, CAPACÍTENSE Y MANTÉNGANSE UNIDOS EN EQUIPO

Verker tiene muy claro que una de las decisiones más importantes a tomar como organización, tiene que ver con la selección atinada del perfil de los socios. Descuidar la selección de los colaboradores implica una mala decisión para la marca y cualquier otra.

El grado de competencia de los socios y colaboradores determinará el grado de competencia o incompetencia de esta organización y la de cualquier otra. Verker es una empresa que se enfoca en la capacitación de los colaboradores, para que desarrollen todas sus potencialidades y den lo mejor de sí, que tenga claro que esto los llevará a una mejora continua. Buscamos en nuestros asociados tres grandes características: La actitud para hacer su trabajo de forma excelente, la aptitud para desarrollarlo eficazmente y el conocimiento para crecer en el ámbito de su competencia.

Nuestra labor como empresa es poseer la visión suficiente para seleccionar a los socios y colaboradores que realizarán el trabajo, que serán los representantes de la marca. En el entendido de que es la marca la que cuenta con una filosofía de trabajo, una cultura organizacional y una estructura operativa y funcional que debe de ser estudiada, analizada y puesta en práctica por los socios, con toda naturalidad, libertad y sin interferencia de la empresa en su diario quehacer.

Como empresa buscamos talentos a quienes habilitar, capacitar y arropar con herramientas, publicidad y una marca, de tal manera que ya siendo nuestros socios sigan una es-

trategia que de resultados. Cada socio tiene su estilo y forma de trabajo. Él o ella saben cómo llevarla a cabo y ponerla en práctica. Sólo nos enfocamos en los resultados y como tarea central, el crecimiento de la organización.

Buscamos a personas más talentosas que nosotros. Ello lo celebramos y nos enorgullece, ya que ni el dueño ni el directivo son los únicos que piensan. Tal vez en el inicio y la conformación misma de la empresa asume la responsabilidad, pero en el momento de operar, son los colaboradores quienes pueden ofrecer grandes soluciones. Cuando los colaboradores nos hacen el favor de externar lo que piensan, encontramos grandes soluciones, remedios, consejos para mejorar los productos, servicios y procesos.

1.9. LA MANERA EN LA QUE TRATES A LA GENTE TE HARÁ CRECER

El tipo de convivencia que tengamos con los clientes es primordial para el éxito empresarial. Esto nos permitirá construir una empresa fuerte y con un futuro promisorio.

Dicen que el presente, pasado y futuro de los negocios son las relaciones públicas y el nexo que tenemos con otras personas con el fin de promover nuestro negocio para obtener una ganancia. Éstas se trabajan hacia afuera de la empresa con clientes, no clientes, empresas, instituciones, referidos y con la promoción que haces día a día de tu empresa y de tus servicios.

La imagen que la gente tenga de ti y de la empresa será determinante para que confíen en ambos y se logre el crecimiento institucional. En este punto es muy importante el carácter, el temperamento y el control de la emociones, pues éstas te brindan empatía con quienes te conocen e interactúas. En este aspecto son muy importantes los seguidores, fans o clientes que confíen en ti, que les guste como trabajas y que quieren tener

sólidas relaciones contigo y la empresa. Sé atento y cortés, no seas crítico, prepotente ni descortés. Mira los desafíos y fracasos como experiencia en el camino al éxito. No te desespere, pon buena cara, sonríe, da lo mejor de ti y te darás cuenta que lo mejor estará por venir. Para esto requieres comportarte como psicólogo, conocerte a ti mismo con tus fortalezas y debilidades, pero sobre todo entender por qué eres así y actúas como actúas, piensas como piensas y reaccionas como reaccionas. Entenderlo te llevará a conocer y aceptar eso en los demás.

Esto te permitirá interactuar de la forma correcta y sacar el mejor provecho en las relaciones públicas. Por ese motivo analizamos este tema ampliamente en el capítulo de los temperamentos. Aspecto fundamental para comprenderte y entender el comportamiento de las demás personas con las que tendrás que interactuar.

1.10. PREOCÚPATE MÁS POR TU INCOMPETENCIA QUE POR TU COMPETENCIA

La competencia termina donde principia nuestra incompetencia, y la incompetencia aparece cuando creemos que somos un producto terminado.

Déjame decirte que el producto terminado es el principal enemigo de aquellos que no alcanzaron el liderazgo en el mercado. Perdieron la noción de los factores que los llevaron al éxito y sus conceptos fijos los acabaron, pues no se dieron cuenta de que día a día todo evoluciona continuamente, pero también todo involuciona cuando no nos preparamos continuamente.

Otro factor de incompetencia, es la falta de preparación. El conocimiento es la puerta que nos conducirá al sendero del éxito. Si no nos preparamos, seguramente el fracaso nos esperará a la vuelta de la esquina, por eso debemos siempre estar atentos a la aparición de nuevas tecnologías, procedimientos, y conocimientos que nos permitan crecer.



La gente exitosa estudia hoy, actúa hoy, trabaja hoy y siempre dice: ¿Y por qué no? Ellos saben distribuir su tiempo y este le brinda excelentes dividendos.

1.11. EL TIEMPO, DIVINO TESORO DE LOS VENDEDORES, NO LO PIERDAS EN COSAS INFRUCTUOSAS

No seas de los trabajadores que se la pasas pensando cómo perder su tiempo, este lujo jamás te lo des, porque significa no producir y eso es no ganar. Como socio, colaborador o empresario, siempre uno tiene que estar pensando en cómo crecer profesionalmente, captar más, prospectar más o mejorar sus productos y organización de su tiempo.

Quien conoce el tiempo, valora cada segundo. La presteza no permite que el desánimo se apodere de uno, porque es la lucha constante por realizar aquello que uno quiere y vale la pena. En lo personal, puedo afirmar que a partir de que empecé a realizar todo aquello que me daba flojera o que implicaba un mayor esfuerzo, empecé a crecer.

Por eso escribí este libro, algo me decía que tenía que decirme, pues no quería que mis intenciones quedarán en intenciones, que mis ideas y palabras se las llevará el viento, si realmente quería trascender, tenía que generar una filosofía de trabajo y de vida, tenía que arrastrar el lápiz y escribir lo que pensaba, sentía y debía hacer para lograr mis objetivos, los de mis colaboradores, los de la empresa y de cualquier otro que tuviera el

interés de leerlo y poderlos poner en práctica. Así camino todos los días a primera hora, así terminé de escribir este libro, leo y estudio a primera hora, me capacito constantemente. También a primera hora tengo las videoconferencias con los socios y atiendo sus dudas, inquietudes y asesoro cualquier aspecto relacionado con la actividad de la empresa.

Créeme que si no hubiera cambiado de actitud y de forma de pensar, tal vez no te estuviera contando esto y lo más probable es que hubiera perdido el tiempo quien sabe en qué, pero seguramente lo hubiera perdido. El tiempo perdido no se recupera nunca y cuando decimos que tenemos tiempo de sobra, descubrimos siempre que nos hace falta tiempo.

Mañana es la palabra favorita de los fracasados. La gente exitosa estudia hoy, actúa hoy, trabaja hoy y siempre dice: ¿Y por qué no? Ellos saben distribuir su tiempo y este le brinda excelentes dividendos. La gente eficaz y eficiente respeta su tiempo y lo cuida, no permiten la entrada de ladrones del tiempo como la televisión, redes sociales, hábitos obsesivos y compulsivos que cuando menos te lo imaginas, ya te robaron mucho de tu tiempo, ten cuidado con esos distractores de la productividad. Mejor ponte a hacer lo que tienes que hacer y pronto estarás gozando del esfuerzo y dedicación.



¿AMAS LO QUE HACES PARA
GANARTE LA VIDA?

CAPITULO II

EL PROCESO QUE TE LLEVARÁ A SER UN VENDEDOR EXITOSO

Empezaré este relato con unas preguntas que todos nos hacemos: ¿Por qué algunas personas logran convertirse en millonarios, mientras que otras sólo sueñan en conseguirlo algún día? ¿Será que un millonario trabaja el doble que los demás? ¿Acaso es más inteligente, ha recibido una mejor instrucción o ha tenido mejores oportunidades en su vida?

2.1. CONSULTANDO A UN HOMBRE ACAUDALADO

“Nadie que piense que no puede hacerse rico, llegará a conseguirlo”

Definitivamente no creo que esos sean los elementos correctos. En cambio, sí creo que en todo éxito están involucrados la sinceridad, la claridad y el entusiasmo. Profeso la profunda convicción de que el conocimiento y el deseo te llevarán inevitablemente a conseguir lo que anhelas, aunado a la felicidad que brinda el hacerlo.

En este capítulo quiero invitarte a recorrer juntos un camino, quiero que me permitas confiarte un secreto y me dejes revelarte las técnicas que te permitan cambiar tu situación financiera, alcanzar un equilibrio interior, tener fe y darte cuenta del extraordinario poder que ejerce nuestra mente en nuestra forma de pensar y de visualizar el mundo de los negocios.

2.1.2. LA IDEA Y EL TRABAJO APASIONADO

Para hacerte millonario es indispensable tener la idea de conseguirlo, poseer esa convicción, no tener miedo, seguir pensando y trabajando incansablemente hasta conseguirlo. Sabemos que pocos lo consiguen y muchos se quedan en el camino.

Te has preguntado con toda sinceridad: ¿Por qué no soy rico en la actualidad? Si no lo has hecho, entonces tal vez es la primera pregunta que se debería plantearte. Otra pregunta obligada es: ¿Amas lo que haces para ganarte la vida? Yo supongo que sí, pero ¿es verdad?

2.1.3. DISFRUTAR LO QUE HACEMOS

Todos los millonarios que he conocido aman y disfrutan sus ocupaciones. Trabajar para ellos se ha convertido en un entretenimiento que disfrutan intensamente y para muchos es su pasatiempo favorito.

Sin duda esa es la razón por la que muchos ricos no descansan, pues se privarían de uno de sus placeres favoritos. Ellos siguen trabajando a pesar de ser bastante ricos. Aunque disfrutar el trabajo es indispensable e imprescindible, la verdad es que para hacerse rico no es suficiente, existen más secretos.

2.1.4. CREER QUE PODEMOS

Otro de los secretos consiste en que Nadie que piense que no puede hacerse rico, llegará a conseguirlo, es decir, la mayoría de la gente que fracasa no está convencida de su capacidad para triunfar. Esta es la razón por la cual tienes que creer que puedes hacerlo, después anhelarlo apasionadamente y no tener impedimentos de imaginación. La verdadera razón del éxito está guardada en el interior de cada uno. Debemos ser genios a la hora de percibir nuestras ideas y pensamientos, además de hacer las cosas de manera sencilla y clara.

Las personas que ganan dinero arriesgan, gastan, invierten y dedican su tiempo en tra-

bajar para encontrar su realización personal, profesional y finalmente disfrutar de los beneficios de su éxito y de sus ingresos. Eso es lo que hacen los ricos. ¿Acaso no es así?

Las personas que pierden el tiempo esperando las condiciones perfectas para que todo salga a la medida, sin complicaciones, jamás consiguen hacer nada. El momento ideal para la acción es AHORA. Si quieres triunfar en la vida debes estar convencido de que no tienes más alternativas.

No te esperes a tener todos los elementos, no vaciles, ni te resistas a correr todos los riesgos. De lo contrario, no llegarás a ningún lado. Si quieres que algo suceda, debes de sacar la fuerza de las fibras de tu corazón y no dudar.

Tu mente y tu espíritu deben de estar maduros, listos, seguros y tener mucha fe en la posibilidad de generar libertad económica, ya que ésta es la auténtica comprensión del secreto.

2.1.5. FÍJATE METAS

La mayoría de los ricos que conozco me han confesado que triunfaron en el momento en el que se fijaron una meta y un tiempo para conseguirla. Si no sabes en dónde estás, ni a dónde quiere ir, lo más probable es que jamás llegues a ninguna parte.

Por lo tanto, lo primero que te debe quedar muy claro es precisar y pedir exactamente lo que queremos. Si tu petición es confusa, lo que recibas también lo será. Si pides el mínimo, el mínimo recibirás, por eso no de-

bes de sorprenderte si eso es lo que recibes. Después de todo ese fue el esfuerzo máximo de tu imaginación. Es muy importante entender este razonamiento. ¿No lo crees? La vida quiere saber exactamente qué esperas de ella, si no pides nada, nada conseguirás. Todo depende del deseo y el esfuerzo por conseguir lo que uno desea, debemos pedir con inteligencia y dedicación.

2.2. LA IMPORTANCIA DE TENER SEGURIDAD EN SÍ MISMO Y UNA GRAN AUTOESTIMA

La forma de pensar de cada uno es válida y se debe de respetar. El único problema es que su actitud es la causa de su actual situación, las circunstancias externas en realidad no tienen mucha importancia. Tenlo presente siempre: todos los hechos de la vida, sean emocionales, sociales o profesionales, son el reflejo de tus pensamientos. Es muy importante y cierto este principio, todo en la vida es cuestión de actitud. La vida es exactamente tal cual nosotros nos la representamos. Todo lo que le ocurre, le sucede debido a sus pensamientos. De manera que si usted quiere cambiar su vida, debe de comenzar por cambiar sus pensamientos

No creas que estoy en contra de la inteligencia, muy al contrario. La lógica y el razonamiento son necesarios para conseguir el éxito, pero no suficientes. Estos poderosos recursos deben de ser instrumentos y fieles sirvientes, nada más. En muchos casos se convierten en obstáculos en el camino de los grandes logros, que son creados solo por aquellos que tienen confianza en sí mismos y fe en los poderes de la mente. Estas personas de éxito, jamás permiten que las circunstancias les preocupen demasiado, y esto atrae la fortuna hacia ellos de una forma casi milagrosa.

Si observas con atención, puedes ver que las circunstancias que tuvieron que afrontar en el pasado los grandes triunfadores, no eran menores a las que hoy en día deben enfrentar nuestros contemporáneos. A menudo,

fueron incluso más difíciles, pero esta situación simplemente les llevo a buscar aún con más ahínco en sus recursos interiores.

Todos los grandes triunfadores creían firmemente que conseguirían grandes logros. Todos aquellos que se hicieron ricos, estaba profundamente convencidos de que se harían ricos y por eso triunfaron.

Toma en cuenta que Roma no se construyó en un día. Dentro de cada uno de nosotros se encuentra Roma. En cada caso, esta ciudad es exactamente como cada quien se la imagina. Su dimensión corresponde al tamaño que le asignes. Poca gente sabe que esta ciudad existe en su interior. Algunos lo saben, pero no la alimentan adecuadamente o está limitada por las circunstancias y su la manera de pensar.

Los límites que te impongas y fijes, formarán eso que comúnmente se conoce como tu Autoimagen. Todo depende de la grandeza y la seguridad de tu manera de pensar. La mayor limitación que el hombre puede imponerse a sí mismo, y en consecuencia el obstáculo más grande a su triunfo, es la mente y su sistema de creencias. Amplía tus límites mentales y ampliarás tu vida. Las condiciones de tu vida habrán cambiado como arte de magia. Esto te lo juro.

¿Cómo puedo saber cuáles son mis límites mentales? Estos límites están relacionados a tu propia autoimagen. Te invito a escribir en un papel cuánto quiere ganar el próximo año, y en la medida que sea tu seguridad, en esa medida serán tus ganancias. Por favor, escríbelo, haz tu propio cheque para que lo cobre en seis meses.

CHEQUE 8633

NOMBRE _____

DIRECCIÓN _____

PROPÓSITO _____

CANTIDAD _____ \$

1335 6358 5321 813 _____ BANCO

Una cosa esta muy clara, no se puede ser rico si no está convencido de que quiere y puede hacerlo. La imagen que usted tiene de sí mismo, debe de corresponder a la imagen de una persona que puede hacerse rica.

Te preguntarás: ¿qué requiero para hacerlo? Tiene que comenzar por fijarte un objetivo que consideres atrevido, pero al mismo tiempo razonable. De otra manera te resultará difícil creer en ello. El secreto de una meta es que debe de ser al mismo tiempo ambiciosa y estar a su alcance. Jamás lo olvides cuando al final tenga que fijarse una meta. Por otro lado, no olvides que la mayoría de las personas son sumamente conservadoras, tienen miedo de que sus límites mentales se rompan y no las puedan cumplir.

Están acostumbradas a llevar una existencia mediocre y no quieren más, convencidas de que así es la vida. Están demasiado asustadas para soñar. Pero tú no debes de tener miedo de ampliar tus límites mentales, ya que con el solo hecho de pensar o escribir cuánto quieres ganar y en cuánto tiempo, es el momento de poner a trabajar tu creatividad y definir el “cómo hacerlo”. Es el momento de poner toda tu inteligencia, energías, estrategia y pasión para lograr conseguirlo.

Mientras no te acostumbres a pensar que te tiene que ir muy bien económicamente, mientras no lo integres a tu vida, y por lo tanto en sus pensamientos más íntimos, nada podrá ayudarte a hacerte millonario. Es necesario reflexionar sobre este principio que te guiará en tu actitud, deseo y esfuerzo que deberás emplear desde ya y para siempre.

2.3. EL PODER DE TUS PALABRAS

Tal vez te preguntes: ¿a poco me voy a hacer millonario con sólo pensarlo, si ni siquiera sé a dónde voy a trabajar?, o tal vez estás muy joven y no lo crees. Tienes todo el derecho del mundo de no creerlo con esa frase loca, o más bien te puedes preguntar: ¿Cómo

puedo convencerme a mí mismo? La edad no representa ningún problema, de hecho últimamente muchos millonarios son jóvenes, la edad no es una barrera. El principal obstáculo es desconocer el secreto, o conocerlo y no aplicarlo. En realidad hay un único medio para conseguirlo. Y es el mismo medio utilizado para persuadirte de que no podría convertirte en millonario, a pesar de que lo deseabas.

Durante los próximos días o en unas pocas semanas como máximo, desarrollarás la personalidad de un millonario instantáneo. Como es lógico, tendrás que derribar todas las barreras que construiste por años en tu cabeza. El secreto reside en las PALABRAS, combinadas con IMÁGENES, que es la forma particular que tienen los pensamientos de expresarse a sí mismos.

Cada pensamiento tiende a manifestarse en su vida de una manera u otra. Cuanto más fuerte sea el carácter de una persona, más poderosos serán sus pensamientos y más rápidamente tenderán a convertirse en realidad, formando así las circunstancias de la realidad y de su vida. Carácter es igual al destino.

El deseo es lo que mejor apoyará tus pensamientos y, por consiguiente, tu destino. Cuanto más apasionado sea tu deseo, con más rapidez aparecerá en tu vida las cosas que desea. La mejor forma de hacerse rico es desearlo fervientemente. En cada aspecto de la vida la sinceridad y el fervor son ingredientes necesarios para el éxito.

Sin duda el deseo ardiente es necesario, pero no suficiente, pues el otro ingrediente es la FE. Tú debes de creer que te convertirás en millonario. La única manera de tener FE es repitiendo las palabras. Las palabras tienen un impacto extraordinario en nuestra vida interior y exterior. La mayoría de las personas desconocen totalmente este principio o no lo utilizan, pero cuando lo hacen muchas veces son en detrimento propio. Cuidado, las palabras son muy poderosas, no te hagas daño tú mismo.

Esto es muy cierto y recuérdalo siempre: Cuando la imaginación y la lógica están en conflicto, la primera invariablemente es la que triunfa. Cuidado con las amenazas imaginarias porque no existen y ocuparse de ellas solo causan desesperación.

Es importante comprender con la cabeza y el corazón. Ahora ya sabes que las palabras afectan profundamente nuestra vida, lo queramos o no. Un pensamiento, aun cuando sea falso puede afectarnos, porque creemos que es verdadero. Pero cuando aprendemos a distinguir la veracidad de un pensamiento, nuestra mente recobra o mantiene la calma. La mente es la que le da significado a las amenazas, sean falsas o verdaderas. Porque de haber estado escrita en un idioma que tú desconocieras, ni siquiera le hubiera puesto la más mínima atención.

En el futuro, cada vez que te encuentres cara a cara con un problema y el camino hacia la fortuna esté lleno de obstáculos, recuerda que esta amenaza se está creando en tu mente. Dígase así mismo que el problema al que se enfrenta tiene tan poco que ver con usted, como ocurrió con otras amenazas que resultaron ser falsas.

Jamás debes de permitir que un problema adquiera tanta importancia ante tus ojos a tal grado de traumatizarte, asegúrate de que no te provoque ansiedad, ira, resentimiento, frustración o cualquier otro pensamiento o emoción negativa que afecte tu desempeño. Cerciórate de ello y cuida tus defensas contra estas situaciones.

En el momento en que alcances este punto, y reconozco que no es fácil, dominarás una técnica infalible y serás capaz de alcanzar

todos tus sueños. Sin embargo, permítame que te haga una advertencia. El viaje será largo y muy duro antes de que consigas dominarlo. Pero no renuncies jamás. Te lo aseguro, el esfuerzo valdrá la pena. Tengo confianza en que algún día llegarás a comprender que éste es el fin último de la vida. Lo demás no tiene importancia.

La vida puede ser bella, catastrófica o aburrida según el estado de animo de cada quien. No te tomes a pecho los problemas y las amenazas. Trata todo el tiempo de ser la persona más optimista del mundo. Uno de los mayores principios de la mente consiste en estar convencido de que el mal no existe.

El mundo no es sino el reflejo de tu mundo interior, una combinación de pensamientos, emociones y sentimientos que exteriorizan tu ser y que las percibes a través de sensaciones. Las condiciones de nuestra vida no son otra cosa sino el reflejo de cómo vivimos nuestra vida interior, ya que si no tienes debilidades y nada que atraiga los problemas o el mal, entonces el peligro no te tocará ni to amenazará. Conoces a personas con estas características, te aconsejo que platiques con ellas.

Es importante reafirmar que el mal, la mala suerte y el castigo son creencias aprendidas de tu cultura, que provocan una manera de vivir llena de supersticiones y, por tal motivo, debemos de concentrarnos en una filosofía sustentada en principios y valores que nos brinden una madurez, seguridad y libertad espiritual. Una excelente autoimagen y autoestima como guía que nos conduzca todo el tiempo por el camino del amor, en cualquier acto, pensamiento o acción que hagamos a cada instante.

Vive el presente disfrutando tu trabajo y el amor por los demás. Este es otro secreto de la auténtica riqueza. Si has fallado o cometido un error grave, te han juzgado y rechazado, te recomiendo que olvides, perdones y cambies para sentirte bien contigo mismo y puedas cambiar.

2.4 MANTENTE ATENTO A TUS PENSAMIENTOS INCONSCIENTES, PORQUE INFLUIRÁN EN TUS DECISIONES MÁS IMPORTANTES

Uno debe de estar atento a las vocecitas, al diálogo interior entre usted y su ego, ése con el que usted platica internamente, el que le responde preguntas, el que lo obliga a hacer cosas, a reaccionar para bien o para mal. Ése con quien solamente usted sabe lo que sucede en términos de positividad o negatividad y las repercusiones que ello tiene en su actitud y la forma de afrontar la vida.

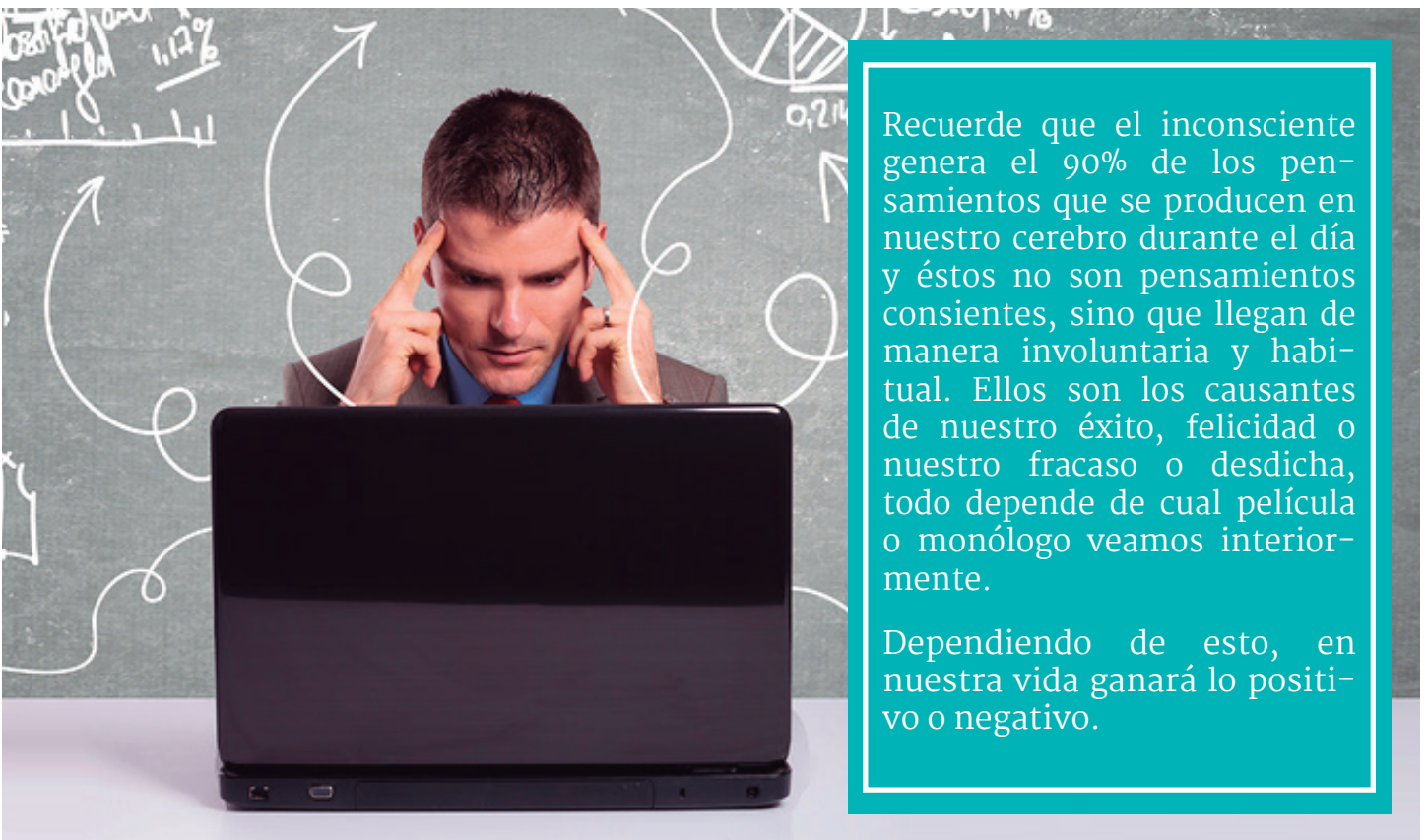
Acepte lo que dice como verdad cuando le genere beneficios, porque el secreto más grande de todos los logros está en la creencia. Si usted tiene fe en que es capaz de conseguir algo, lo conseguirá, ya sea constructivo o destructivo.

Déjame te explico, durante el transcurso de tu vida todas las frases, pensamientos, palabras, experiencias, acontecimientos se han ido grabando de manera imborrable en tu in-

consciente. Al final somos producto de nuestra memoria que se convierte en la imagen de nuestra propia persona. Esta puede ser segura, insegura, emprendedora, retadora, con ánimo o conformista, temerosa y con falta de visión y anhelos.

Sin darnos cuenta, nuestras experiencias pasadas y el monólogo interior que cada uno mantiene con uno mismo nos han convencido de que no podemos generar riqueza o nos han convertido en millonarios. Independientemente de que tengamos muchas cualidades, estemos capacitados, seamos inteligentes, tengamos un excelente carácter, estemos habilitados para hacerlo y contemos con dones y talentos. Nuestra autoimagen es tan poderosa que sin saberlo se convierte en nuestro destino.

Las circunstancias exteriores acaban encajando con la imagen que tenemos de nosotros mismos con enorme precisión. Por lo tanto, para transformarnos en una persona éxitos y rica, tenemos que elaborar una nueva imagen de nosotros mismos que podemos llamar nuestra metamorfosis existencial.



Recuerde que el inconsciente genera el 90% de los pensamientos que se producen en nuestro cerebro durante el día y éstos no son pensamientos conscientes, sino que llegan de manera involuntaria y habitual. Ellos son los causantes de nuestro éxito, felicidad o nuestro fracaso o desdicha, todo depende de cual película o monólogo veamos interiormente.

Dependiendo de esto, en nuestra vida ganará lo positivo o negativo.

¿Por qué? Porque nuestro inconsciente es influenciado por la voluntad. Y una vez que lo has influenciado en el sentido que desees y te interese conquistar. Semejante a la inteligencia, voluntad, astucia y afeite que utilizaste para conquistar a la mujer que enamoraste. ¿Te recuerda algo? Pues así serás capaz de obtener lo que desees de la vida.

¿Por qué? Por la sencilla razón de que tú y tu subconsciente estarán convencidos de que puede lograr las cosas que te propongas en la vida. Las aceptarás como verdaderas de la misma manera que ahora aceptas el hecho de que no puedes hacer nada más. Por lo tanto, podemos afirmar que todo hombre es el reflejo de los pensamientos guardados en su inconsciente.

El problema empieza cuando existe un conflicto de intereses entre el consciente y el inconsciente, pero es el consciente el que no quiere cambiar, el que se siente a gusto como está, el que prefiere su zona de confort y no está dispuesto a esforzarse por crecer, transformarse y trabajar para ser y alcanzar lo que usted quiere ser en la vida.

En esos casos extremos sería muy difícil y casi inútil insistir. Sin embargo, en el caso de aquellas personas que quieren, pero no pueden, es recomendable recurrir a la autosugestión a través de la repetición minuto a minuto en nuestra comunicación interior hasta darle una nueva forma a nuestra vida.

Algunos se repetirán constantemente que no tendrán éxito, que son unos fracasados, que están frustrados con su realidad, ya sea porque provienen de una familia de perdedores. Quizá porque han ido de fracaso en fracaso y ante sus ojos, su manera de pensar, de visualizar y sentir, parecería ser su destino. Y realmente no es que no tengan las cualidades, habilidades y conocimientos para triunfar, sino que así es como inconscientemente se conceptualizan.

El poder de tu autoimagen es reflejo de tu inconsciente. Él es el responsable directo,

por eso la repetición de fórmulas negativas o positivas que nos decimos tiene un impacto determinante en nuestras vidas, de ahí que podemos y debemos utilizarlo a nuestro favor. Podemos decir que el inconsciente es un esclavo muy poderoso que si nos descuidamos puede dominarnos.

No obstante, el lado débil del inconsciente es su ceguera, la cual podemos usar para nosotros provecho. Como dije, el secreto es simple. Todo depende de la repetición, al intentarlo empezarás a notar los efectos de esta fórmula.

La autosugestión juega un papel preponderante en nuestras vidas. Si continuas sin percatarte de ella puedes arruinarte la vida, vivir deprimido, irritado y muy frustrado. No trabajes en contra de ti mismo. Decídette a cambiar y a utilizar la autosugestión a tu favor para que tu poder interior quede a tu disposición. Basa tus juicios en los resultados que obtengas o puedas obtener a futuro y no tanto en criterios puramente intelectuales.

2.5 DISEÑA EL CAMINO Y UNA ESTRATEGIA A SEGUIR., SUEÑA CON METAS, OBJETIVOS Y CIFRAS.

Es muy importante registres tus propósitos, sueños y metas en un papel. Esto no hace ningún daño, los objetivos que te propones y las cantidades de dinero que quieres ganar se te harán cada vez más familiares si las escribes. Proyecta tu vida a corto, mediano y largo plazo, traza una meta, organízate y planea tus días y horas de lo que tiene que hacer para conseguir tus objetivos en la vida.

Muchas personas sueñan con ser exitosas y ricas, pero son poquísimas las que se preparan con mapas mentales, estrategias o planes concretos. Yo te invito a que traces tu propio proyecto, hasta que encuentres el que más te convenga. Inspírese, al fin y al cabo es tu plan personal.

No tiene que verlo todo el mundo para que lo juzgue o critique. Simple y sencillamente utiliza tu inspiración y deja que tu imaginación vuele libremente. Recuerde que cada quien es lo que piensa de sí mismo. Para hacerte rico, tienes que comenzar a soñar. Tiene que saber cómo cuantificar tu sueño en dinero, tiempo, dedicación, horas de trabajo, estrategia y plan de trabajo, nuevas relaciones, clientes y prospectos. Este es un ejercicio sumamente importante, es la afirmación y la orden que le darás a tu inconsciente y muy pronto te revelará quién eres en realidad y cuáles son tus ideales.

Si deseas crecer en la profesión que ejerces, ten en cuenta cuánto ganas actualmente y trata de conseguir éxito y riqueza de manera honrada y trabajadora, con el único y firme propósito de que cada año ganarás el doble que el anterior y así sucesivamente. Éste es el plan que te ofrecemos, que queremos para ti y en el cual te podemos ayudar, pues sabemos que es el único camino para lograrlo.

Lo importante es impregnar tu objetivo consciente con tu meta escribiendo fechas y cantidades, el resto lo hará tu inconsciente. A partir de ese momento mantente consciente y alerta y aproveche cualquier oportunidad. Créete y véndete como el mejor, porque así serás si realmente lo quieres. Esto te permitirá llegar a ser el más experimentado y habilitado, para hacerlo.

Tenemos una excelente imagen corporativa, por ese motivo contarás con más ventajas competitivas que la competencia, pertenecerás a una red de socios y, lo más importante, serás socio de la empresa. Eso es lo que queremos para los asociados de Verker, pero tú lo puedes aplicar donde quieras. De hecho ya empezaste a trabajar tu buena suerte, ya has dedicado tiempo, has puesto mucha atención y, en la medida que continúe leyendo, estarás más capacitado construyendo un mejor futuro para ti y tu familia en las ventas, en tu negocio, tu vida y en lo que se proponga de aquí en adelante.

Nunca y por ningún motivo permitas que te paralice la inseguridad, el miedo, la baja autoestima o una autoimagen negativa. Sería un error o un pecado, como dice mi esposa. Estas actitudes y pensamientos negativos tienen que desaparecer, ya que impiden la realización de tus sueños. Tú sabes que si no haces algo, no conseguirás escalar nuevos horizontes en el sendero de tu vida, el de tu familia, la sociedad, la comunidad y mucho menos tus metas personales.

Muchas veces, por un problema personal, no conseguimos lo que anhelamos. ¿Cuál es? Nos falta confianza en nosotros mismos y nos subestimamos en realidad, por eso te repito:

Las palabras son unos agentes extremadamente poderosos. Cuanto más fuerte se haga tu carácter, las palabras que pronuncies se convertirán en auténticos decretos.

Todas sus afirmaciones alimentadas por tu profunda convicción interior y fortalecida por los ejercicios de la repetición, se concretarán cada vez con mayor rapidez. El único problema es que este trabajo no se contrata, ni se manda hacer, nadie puede hacerlo por ti. Tú mismo deberás de repetir tu fórmula en voz alta noche y día, al menos cincuenta veces, esto permitirá que tus metas entren en tu mente con más fuerza y con el tiempo adquirirás vida propia. Pero solo se consigue con práctica, práctica y práctica. Así lo hacen los campeones mundiales.

Debemos de superar nuestras dudas, temores, inseguridades y nuestra baja autoestima, para eso estamos contigo, para ayudarte, capacitarte y habilitarte lo mejor posible para que seas exitoso, feliz y vivas una vida digna y placentera. No recetamos soluciones mágicas, solo brindamos conceptos, herramientas y consejos que si los crees

y los aplicas, llegarás a ser quien quieres ser. De esta manera, serás capaz de moldear tu futuro, de dejar atrás esa pobre imagen que tenías de ti y que te parecía una parte integral de tu persona y de tu imagen. Sé dueño de tu propio destino. ¿Acaso no es ese el anhelo secreto que tú tienes y que todo el mundo desea, aunque en muchas circunstancias nos negamos a admitirlo?

2.6. DISFRUTA EL TRABAJO, AMA LA VIDA Y PROPONTE SER FELIZ SIEMPRE

Otro secreto es el proceso de transformación y de conversión tanto interior como exterior que experimentarás y seguramente te encaminará a grandes beneficios en tu vida. De hecho, esto es lo que te permite adquirir la verdadera riqueza y disfrutar de la vida como ser humano, no consiste solo en la adquisición de posesiones materiales y de dinero. Sin embargo, esto es lo que más vas a disfrutar en tu vida.

Si durante tu realización profesional y la búsqueda de riqueza pierdes de vista el ser feliz, prácticamente no habrás conseguido nada en la vida. Ganar dinero se puede convertir en una obsesión que hasta te puede impedir vivir en plenitud. No hay ganancia cuando consigues lo que te propones, pero pierdes tu alma.

Tu alma es ama y señora de tus sentimientos y emociones, es la que genera las sensaciones corporales de lo que quieres realmente, percibe tus emociones, genera intuiciones y corazonadas, se manifiesta, siente y juega un papel súper importante en tu vida. ¿Recuerdas cuando has estado enamorado?

El éxito verdadero consiste en convertirse en un rico feliz, que disfruta la vida, no en un rico avaro, desconfiado que lo único que le obsesiona sea su dinero, incluso piensa que quien se le acerca es solo por su dinero. Estos hombres se enferman tanto, que se hacen viejos antes de tiempo, no disfrutaban la vida y, seguramente, su dinero lo gozará

alguien que ni de su sangre es. Estos hombres mueren víctimas de su pobreza interior y espiritual. Mi consejo es que procuremos estar mejor y mejor cada día en todos los sentidos.

La mayoría de la gente queremos ser feliz, pero muchas de ellas no saben lo que buscan y muy probablemente van a morir sin haberlo encontrado. Y si llegaran a encontrar antes, como no saben lo que están buscando, ¿cómo podrían reconocerlo?

“Cuando no se sabe a dónde se va, por lo general no se llega a ninguna parte”

Te voy a dar mi concepto de felicidad y la llave para conseguirla. No es una definición, así que se aplica a todo el mundo. Con esta llave sabrás en cualquier momento de tu vida si eres feliz. Especialmente, si estás haciendo lo correcto para ser feliz.

No quiero ser fatalista ni pesimista, simplemente pregúntate: ¿si fuera a morir esta noche, podría responderme a mí mismo, en el instante de mi partida, si he conseguido todo lo que me había propuesto para hoy? Solamente tú lo sabes.

Cuando cada día usted haga exactamente lo que tu interior le dicte, entonces te sentirás libre de abandonar el mundo. Sin embargo, para estar completamente seguro, tendrás que hacer lo que te gusta. Las personas que no disfrutan lo que hacen no son felices. Pierden su tiempo soñando con los ojos abiertos, en las cosas que les gustaría estar haciendo. Y dado que no hacen jamás aquello que sueñan, son infelices sin excepción alguna. Y cuando la gente no es feliz, no está dispuesta a morir. Esta filosofía está dedicada a los muertos vivientes que no logran hacer lo que les apasiona ni persiguen sus sueños.

LA LLAVE DE LA FELICIDAD

El secreto de la felicidad es vivir como si cada día fuera el último. Vivir cada día al máximo. Sé valiente para actuar de inmediato. Vive con este pensamiento en la mente. No debes morir con el terrible pensamiento de que tus miedos han sido más fuertes que tus sueños y que nunca descubriste aquello que podía disfrutar.

Conviértete en el amo y señor de tu vida y controla todos los hechos que le sucedan. La vida tal vez no ha sido como usted pensaba que debería de ser, con una serie de hechos más o menos impredecibles e incontrolables, en los que el destino y la suerte actúan como reyes.

En mi caso, una vez que conocí el secreto sentí que podía controlar mi destino, si dominaba mi mente. Empecé a darme cuenta de algunos cambios que ocurrieron en mí: seguridad, confianza, paz, serenidad, enfoque y claridad de lo que quería, toda una revolución en mi mente al repetir **CADA DIA, EN TODOS LOS SENTIDOS ESTOY MEJOR Y MEJOR.**

LA TRANQUILIDAD QUE SE LOGRA ES UNA GRAN MANIFESTACIÓN DEL PODER, tan necesaria para enfrentar los altibajos de la vida, la cual te ayudará a desarrollar un nuevo poder interior que te permitirá hacer cualquier cosa y dirigir tu vida exactamente hacia donde quieras ir. Esto es lo que queremos para ti: que cambies, que consigas tus metas, que seas feliz y disfrutes este juego de la vida.

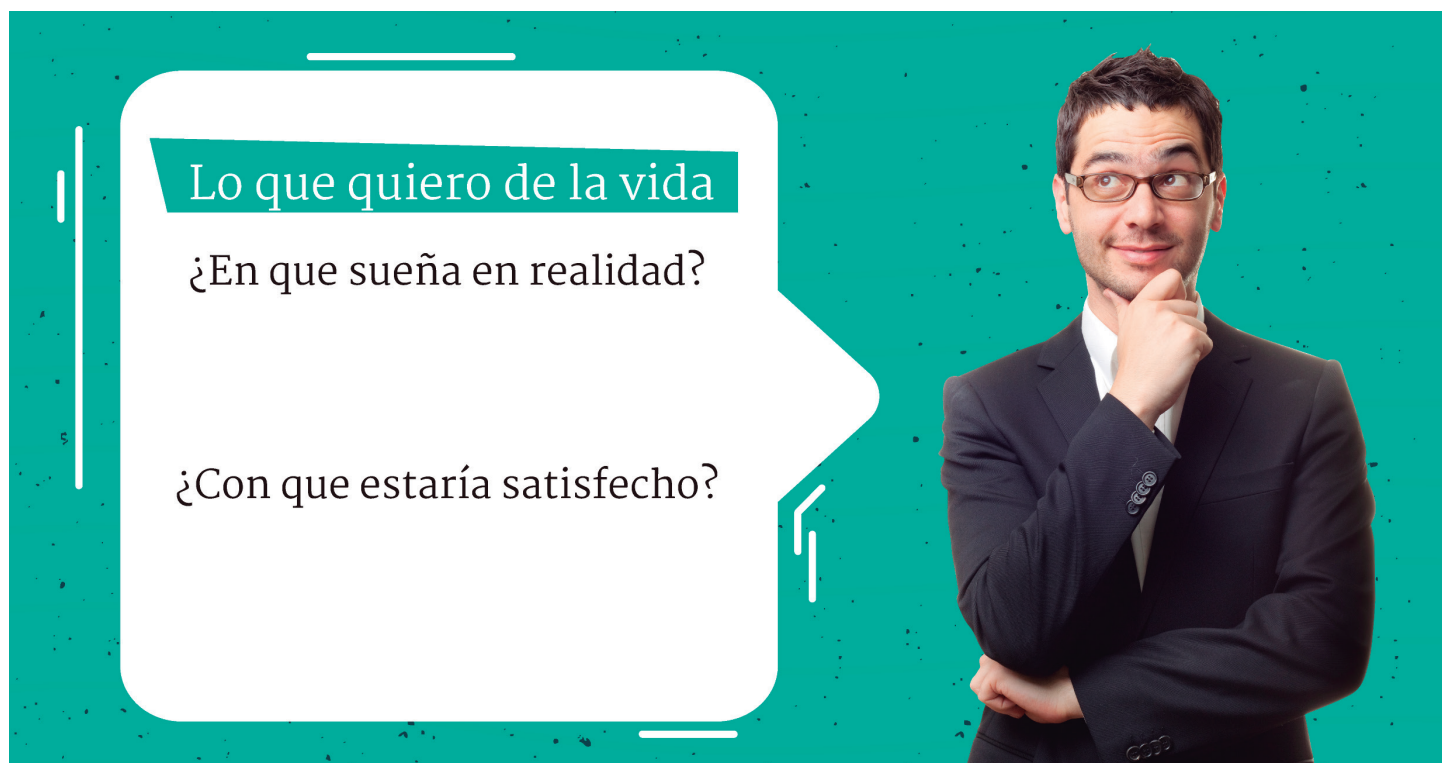
2.7. APRENDA A IDENTIFICAR LO QUE REALMENTE QUIERES DE LA VIDA

A estas alturas del camino ya sabe lo que quieres, cuándo, cómo y cuánto quieres en tus adentros, solo es cuestión de que lo escribas. Debes ser preciso y enfocarte en conseguir tus sueños. Piensa qué quieres realmente,

piensa en grande para llegar a ese nivel. Si no sucediera así, por lo menos estarás muy cerca. Una vez que termines de leer este libro, elaborarás tu autoevaluación personal y tu plan de vida para alcanzar tus éxitos.

Evita fervientemente que pase por su cabeza que no lo lograrás, no te pongas piedras mentales en el camino. Escribe con todo detalle lo que quieres de la vida, sin ocultar absolutamente nada. Por favor pon atención, te mostraré los límites de tus ambiciones y tus límites mentales con tan solo una pregunta. ¿En que sueña en realidad? ¿Con que estaría satisfecho? Anota todos los detalles, es muy importante, aquí empieza la noción del auto conocimiento personal de tu presente y tu futuro. En ti hay una parte que confía en lo que te he dicho y comentado anteriormente.

La otra parte está ciega, temerosa, insegura por culpa de los años, las situaciones que le ha tocado vivir, experiencias desafortunadas, la educación, sus padres, el entorno familiar y sus propios paradigmas y creencias. Pero todavía está viva. Solo espera una señal motivadora para despertarse, para convertirse en su sendero de su existencia, en lugar de ser un esclavo atormentado e indefenso ante



los acontecimientos. No le ha tocado pensar que quiere conseguir algo, que lo desea con toda su alma, pero que a la vez tú mismo la saboteas con otro pensamiento derrotista.

Escucha a esa pequeña voz interior que duerme en las profundidades de tu mente y dale más libertad para que se exprese a sí misma. Cuanto más repita la fórmula, más poderosa se hará y te guiará con mayor seguridad. Estoy hablando de la llamada intuición o corazonada, la voz de tu alma que te hace sentir emociones y sentimientos de seguridad y autoestima, que te llevarán al camino misterioso de tu poder secreto.

Ten la habilidad de observarte sin ningún prejuicio de ver en lo más profundo de tu ser quien eres realmente, dejando a un lado el ego, los deseos, los anhelos y adentrarte en tu interior, el conocerte es dejar de vivir de forma monótona.

Conócete y acepta humildemente quien eres realmente, sacúdete y olvida todos esos pensamientos, sentimientos, emociones y sensaciones que te han llevado a empequeñecer tu vida, que no te dejan crecer, que te han mantenido estancado y dedícate de forma sincera y madura a trabajar por lo que te llevará a transformarte a crecer y llegar a ser lo que realmente quieres ser.

2.8. LOS VERDADEROS SECRETOS DEL TRIUNFO

Cada suceso o acontecimiento es una experiencia diferente ¿sabes por qué? Porque debemos de vivir el aquí y el ahora, olvídate del pasado y del futuro. El secreto es muy simple. Todo reside en la concentración mental. Mientas más se concentra tu mente, más vivo está el presente, más absorta está en lo que hace. La concentración es clave del éxito en todas las facetas de la vida.

Cuanto más aumente, podrás trabajar con mayor rapidez y eficacia en lo que hagas y podrás descubrir los detalles que los demás pasan por alto. La gente exitosa que

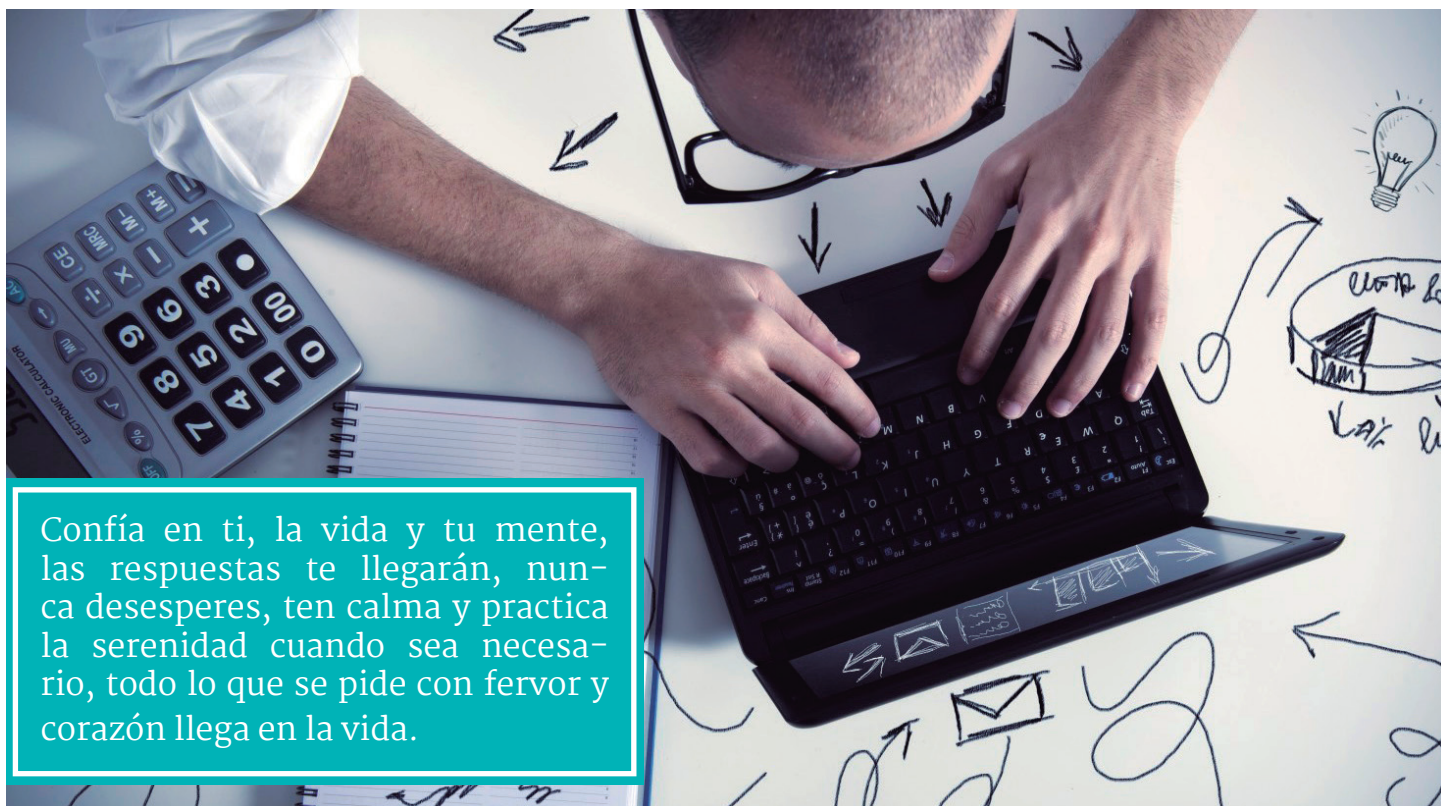
triunfa ha aprendido a prestar atención a los detalles. Sin duda son muy importantes.

El estar concentrado te permite innovar, emprender lo que te propones, hacer observaciones sabias sobre las cosas, juzgar correctamente a las personas y te hace realista en el auténtico sentido de la palabra, ves las cosas tal como son.

La cortina de pensamientos y ensueños que se encuentran en la mayoría de las personas ya no perturbarán tu visión de las cosas. Queda claro que la mayoría de la gente va por la vida como sonámbulas. Nunca están en el presente, parecería ser que sus errores y sus fracasos les persiguen. Sus mentes están dominadas por el miedo al futuro o el resentimiento y dolor del pasado.

La imagen que hoy tienes de ti mismo cambiará. Cada ser humano somos un enigma para los demás y también lo somos para nosotros mismos, esto se debe a la falta de concentración. Gracias a la concentración, comprenderás por qué estás en el lugar exacto que ocupa en este mundo. Poco a poco lo verás más claro y simple. De pronto expresarás algo así como: ¡Éste soy Yo! Así experimentará la sensación de tu destino. Comprenderá tu razón de ser y experimentarás un sentimiento de aceptación en tu mente.

El destino ha sido para ti el símbolo de la vida desde el principio de los tiempos. Si consigues el control sobre tu mente, comprenderá el porqué de la existencia. Los problemas son experiencias, las penurias y tribulaciones que cada uno de nosotros debe atravesar para comprender la verdadera belleza de la existencia. El sufrimiento tiene un lado positivo que nos conduce a la luz, por eso te hará alcanzar tus objetivos y tu realización personal. Un problema solo es un problema cuando se



Confía en ti, la vida y tu mente, las respuestas te llegarán, nunca desesperes, ten calma y practica la serenidad cuando sea necesario, todo lo que se pide con fervor y corazón llega en la vida.

piensa que lo es. La mayoría de la gente lucha contra los problemas, lo que debemos de hacer es caminar por encima de ellos. Confía en ti, la vida y tu mente, las respuestas te llegarán, nunca desesperes, ten calma y practica la serenidad cuando sea necesario, todo lo que se pide con fervor y corazón llega en la vida.

Procura vivir seguro de ti mismo. No caiga en la trampa de aquellos que actúan pero que, interiormente, están convencidos de que no triunfarán. Casi siempre comienzan como perdedores. Pon tus pensamientos y acciones y procura estar en armonía contigo mismo.

Trabajar firmemente convencido de que la solución ideal para tu problema ya existe. El poder de tu mente y la magia de tu voluntad atraerán la solución a tus problemas por caminos que ni siquiera sospechaba que existían. Convéncete interiormente de que triunfarás y así será. No dejes lugar a las dudas, éstas pertenecen a la oscuridad.

De hoy en adelante perteneces al reino de la luz y la vida que brinda el optimismo. Estos dos poderes están en constante conflicto. Lucha con firmeza contra la duda, porque la duda también es un pensamiento y, como todos los pensamientos, tienden a materializarse en la vida.

Cuando empieces a ganar dinero en el desempeño de tu profesión te dará cuenta de lo importante que es la actitud mental, el poder de tus deseos y el hecho de ser capaz de canalizarlos por medio de uno o varios objetivos específicos. Recuerda nuestras convicciones más profundas siempre se hacen realidad.

Éste es el fin que buscamos y una vez que hemos tenido la oportunidad de hacer dinero, éste tiene que circular y dar la vuelta, no podemos atesorarlo egoístamente. Dios nos dio la oportunidad de crear algo y el fin máximo es compartirlo y multiplicarlo con los demás, ponerlo a la disposición de gente que desee seguir el camino y cuente con la oportunidad de crecer. En ese aspecto tengo que ser generoso y compartir este modelo de negocio, práctico, eficaz y rentable; que si no

fuera por haber eliminado la duda y el miedo, difícilmente estuviera compartiéndolo contigo y otras personas, para que lo conozcan y aprendan de él. De tal manera que si resulta de su interés, encuentren en él una oportunidad y una forma de generar riqueza.

Mi compromiso contigo, el destino y la vida, es éste precisamente: poder compartir determinados conocimientos que aprendí y practiqué durante muchos años y que el día de hoy me complace infinitamente el hecho de que tengas la oportunidad de conocerlos. Yo sé que muchos de los conceptos, experiencias y enseñanzas que aquí pretendo comunicar, tú ya los sabes, no te mortifiques por eso. Toma lo que te convenga y lo que no deséchelo. Pon en práctica lo que necesites, lo que no tírelo por la borda.

Inicialmente, este libro lo escribí para mí en mi proceso de conversión. Hoy es para mí un privilegio poder compartirlo contigo. Sabes una cosa, me siento muy complacido de haberlo escrito.

Créeme que me ha sido de gran utilidad en mi vida, con mi familia, el trabajo, mi matrimonio y, sobre todo, en la manera de sentirme, de valorarme y de poder hacer lo que hago, pero muy especialmente en poderlo compartir. Estoy seguro que al finalizarlo, tú serás un gran vendedor, emprendedor o empresario seguro de sí mismo y exitoso.

Estoy convencido de que todas las señales llegan en el momento oportuno, nadie sabe ni el día ni la hora. Hay una cosa más que necesito decirte, los secretos que te he transmitido son válidos para alcanzar todas las metas que te hayas fijado. En realidad el dinero que pueda ganar y el negocio que en un futuro pueda hacer usted o podamos hacer usted y yo, no es porque el dinero me interese mucho.

En el fondo era solo una manera de retarme y enseñarle estas técnicas a quienes las necesitaban, especialmente lo que se refiere al poder de la mente. La posesión más

grande que tiene el hombre es la libertad y la riqueza da libertad. Por eso será bueno para ti que la conozcas. Conseguir esta libertad fue el anhelo y la meta de toda mi vida. Hoy me toca servir y ayudar. A ti te toca descubrir quién eres en realidad. La verdad te hará libre para siempre.

Con todo cariño quiero recomendarte y desearte finalmente haga lo que haga, que lea y prepárese día a día, le será muy útil, no cometa el error que la mayoría de los mexicanos cometen con los libros, unos piensan que el contenido de estos es inútil, otros creen que ellos están reinventando el mundo y no se benefician del contenido de estos, y por eso repiten los mismos errores de mucha gente que al no prepararse y capacitarse dejan de ganar, pierden mucho tiempo y dinero.

Tampoco caiga en la otra trampa de confiar implícitamente en el contenido de los libros y permitir que piensen por usted. Usted tiene un viaje que hacer, una historia que contar y un destino que labrar, usted tiene una misión en la tierra, un propósito y antes de que se vaya de este mundo tiene que trascender

Finalmente para conseguir lo anterior utilice más ese precioso bien que Dios le dio: su cabeza. Es todavía el mejor invento en lo que a pensar se refiere, según me han dicho. Por desgracia, la mayoría de la gente no pensamos o nos la pasamos pensando que pensamos. Son realmente pensamientos, ideas, imágenes de nuestro inconsciente, pero pensar-pensar no.

Así es la naturaleza humana. Tendemos a inclinarnos a darnos salidas fáciles, al menos en apariencia. La naturaleza, los sucesos, el destino y el instinto conquistan a la mayoría de las personas. Asegúrese siempre de que su mente sea la vencedora.



"EL TEMPESTUOSO MAR DE LA LIBERTAD
NUNCA ESTÁ LIBRE DE OLAS"

CAPITULO III

LA NECESIDAD DE UN COACH PARA SORTEAR DIFICULTADES

Ahora que quieres emprender un nuevo camino en tu actividad laboral o la que elijas, te daré una serie de conceptos a través de un plan de acción y una estrategia para enfrentar la adversidad y los cambios que se presentan en la vida.

ES FÁCIL DEJAR AL MIEDO PARALIZARTE, SIN EMBARGO, TIENES MÁS CONTROL DE LA SITUACIÓN DE LO QUE PIENSAS.

“no puedes controlar las cosas que te suceden, pero sí puedes controlar cómo respondes a ellas y eso a su vez repercute en el efecto que éstas causan”

Todos sabemos o hemos sentido que el miedo y la adversidad son sensaciones en una economía cambiante y con altibajos. A pesar de lo mala que pueda ser la situación económica actual, también aparecen nuevas oportunidades. Es fácil dejar al miedo paralizarte, sin embargo, tienes más control de la situación de lo que piensas. Todo depende de cómo te enfrentes a las adversidades que se te presentan en la vida, esa es una fortaleza y virtud que debes de trabajar y una elección muy importante y que realmente importa.

Esta narración está repleta de casos de gente y empresas que han logrado no sólo sobrevivir, sino crecer y triunfar en los peores momentos. Lo que tienen en común es la actitud con la cual se han enfrentado a la adversidad. Existe una verdad probada: no puedes controlar las cosas que te suceden, pero sí puedes controlar cómo respondes a ellas y eso a su vez repercute en el efecto que éstas causan.

3.1. MI TESTIMONIO: LAS OLAS QUE ME SACUDIERON INTEMPESTIVAMENTE

Si te preocupa el futuro, dudas de tu capacidad y el destino, la desesperanza te arropa y

tu situación te produce ansiedad. No te mortifiques, sé muy bien cómo te sientes. Viví un periodo muy largo en mi vida sintiéndome así. Lo ocasionaron unas malas jugadas en los negocios, donde tenía asegurada mi independencia financiera después de haber trabajado arduamente en unos proyectos por años, aportado todo mi tiempo, experiencia, trabajo, relaciones y resultados. El día que el proyecto estuvo listo y que por fin llegó el día de cosechar, producto del esfuerzo, mi paga fue el desconocimiento a un trato, irracionalmente carente de toda ética y moral, un rechazo injusto y sin razón aparente.

Cuando realmente tu servidor fue el que había trabajado, el que había resuelto los problemas y de esa forma fue mi paga. Esa fue una realidad que el día de hoy es historia y que hoy por hoy, sólo aporte cosas positivas para que se logrará dicho proyecto y fuera toda una realidad, un gran negocio inmobiliario para quienes me contrataron, pero no para mí en lo personal. De hecho desde el día que me dieron esa noticia jamás me han vuelto a hablar. Me sentí como el “Piojo” Herrera, quien después de ganar la Copa América fue despedido.

Este rechazo y humillación me ocasionaron una serie de sentimientos y emociones

encontradas. En ese momento y por una larga temporada no tuve la capacidad, sabiduría e inteligencia para sobrellevar y aguantar lo que yo consideré una traición, humillación y utilización.

Pensé que era lo peor que me había pasado. Me encontré en una etapa mi vida donde estaba construyendo una casa grande en un fraccionamiento exclusivo, con tres hijos estudiando en escuelas privadas. Era una vida modesta pero con gastos que cubrir mes a mes, sin más ni más. Me desmoroné, seguí trabajando pero perdí mi competitividad y rendimiento, mi ánimo era otro y mis sentimientos no me dejaban ser. En pocas palabras, fueron los años más duros y difíciles de mi vida.

Realmente las cosas pintaron mal: tuve que vender mi casa y con el producto de la venta viví una temporada sin producir. Vivía inseguro, molesto, dudoso del futuro y frustrado, pero a pesar de eso tenía sueños, tenía ganas de salir adelante. Sin embargo, no podía, había algo en mi mente, mi corazón y mi alma que no me lo permitía. Me refugié en hacer ejercicio, estudiar una maestría y leer libros que compraba de acuerdo a mi estado de ánimo, para tratar de salir de ese estado que me mantenía encerrado. Todo pintaba mal desde mi punto de vista: trabajaba y realizaba muchas actividades con la finalidad de volverme a sentir pleno y disfrutar la vida, pero nada resultaba. Pero un día me enfadé, me harté de sentir lo que sentía y toqué fondo.

Aprendí todo lo que tenía que aprender y decidí que tenía que tener otra actitud; que las cosas tenían que cambiar; que todo lo que había estudiado y leído todos estos años de desesperación y angustia tenían que servir para algo; que después de la tempestad tenía que venir la calma; que yo era más que un problema, una desilusión o una humillación y que yo había sido el responsable de magnificar ese evento durante muchos años. Así que dije “¡basta!”. En ese momento supe que tenía que cambiar mi manera de pensar, de actuar y de reaccionar a los acontecimientos

de la vida. Me dediqué a poner en práctica los libros que había leído, asumí el control de lo que iba a hacer en el futuro, empecé a soñar y poner en práctica los conocimientos que adquirí, volví a pensar y concentrarme en algunos proyectos, objetivos y metas.

Esto me llevó a poner manos a la obra en lo que sería mi futuro económico y tomar decisiones trascendentes en ese momento de cambio. Al final esas decisiones me llevaron a realizar el proyecto Red y plataforma inmobiliaria Verker, en el que me desempeño actualmente como director, capacitador, asesor y líder de una Red de promotores de bienes raíces y proyectos estratégicos de inversión.

En la actualidad pienso que pasé de ser rechazado ha impulsado; esas puertas que me cerraron me llevaron a cumplir mi misión y propósito que me habían encomendado en esta vida. Lo que por un largo tiempo fue un trago amargo pasó a convertirse en la mejor etapa de mi vida. Entendí que el secreto para afrontar las adversidades que se presentan en la vida estaba en la forma como percibimos y respondemos a los cambios que enfrentamos.

El tiempo ha pasado de prisa y quise escribir esta historia verdadera entre un amigo que influyó enormemente en mi superación personal y mi conversión al ver y percibir la vida desde otra perspectiva. Es por este motivo que quiero compartirla con usted, mis colaboradores y socios para que cuenten con un modelo que eventualmente pudiera ser un punto de referencia si hubieran atravesado o atraviesan una situación desesperante en su vida.

Este modelo nos permitirá sortear los problemas y las adversidades que se presentan en nuestro trabajo y nuestra vida. Después de todo, el mundo actual es muy cambiante, sus cambios muchas veces son drásticos y pueden venir aparejados de un despido, una crisis económica o la quiebra de un negocio. En fin, uno puede ser arrastrado por las vicisitudes del destino. Esto me hizo

reflexionar y me obligó a escribir esta fábula entre mi entrañable amigo y su servidor. Lo escribí con el fin de reconocer la buena voluntad, disposición y enseñanzas que me brindó mi amigo durante el tiempo que estuvimos colaborando juntos. A eso se debe mi interés en decirte que en la vida hay quienes pueden darnos lo que nos hace falta, son como esos ángeles de la guarda terrenales que nos manda Dios para que nos aconsejen con su sabiduría y experimentemos auténticos cambios en nuestra vida, con resultados reales, positivos y transformadores dignos de contar como los primeros inicios de Verker.

Tal vez sea una historia simple y corta, pero he descubierto que cuanto más nos acercamos a la verdad, más sencillas y eficaces resultan ser las lecciones. Además albergo la esperanza de que esta historia te proporcione el coraje necesario para emprender muchas acciones positivas que te permitan cabalgar sobre las olas de cambios que se producen tanto en tu vida privada como en tu trabajo.

Por experiencia personal, estoy convencido de que los seres humanos nos embarcamos en una búsqueda personal para encontrar nuestro destino. Pero frecuentemente, a través de las adversidades y los problemas, es el destino el que nos encuentra a nosotros. Durante esos momentos es cuando nos planteamos una serie de cuestiones importantes y tomamos decisiones que cambian de manera positiva el curso de nuestra vida.

Y estoy convencido de que una de las cuestiones más trascendentales que te puedes plantear es: “¿Quién soy? ¿Qué quiero hacer? ¿Hacia dónde voy?”. Esta es una historia real entre dos grandes amigos: “Dago”, Dagoberto Rodríguez Farías, y “Chícharo”, Cesar Octavio Sousa Valenzuela.

3.2. UNAS OLAS DE CAMBIOS

Era por el año del 2012 cuando empezó a fraguarse esta historia. Chícharo era un profesional y prestador de servicios que había

estudiado una carrera, tenía trabajo y todo en la vida le había salido bien. No le faltaba trabajo, tenía renombre y se movía como pez en el agua, desde muy joven era entusiasta, propositivo y sumamente emprendedor. Parecía ser que la vida le sonreía, estaba trabajando en unos proyectos que le resolverían su independencia financiera de por vida.

Un día es llamado a una reunión, donde recibe una noticia que lo sacó de la jugada y llevó a vivir una serie de sentimientos y emociones que lo frustraron como profesionista y lo condujeron a una vida de ansiedad que terminó en una depresión y ataques de pánico. Parecía que se había quedado solo en el mundo, con un futuro incierto, dudoso de sí mismo, peleado con la vida y el destino. Fueron momentos de mucha angustia y desesperación; se encontraba cansado y desesperado. Él siempre estuvo acostumbrado a trabajar y sortear los problemas y las adversidades, pero esta ola lo revolcó y lo desorientó por completo. Tenía expectativas de recibir la recompensa de un trabajo de siete años y lo que recibió fue el desprecio y rechazo de algo que nunca hubiera esperado, pues él había sido el centro de atención y la bujía de ese proyecto.

Parece que se sintió muy solo y para sus adentros se preguntaba: “¿cómo voy a salir de ésta? ¿Cómo voy a sacar a mi familia adelante?”. Además debía hacer frente a los compromisos económicos que cualquier proveedor tiene que cumplir. Se preguntaba constantemente: “¿Y ahora cómo voy a salir de esta, quién me podrá ayudar?”. Buscaba ayuda en libros, audiolibros, haciendo ejercicio, haciendo catarsis de lo sucedido y buscando consuelo en amigos, pero estaban muy ocupados, indispuestos o simple y sencillamente no les interesaba, y prefirió seguir así.

Un día en su caminata matutina Chícharo se encontró a Dago, un ingeniero de aspecto serio, metódico y con una cara de ser muy reservado. Dago acababa de jubilarse de una compañía y se disponía a viajar, emprender un nuevo negocio; tenía la intención de

construir un hotel en Parras, Coahuila. No tenía problemas económicos, había recibido una muy buena pensión y sabía muy bien manejar su dinero con éxito en la bolsa. En realidad Dago era una persona exitosa, muy modesta, pero sobre todo sumamente sabia e inteligente.

Durante la caminata Chícharo se animó a contarle su problema, asimismo le platicó de algunos proyectos que tenía en mente, como todo soñador. Dago se mostró interesado en ayudarlo, pues disponía de tiempo y a fin de cuentas no sabía estar quieto. Era de esos especímenes humanos muy raros que todo saben.

Dago le dijo a Chícharo:
Sólo te quiero confesar una cosa. Te voy a ayudar, sólo que prométeme una cosa.

Claro que sí, Dago,
¿en qué consiste la promesa?

La promesa, Chícharo, consiste en que vas a tener que aguantar vara de lo que te diga o aconseje. Vamos a trabajar profesionalmente y te pido que no me vayas a fallar; mi tiempo vale oro. ¿Estás de acuerdo?

Claro que estoy de acuerdo,
Dago, trato hecho.

En ese momento Chícharo se sintió muy contento y entusiasmado: sabía que alguien en lo estaba protegiendo, lo aconsejaría, le iba a enseñar muchas cosas y prácticamente se convertiría en su guía espiritual, coach y asesor. Después de empezar a trabajar por unos días, y una vez que Chícharo le contó santo y seña de su vida, la situación por la que estaba pasando y la oleada que lo dejó noqueado, Dago le comentó una cosa:

¿Sabes cuál es tu problema, Chícharo?
Sí lo sé, Dago, que estoy muy angustiado y dolido por la situación que me pasó y veo un futuro muy incierto.

No, ése no es tu problema- replicó Dago-.

Tu problema fueron tus expectativas de la gente y tus ambiciones personales, eres muy hipersensible y esperas mucho de la gente. Eso está bien en una edad temprana, pero no en una edad donde se supone que ya debes de estar preparado y maduro para cualquier suceso que te pueda ocurrir. Has vivido en los negocios durante mucho tiempo, supongo que ya deberías de estar preparado para estas situaciones.

Así es, Dago, tienes mucha razón. No supe sobrellevar los embates de la vida y un suceso en especial me doblegó, no dudo nada de lo que me has dicho, tienes toda la razón.

Mira, Chícharo, actualmente los tiempos están cambiando y la sociedad también: las cosas son un poco más difíciles que antes y por lo tanto tienes que esforzarte un poco más. Tienes que ser más inteligente, cambiar tu manera de pensar y crecer espiritualmente, es importante que perdones y le des la vuelta a esa página y agarres de nueva cuenta los toros por los cuernos, haz camino al andar; me has demostrado ser muy inteligente, y claro que confió en ti, sólo me falta darte una serie de consejos más durante este tiempo que pasaremos juntos.

Tras pronunciar esas palabras y habiendo trabajado toda la mañana, se marcharon a comer, para verse al día siguiente.

3.3. APRENDER A CAMINAR SOBRE LAS OLAS

Entonces ¿es sencillo madurar?- Preguntó Chícharo.

Lo es si sabes cómo pensar y actuar- respondió Dago mientras ingresaban al cubículo a trabajar.- Cada día tienes que decidir si eres empleado o emprendedor independiente o vas a esperar que te alimenten o vas a ir en busca constante de nuevos proyectos que te den el pan nuestro de todos los días.

Es una decisión que está basada en tus ideales, convicciones, pensamientos y en tus

actos. La decisión es tuya ¿Qué quieres ser, un triunfador o un fracasado; un vendedor o un profesional exitoso de las ventas?

La verdad, Dago, siempre he querido ser un triunfador. Admito que fracasé por una temporada, pero mi esencia y la misión que tengo en la vida es para trascender y prefiero volver a ser quien era antes de este suceso para poder triunfar de nueva cuenta, pero ahora a la “N” potencia, más capacitado, con más entusiasmo y con nueva imagen, ¿cómo la ves, Dago? ¿Podré volver a adquirir esa confianza e ímpetu que me caracterizó?

Perfecto- replicó Dago. - Tú puedes llegar a ser lo que te propongas, es un principio muy importante. Por lo tanto toma un papel y escribirás las cosas más importantes que te voy a comentar, por lo pronto escribirás lo siguiente: “Triunfar o fracasar sólo dependerá de ti”. Ahora - comentó Dago. - tendrás que cambiar y dejar atrás los miedos, los resentimientos, las dudas y volver a empezar, esas oleadas te han enseñado muchas cosas, despréndete de ellas y no vuelvas a cometer los mismos errores.

Fíjate, Chícharo - le comentó Dago. - A todos nos pasan cosas malas, de eso no cabe duda. El mundo no siempre es un lugar agradable. Algunas veces da la impresión de que estás sometido al capricho de las oleadas de cambio que arrasan tu vida. Las olas te golpean. Hacen que te vengas abajo y que pierdas el equilibrio. Pero tengo un pequeño secreto que debes saber. Es un secreto que las personas de éxito saben, por eso vuelve a anotar lo siguiente:

3.4. TIENES MÁS CAPACIDAD DE CONTROL DE LO QUE TÚ CREES

“Recuerda, Chícharo, que eres un triunfador. Los triunfadores no pierden el tiempo en boberías como navegar largas horas en el internet, hablar por teléfono, postergar las cosas, querer atender todas las redes sociales y andar tomando cafecito por aquí y por

allá.” Además no debes de pensar que estás expuesto a los caprichos del destino y a los acontecimientos negativos, sino que como emprendedor que eres, debes de estar convencido plenamente de que puedes influir en tu situación actual y en los resultados que consigas a través de tu manera de ver la vida, de tus convicciones y de tus actos positivos.

Tal vez no puedas controlar los actos de los demás, menos si son mal intencionados, pero lo que sí puedes hacer es controlar tus pensamientos y tus respuestas positivas a esos contratiempos y problemas, pues es eso lo que determinará siempre los resultados finales, apunta el siguiente principio por favor, que se resume en una fórmula: **A+P=R**

$$\text{Acontecimientos (a) + Respuesta positiva (p) = Resultados (r)}$$

Mira, Chícharo, este principio por desgracia no todo mundo lo sabe y lo practica, pues existen muchas personas que desgraciadamente dejan que las olas de la vida los destrocen y consideran que así debe de ser: se dejan llevar por esa ola y terminan ahogados en el mar. ¿Sabes una cosa, Chícharo? Lo importante es la manera de como afrontamos las adversidades y los cambios, pero lo más importante es nuestra respuesta ante esos cambios.

Estás de acuerdo conmigo en que todos tenemos adversidades en la vida; experiencias negativas, al igual que cualquier ser humano. La gente triunfadora sólo toma una actitud diferente. ¿Sabes por qué?

No sé, Dago. Mira: todos ellos aprovecharon el acontecimiento negativo y lo convirtieron en algo positivo. Aunque se encontraban atiborrados de problemas también, fueron capaces de considerarlo una oportunidad y convirtieron su infortunio en una

oportunidad. Esa es una prueba de la fórmula que acabas de anotar y prueba de que funciona. Sabes que todos en mayor o menor medida experimentamos olas de cambio a lo largo de la vida. Unas olas son pequeñas y otras tan intensas que te hacen dar un vuelco completo a tu vida, pero independientemente del tamaño del suceso y las circunstancias, la clave de todo está en la forma en que las afrontas. Lo malo está cuando ofreces resistencia, como si quisieras nadar en contra de la corriente. Es preferible que aceptes el cambio y la conviertas en tu amiga, aprender del suceso, salir fortalecido de la experiencia y cabalgar sobre éste.

3.5. PARA PROSPERAR DEBES IDENTIFICAR LAS OLAS DE CAMBIO Y CABALGAR SOBRE ELLAS

¿Pero cómo le hago, Dago?

Debes de tener confianza en que la adversidad no significa el final, sino que es el principio de algo mejor y más importante, además debes de planteártelo como una historia positiva. No te veas como víctima y te conmiseres de ti, asume el papel de un guerrero y de vencedor. Es importante que te convenzas de que todo sucede por una razón y hazte las preguntas adecuadas que te lleven a reflexionar positivamente.

Por lo que dices, Dago, es como si la tempestad arrasara con todo y tuvieras que empezar de cero y contarás con la oportunidad divina de pensar, decir y dedicarte a los que verdaderamente quieres. Te planteas cuestiones sumamente importantes y eso conduce a una serie de respuestas, de iniciativas personales y de cambios positivos que te cambiarán la vida.

Fíjate, Dago que lo estoy comprendiendo muy bien. No pienso arrojar la toalla. No voy a ser una víctima de los sucesos, creo que estoy empezando a prepararme para volver a comenzar. La adversidad no es el final, sino el principio de algo mejor si piensas que tus mejores días todavía están por llegar... y así sucederá.

3.6. MANTÉN UNA ACTITUD POSITIVA

Mira, Chícharo, - le advirtió Dagoberto- tal vez estés atento a aceptar el cambio y empieces a emprender acciones positivas, pero muy seguido pasa que a pesar de contar con la teoría, la práctica se complica al quererla implementar. Es en ese preciso momento cuando sientes el estómago vacío y la mente llena de dudas, pero no te mortifiques, es parte del proceso de desarrollo. Esta es la parte en la que el hecho de saber cómo debes pensar y actuar se ha de convertir en aquello que realmente piensas y haces. Como ya te comenté antes: vivir la vida y afrontar las adversidades es poner a prueba quién eres y en qué crees realmente.

Igualmente existen muchos distractores, acontecimientos negativos, coros de negatividad por todas partes y detractores. Tú camina, piensa y fíjate en lo que sí se puede y es posible. No pienses más que la vida es una amenaza; que no hay trabajo; que las oportunidades se acabaron y no hay esperanza o que no eres bueno o lo bastante fuerte para salir adelante. El trabajo que sigue es precisamente superar la negatividad como prueba final, mediante el poder del convencimiento.

3.7. TU CONVENCIMIENTO DEBE SER SUPERIOR QUE TU NEGATIVIDAD Y TUS DUDAS

Algo muy importante, Chícharo, es que si no crees en ti y no estás convencido de que puedes crear esa empresa de la que me has contado; que no puedes hacer más negocios; captar nuevos clientes; entablar nuevas relaciones; tocar puertas y que éstas se abrirán y que encontrarás la abundancia, nunca lo podrás lograr. Debes de creer en tu capacidad de volver a captar más negocios y creer que existe un mundo de oportunidades a tu alcance. Las convicciones positivas dan lugar a medidas eficaces.

3.8. EL EMPRENDEDOR POSITIVO ENCUENTRA MÁS OPORTUNIDADES

Es por eso, Chícharo, que es muy importante adoptar una actitud positiva que te sirva para cuando te invada la negatividad y cuando te enfrentes a ella. Fortalece tu convencimiento en ti y en lo que te propones, ya que con fe y una actitud optimista es posible cualquier cosa. Tú eliges: Fe o Miedo.

3.9. ELIGE LA FE EN LUGAR DEL MIEDO

Tú sabes, Chícharo
¿qué tienen en común la Fe y el Miedo?

No ¿me podrías explicar?
Lo que tienen en común la Fe y el Miedo, es la existencia de un futuro que todavía no ha tenido lugar. El miedo está convencido de que vendrá un futuro negativo, mientras que la fe apuesta por la llegada de un futuro positivo. ¿Por qué no creer optimistamente y esperar a que sucedan grandes cosas? Mucha gente elige el pesimismo y el negativismo. Piensan que sus mejores días quedaron atrás, en lugar de convencerse de lo contrario.

Como consecuencia de lo anterior este miedo los paraliza y les impide ponerse en marcha para emprender nuevas acciones y enfocan toda su vida en el "Tengo Miedo." Miedo a lo desconocido, Miedo a no ser fuertes, a no ser lo bastante rápidos o lo bastante buenos. Incluso existe el miedo al miedo.

Por tal motivo, y para cambiar de cuadrante, elige siempre la Fe, ésta te ayudará a superar el miedo que arruina tu alegría y tu éxito. Te ayuda a sobrellevar los momentos difíciles cuando quieres arrojar la toalla. La fe te proporciona energía, esperanza, inspiración y seguridad. Tu Fe y convencimiento en un mejor futuro te llevan hoy a emprender acciones eficaces: cómo crees en ti mismo y en el futuro, puedes emprender las acciones necesarias para crearlo.

3.10. TU FE EN UN FUTURO POSITIVO TE LLEVARÁ A EMPRENDER ACCIONES POSITIVAS DESDE YA

Fíjate, Chícharo, todos tenemos la opción de elegir de qué modo queremos ver el mundo. Puedes verlo como un lugar repleto de oportunidades y de abundancia o plagado de amenazas, al final acabarás por encontrar aquello en lo que crees. En lo personal te aconsejo que salgas adelante con la tarea de tocar puertas, captar propiedades y difundirlas entre tus potenciales clientes. Ahí está el verdadero negocio.

El mundo es enorme, un lugar inmenso de oportunidades, vitalidad y de vida, evidentemente tendrás que innovar, tendrás que utilizar nuevas herramientas tecnológicas, una nueva imagen corporativa y posicionarla con trabajo en el mercado a través de una red de socios. Especialízate, diferénciate, crea mayor valor a tus clientes y sorpréndelos con un nuevo modelo de negocios. Jamás te restrinjas, dale a conocer al mundo tus ventajas y tu nueva forma de operar.

¿Por qué no puedes conquistar un nuevo territorio; ofrecer un servicio más funcional y especializado? ¿Por qué no enfocarte en algo que nadie está haciendo actualmente? Piensa en grande y alberga esperanza de que vas a triunfar.

3.11. NO TE ACUESTES EN TUS LAURELES

Saca de tu ser toda la inmensa negatividad que tienes en tu cuerpo y libérate de ella,

con la firme convicción de que no persista. Tienes que encontrar el rayo de esperanza y de optimismo eterno que existe dentro de ti. Ese rayo se ha plantado en tu corazón para hacerte saber que eres mucho más que la suma de tus fracasos y que eres más importante que el total de tus derrotas.

- Si esperas alcanzar el éxito, finalmente lo lograrás.
- La única persona que puede limitar tus posibilidades eres tú mismo.
- No permitas que tu pasado determine tu futuro.
- En lugar de sentirte decepcionado por estar donde te encuentras, debes ser optimista sobre el lugar al que te diriges.

3.12. PROSPERA GRACIAS A LOS CAMBIOS

Ahora, Chícharo, que has encontrado un despertar de certidumbre en ti, debes de reforzar tu actitud positiva mediante la concentración y la acción. Mantener una actitud positiva te ayudará a sobrevivir, pero eso no es suficiente, sino que de hoy en adelante debes de actuar como un triunfador.

¿Y cómo es eso, Dago?

En primer lugar tendrás que trabajar y esforzarte mucho más que antes.

3.13. NADA SUSTITUYE EL TRABAJO

Cuanto más trabaja uno y cuanto más positivo se siente, más le sonríe la vida. Y en segundo lugar, debes de concentrarte más que los demás. Concéntrate en promoverte,

captar y difundir tus propuestas. Apártate de las distracciones, Chícharo, sigue este principio y que lo sigan tus socios. No sólo se trata de trabajar muy duro, sino también concentrarse en lo que uno quiere. Pregúntate todos los días “¿Cuáles son las cosas más importantes que tengo que hacer el día de hoy para conseguir lo que deseo?, ¿Qué distractores o malos hábitos no me permiten alcanzar mis objetivos?, ¿No estaré permitiendo que cosas irrelevantes y superficiales me roben tiempo y me impidan alcanzar mi objetivo?”. Simplemente estate más concentrado que los demás. Cuando lo logres comenzarás a prosperar en lugar de limitarte a sobrevivir. En lugar de caminar sin rumbo fijo, realiza tu plan de acción.

3.14. NO TE ACOMODES EN TU ÁREA DE CONFORT

Escucha esto muy bien, Chícharo, y quiero que se te quede grabado muy bien por el resto de tu vida. No sólo debes de trabajar mucho y estar concentrado en el trabajo, trabaja mucho y concéntrate en capacitarte, habilitarte de herramientas y de nuevas aptitudes que te harán más competitivo a ti y a tus colaboradores, busca un sistema novedoso de trabajo e impleméntalo bajo una filosofía y una cultura laboral. Es esto lo que te permitirá prosperar y sostenerte en el mercado. Es indispensable que le entregues a tus nuevos asociados el libro de filosofía y valores de Verker. Esto te permitirá estar alineado con tus socios y podrán brindar un mejor servicio a sus clientes.

Tú y tu equipo no se pueden detener cuando tengan suficiente trabajo para sobrevivir, sino que tendrán que trabajar mucho y seguir adelante hasta que prosperen y se consoliden. Debes de seguir adelante aprendiendo, creciendo, mejorando cada día. Es posible que tardes en hacer una cartera nueva de clientes. Cada día dedícalo a trabajar duro y no te conformes con lo que eres hoy en día, condúcete hacia el tipo de vida que has soñado vivir.

Y lo que es más importante: ahora estamos en un momento propicio para que aquellos que poseen una actitud positiva, un deseo de mejorar, una excelente ética de trabajo y una gran capacidad para concentrarse empiecen a destacar por encima de los demás. Eso requiere y busca la sociedad, ya estamos cansados de los corruptos, de mentalidad mediocre y mentirosos.

Oye, Dago, ¿o sea que no se pueden encontrar oportunidades y negocio si no los buscas, si no pones en marcha tu iniciativa y estrategia que te ayuda a prosperar?

Así es, Chícharo, no debes de acomodarte. Ponte el firme propósito de mejorar cada día, buscar nuevos clientes, nuevas ideas y ofrecer tus servicios. Perfecciona tus estrategias de trabajo y aprende cada día nuevas habilidades. Finalmente te puedo decir que nunca pierdas la humildad para aceptar aquello que puedas cambiar y te muestres insaciable.

Acuérdate que hoy por ti, mañana por otros. Chícharo, me dio mucho gusto haber pasado estos meses a tu lado. Entre trabajo y trabajo platicamos largo y tendido de mi filosofía respecto al crecimiento personal y la manera de pensar y actuar para conseguir el éxito.

En lo personal te pido que esos apuntes que tomaste le puedan servir a alguien más, y por qué, no a los nuevos socios y colaboradores de esa empresa que me dices que quieres formar. Entre más das más recibes.

Es así como nació Verker Red & plataforma inmobiliaria, nos enfocamos en pasar el mensaje, ya que siempre hay prospectos con intenciones de pertenecer a la corporación. Unos han llegado, creyeron en el mensaje, lo asimilaron y están aplicando los principios. Otros han hecho caso omiso de las enseñanzas y siguen tal vez quejándose y culpando a los demás.

- “No encontrarás trabajo y oportunidades si no sales y las buscas”
- “Sé consciente de lo que quieres, trabaja duro y concéntrate en conseguirlo”
- “Aprende de los demás e inspírate en su éxito”



RESPECTUOSAMENTE:

Con gran cariño y afecto a mi amigo Dagoberto Rodriguez Farías, por apoyarme durante un año y medio de mi vida. Fue un apoyo de gran trascendencia y conversión en mi vida para lograr cambiar y poder sortear las olas que en ese momento me revolcaron y me sacaron de la jugada.

Hoy en día gracias a su apoyo desinteresado, a sus grandes enseñanzas y ejemplos he logrado salir adelante preparado para sortear las olas que la vida me presente.



MUCHOS QUIEREN TENER BUENA SUERTE,
PERO POCOS DECIDEN IR POR ELLA

CAPITULO IV

LA DIFERENCIA ENTRE LA SUERTE Y LA BUENA SUERTE

Este es el relato entre dos amigos, uno llamado Cesar y el otro Guillermo. Ambos se dedicaban a las ventas y son amigos. Cuando se veían platicaban muy amablemente, se respetaban, porque se estimaban el uno al otro. Una vez trataron de hacer negocios juntos, pero fue imposible, no congeniaron en la forma de trabajar, cada quien tenía sus propios intereses, forma de ser y de laborar, tal vez no era el momento de trabajar juntos.

4.1 EL ENCUENTRO

“De todos los medios que conducen a la suerte, los más seguros son la perseverancia y el trabajo”

Marie R. Reybaud

Este es el relato entre dos amigos, uno llamado César y el otro Guillermo. Ambos se dedicaban a las ventas y son amigos. Cuando se veían platicaban muy amablemente, se respetaban, porque se estimaban el uno al otro. Una vez trataron de hacer negocios juntos, pero fue imposible, no congeniaron en la forma de trabajar, cada quien tenía sus propios intereses, forma de ser y de laborar, tal vez no era el momento de trabajar juntos.

Se dejaron de ver algunos años y un día César necesitaba un consejo respecto a un proyecto en específico. Sabedor de la experiencia de Guillermo, le habla para concertar una cita. Inmediatamente Guillermo accede y lo cita en su oficina a las 10:00 A.M. En ese entonces Guillermo tenía en exclusiva la venta de lotes urbanizados de un fraccionamiento residencial.

Una vez que se saludan y platican un momento Guillermo le pregunta a César: “¿Cómo te ha ido?”. Y César le contesta que muy bien, que ha estado en la pelea en las ventas y con muchas ganas de crecer, de formar una empresa inmobiliaria, “con ganas de salir del rancho y poder implementar este proyecto que te vengo a platicar”.

A ver, pláticame, hermanito, yo pues aquí ya sabes, vendiendo este fraccionamiento y una que otra casita por ahí. Fíjate, mi querido Guillermo, que en estos años aparte de hacer mis actividades cotidianas, las clases y algunos proyectos, decidí que era el momento de reinventarme, de innovar, de crear una empresa inmobiliaria compuesta por una red de promotores, enfocada a la venta de grandes propiedades y proyectos estratégicos de inversión. Para esto trabajé en crear una marca, una imagen corporativa, herramientas tecnológicas, una filosofía de trabajo, un equipo multidisciplinario de apoyo a los corredores y una visión que seguir por todos los socios en común.

Mi querido César, oye, suena muy interesante. Fíjate que es lo que yo siempre quise hacer, pero por tal o cual cosa no lo hice y me quedé en mi zona de confort. Se ve que tú eres inteligente y tienes suerte, por eso lo lograste. Yo fíjate que no corrí con suerte. No sé si sepas o alguna vez te lo haya contado, pero yo fui el director nacional de Chedraui, viví en México D.F, hoy Ciudad de México y heme aquí, ese fue mi destino. Aquí estoy empujando la carreta para sacar para los frijoles y lo que salga.

Fíjate, Guillermo, que yo nunca he tenido

suerte, pues nunca me he sacado un premio, ni la lotería, no voy a heredar nada. Mas sin embargo, a mi corta edad tuve que empezar a vender tortas en oficinas, sí, 100 tortas diarias en diferentes dependencias, mi hermana Rosa Margarita me ayudaba en la elaboración y yo las vendía. Así me sostuve mi preparatoria y ayudé a mi madre, posteriormente empecé mi carrera y seguía vendiendo tortas, pero la verdad que estudiando la facultad de derecho y vendiendo tortas ya no checaba y me daba pena. Tuve que dejar por un lado ese negocio.

Ya cursando el tercer semestre de la facultad y ante la falta de recursos, vestimenta y carro para trabajar, tuve que tomar una decisión muy importante en mi vida, mi querido Guillermo.

¿Y cuál fue esa decisión, César?

Irme a trabajar a los Estados Unidos durante un año; suspender mis estudios. Sólo algo así me permitiría juntar dinero, habilitarme con lo necesario como ropa, un carro usado, un estéreo y una tele, asimismo me daría la oportunidad de tener unos ahorros que me permitieran terminar la carrera de manera autosuficiente. ¿A eso tú le llamas realmente tener suerte?

Tendrás razón, César, pero dime a qué has venido realmente este día.

Fíjate, Guillermo, que en este proyecto que te comenté requiero de una asesoría y quiero comentarlo contigo, pues te tengo confianza y sé que tienes experiencia y la verdad me gustaría pedirte un consejo.

¿Qué quieres, César? ¿Que colabore contigo? Mira, si quieres que colabore contigo, hazme una propuesta y la analizo.

Guillermo, no se trata de eso en este momento, claro que me encantaría que pudieras colaborar, pero tu consejo me servirá para determinar básicamente las comisiones que debo de pagar a los colaboradores,

socios con un reparto justo y equitativo con una filosofía de Ganar-Ganar y poner a funcionar la empresa.

Mira, César, ¿por qué no lo haces tú y luego me lo presentas y te comento si está bien? Aparte si me gusta tu negocio te comento si nos embonamos trabajando juntos.

Pero Guillermo, lo que quiero es que me ayudes a pensar y poder definir el reparto de las comisiones, ya que al final del día eso es lo que le interesa a los colaboradores, lo demás ya lo hice yo. Sólo quiero cifras, unas ideas de los porcentajes para agregarlos al contrato maestro.

Mira, César, tú hazlo y tú dices cuándo nos vemos para comentarlo.

Muy bien, Guillermo ¿entonces no puedes arrastrar el lápiz, pensar y ayudarme a poder considerar los porcentajes de comisión que debo de pagar para la intervención de cada corredor de forma justa y equitativa para este proyecto?

Mejor hazlo tú y yo lo reviso, ¿Qué te parece? ya ves que tú eres muy aguzado y hasta suerte tienes en lo que haces.

Yo no lo creo así, mi querido Guillermo, y créeme que existe una diferencia entre la suerte y la buena suerte. ¿Tú crees, Guillermo que a lo que pasé, que tuve que trabajar a mi corta edad, pagar mis estudios, ser autosuficiente, se le llame suerte?

Si tienes tiempo, Guillermo, me gustaría explicarte esa diferencia entre la suerte y la buena suerte. Esa diferencia la aprendí muy joven en razón de la situación que me tocó vivir, no ocupé que nadie me lo explicara, porque déjame decirte que durante el transcurso de mi vida me han acompañado momentos de miedo, de duda, de incertidumbre, de confusión y también momentos de alegría, felicidad y gratitud.

Gracias a lo que viví y a la necesidad de

crecer, formar una empresa y trascender, me propuse atender un mercado inmobiliario específico. Quería proyectar las propiedades estratégicas de diferentes ciudades ante potenciales inversionistas, generar inversiones y atacar un mercado muy específico de los bienes raíces, asimismo quería apoyar a otros corredores a crecer y hacerlos asociados del negocio. Y cuando digo apoyar me refiero a habilitarlos con lo que te conté al inicio de esta plática.

Para realizar lo que te comento tuve que ahorrar, pensar, escribir, planear y diseñar el modelo de negocio, invertir y contratar a desarrolladores de tecnologías. Pero déjame decirte que dos de ellos me quedaron muy mal y me hicieron perder literalmente un año y bastante dinero tirado a la basura, asimismo algunas otras empresas de marketing y desarrolladoras de negocios me propusieron ayudarme con una iguala y sucedió lo mismo.

No entendían el mercado, la forma de operar y no tenían ni la más remota idea de cómo era el negocio, mas sin embargo se vendían y promocionaban como expertos en desarrollo y gestión de negocios. Fui de fracaso en fracaso, eso me traumó y me frustró durante el primer año, gracias a que nunca se me acabó la fe y la esperanza de que Dios siempre estuvo a mi lado y quería a toda costa que lo llevara a cabo.

Créeme que al dedicarle tanto tiempo a este proyecto, dejé de hacer muchas otras cosas y hasta dejé de ganar dinero. El problema era que ya no me podía hacer para atrás y prácticamente tuve que hacer solo todo este proyecto. ¿Cómo la ves, Guillermo? A ti que te vine a pedir una orientación y me mandas a que yo lo haga, cuando es simple y sencillamente una orientación o consejo y no eres capaz de tomarte la delicadeza de apoyarme, darme el consejo que te pedí de algunas opciones que pueda seguir. ¿Tú realmente crees que tengo suerte?

Mi querido Guillermo, yo no lo creo así, yo pienso que mientras hay vida hay esperanza,

y si me permites, te quiero contar una historia que puede que te aclare la diferencia entre ambas palabras; es un cuento que ha ayudado a muchas personas, empresarios, emprendedores y profesionales de todos los campos. Las personas que aprenden y asumen la diferencia entre la suerte a secas y la buena suerte han obtenido excelentes resultados en sus trabajos, en las empresas en las que trabajan, deportistas, artistas, científicos etc. Te lo digo porque lo he observado y soy testigo de esa leyenda en muchas de esas personas.

4.2. REGLAS DE LA BUENA SUERTE.

4.2.1. PRIMERA REGLA DE LA BUENA SUERTE

La suerte no depende de ti, la buena suerte tú la creas, por eso puede durar siempre.

Nuestra empresa, llamada Verker red & plataforma inmobiliaria, busca constantemente nuevos socios en diferentes ciudades, sólo ocupamos encontrar el perfil ideal en nuestros futuros candidatos, pues para que este negocio sea un éxito es indispensable encontrar en los candidatos habilidades, conocimientos, destrezas y actitudes específicas por el bien de ellos y de nosotros como futuros socios. Sólo podemos llegar al lugar que queremos ir con la gente indicada.

El reto de la empresa y los requerimientos para formar parte de ella prácticamente son de actitud, pero a la primera entrevista, llamada telefónica o pregunta por correo electrónico, desistían antes de tomar el reto o profundizar en conocer el negocio. En lo relativo a las actividades que tienen que hacer, sus derechos y obligaciones, identificar los beneficios y las bondades que la empresa les brindaba, simple y sencillamente argumentaban lo siguiente:

- “Está muy difícil este trabajo, creo que no es para mí”
- “Avísame cuando tengas otro trabajo que yo pueda hacer”
- “Si hubiera sabido que se trataba de algo así, no me hubiera molestado en venir, es un reto muy grande para mí”

¿Sabes, Guillermo, que pocos tenían la actitud y la seguridad de decir “creo que yo sí puedo, este trabajo es para mí. Yo sí puedo cumplir con las expectativas de la empresa, a todos nos va a ir bien.”? Eran personas que lo creían primero en su mente y lo visualizaban, por eso se hacían socios de la empresa.

4.2.2. SEGUNDA REGLA DE LA BUENA SUERTE

Muchos quieren tener buena suerte, pero pocos deciden ir por ella.

Mira, Guillermo, son pocas las personas que se encargan de modernizarse, de innovar y reinventarse en una profesión. Por algo dice el dicho que si quieres cosas nuevas, debes de hacer cosas nuevas, ¿o esperas cosas nuevas y diferentes haciendo lo mismo?, ¿verdad que no?

Yo estaba convencido de que tenía que hacer cosas nuevas, diferentes; sabía que hacer cosas diferentes era el primer paso para lograr diferenciarme en mi profesión. Y eso fue lo que hice.

4.2.3. TERCERA REGLA DE LA BUENA SUERTE

No tendrás buena suerte si no creas las circunstancias.

¿Sabes una cosa, Guillermo?, la vida te devuelve lo que das. Los problemas de los demás son a menudo la mitad de tus soluciones, si compartes siempre ganas más. Te confieso que muchas veces estuve confundido y no sabía si tenía la razón, lo que sí sabía era que estaba haciendo lo correcto, que cada día que pasaba, aprendía algo, estudiaba algo, agregaba algo al proyecto, en ese aspecto no descansé. Ya no sabía si el proyecto iba a tener éxito, sólo me enfoqué a terminarlo y poderlo implementar. Así se burlaran de mí, no me ayudaran, me cuestionaran o criticaran, yo sólo seguía trabajando.

¿Sabes, Guillermo, que no descansaba?, me dormía y me levantaba pensando en el proyecto, sólo miraba con esperanza que algún día pudiera ponerlo en práctica. Otros días pensaba cómo asociarme con otros corredores, cómo tener realmente una relación contractual justa y equitativa para las partes que intervinieramos en una operación y así sucesivamente. Cada vez me veía más cerca y apreciaba con mayor claridad este proyecto.

4.2.4. CUARTA REGLA DE LA BUENA SUERTE

La buena suerte conlleva crear circunstancias también para otros.

Preparar circunstancias para la buena suerte no significa buscar sólo el beneficio personal, sino crear las circunstancias para que otros también tengan buena suerte también.

Una de las cosas que te puedo decir que me beneficiaron para sacar adelante este proyecto fue que nunca dejé para mañana lo que podía hacer hoy. Actúa siempre y no postergues. Aproveché cada minuto de mi tiempo, siempre estaba haciendo algo relacionado con el proyecto. Siempre sentí que disfrutaba lo que estaba haciendo, que me divertía, que la lucha tenía sentido y vivía

apasionado, eso le daba sentido a los días, fuera cual fuera el resultado final.

4.2.5. QUINTA REGLA DE ORO DE LA BUENA SUERTE

Si dejas para mañana la preparación de las circunstancias, la buena suerte quizás nunca llegue.

Crear circunstancias requiere dar un primer paso... Lo más importante es darlo hoy, ánimo.

Guillermo, créeme que durante el proceso de creación de la empresa cometí muchos errores, unos de comunicación, otros de claridad, estrategia, selección de personal y contratación de servicios. Debo de admitir que me costó trabajo reconocer mis errores, los incumplimientos de prestadores de servicios, suspender los servicios de un proveedor por falta de incumplimiento de su obligación, Fue un momento angustiante y tormentoso, pero tuve que practicar la tolerancia y la paciencia.

En esos momentos, Guillermo, te angustias y te estresas, pero aprendí a reconocer los avances en los pequeños detalles, valoré lo alcanzado y la parte llena del vaso. Me esforcé por checar pequeños detalles, si me faltaba algo por hacer y cuando algo se retrasaba y tenía que esperar, me enfocaba en adelantar trabajo de futuro.

4.2.6. SEXTA REGLA DE ORO DE LA BUENA SUERTE

Para que la suerte llega, es necesario fijarse en los pequeños detalles.

Busca en los pequeños detalles circunstancias aparentemente innecesarias... ¡pero Imprescindibles!

Durante el proceso de diseño y desarrollo de este proyecto, fui tildado de loco, soñador, ignorado y criticado por lo que hacía. La gente me decía que estaba soñando, que estaba gastando mucho dinero y tiempo, que mejor me pusiera a trabajar como tradicionalmente lo estaba haciendo en años anteriores.

Guillermo, ¿me creerías si te digo que no le ponía atención a las cosas negativas que me decían, y no porque no me importara, sino porque yo estaba apasionado y enfocado? Ya era un asunto personal conmigo mismo y así fue, creí en mí, creí en el proyecto y creí en la gente que estuvo conmigo en todo momento.

4.2.7. SÉPTIMA REGLA DE LA BUENA SUERTE

Si crees en el azar te resultará absurdo crear circunstancias, si tú creas las circunstancias, el azar no te preocupará.

4.2.8. OCTAVA REGLA DE LA BUENA SUERTE

Si crees en el azar te resultará absurdo crear circunstancias, si tú creas las circunstancias, el azar no te preocupará.

Durante el transcurso de este trabajo, el único que no me podía engañar era yo mismo. Si una cosa me queda clara, es que no podía perder la fe, podía perder tiempo o dinero, pero la fe y la esperanza nunca.

Guillermo, he visto a muchos emprendedores desesperarse y abortar el proyecto, porque la buena suerte no llega o se tardaba en llegar, ahí aprendí lo que es la Fe. En el transcurso de este tiempo, Guillermo, me llegaron ofertas y negocios que tuve que rechazar.

No podía abortar ni desistir de esta empresa propia, y menos cuando pensaba en su futuro, sabía que la buena suerte llegaría si me mantenía fiel a este proyecto, a mi cometido, a su misión y a su propósito de ser.

4.2.9. NOVENA REGLA DE LA BUENA SUERTE

Ten paciencia, no abandones tus propósitos y confía.

Cuando ya hayas creado todas las circunstancias, ten paciencia, no abandones. Para que la buena suerte llegue, es indispensable confiar. Antes de que terminara este proyecto, Guillermo, hubo días, semanas y meses que anduve inquieto. Cuando no salía una cosa, otra fallaba. En fin, la fe en el proyecto y la misericordia de Dios me sostuvieron de pie.

De repente se fueron acomodando las cosas y surgió algo inesperado. El viento, el señor del Destino y de la Suerte empezó a acomodar las cosas, por fin las circunstancias empezaron a dar fruto poco a poco y en la medida que presentaba la propuesta del negocio, la gente vio una propuesta interesante, seria, formal y atractiva. Fue cuando empecé a creer que la suerte y el destino son de quien los disemina en la vida.

Te reitero, Guillermo, que sólo hice lo que tenía que hacer. La buena suerte siempre estuvo conmigo, déjame decirte que muchos de los que participaron pensaron que esto se podía hacer sin hacer nada y con puras propuestas, juntas y planeación. Confío en que la suerte es la suma de oportunidad, preparación, dedicación y trabajo constante. Pero la oportunidad siempre está ahí.

Verker nació y creció gracias a que alguien creyó en este proyecto y creó las circunstancias y condiciones para que fuera realidad algún día. Contrariamente a lo que muchos

creen, la buena suerte no es algo que le pasa a los que no hacen nada, no toman riesgos y no son persistentes.

Definitivamente, Guillermo, la buena suerte es aquello que nos puede pasar a todos si accionamos y eso consiste tan sólo en crear las condiciones para que las oportunidades, que están ahí para todos por igual, no se nos mueran como las semillas que caen en tierra estéril y espinosa y no dan fruto.

4.2.10. DÉCIMA REGLA DE LA BUENA SUERTE

Prepara las circunstancias para que las oportunidades siempre estén ahí...

Crear buena suerte es preparar las circunstancias a la oportunidad. Pero la oportunidad no es cuestión de suerte o azar: ¡Siempre está ahí!

Estimado César, me acabas de dar la lección de mi vida. Me he dado cuenta que he cometido muchos errores en mi vida, que elegí el camino fácil, siempre pensé que me merecía la suerte, hoy tomo conciencia de que estuve equivocado.

Mira, Guillermo, las oportunidades nacen cada momento, ellas existen por todas partes y tú las tuviste contigo, de hecho este proyecto me platicaste que lo tuviste en mente, ¿pero sabes qué pasó?, te abandonaste a ti mismo: No creíste en ti mismo. Es más, creo que esperaste que los demás te regalaran su suerte. Tu visión de la empresa que tuviste en mente era muy limitada y careció de la pasión, el entusiasmo, la entrega, la generosidad y la confianza necesaria para poder hacerla realidad, implementarla y tener cuantos socios de buena suerte hubieras querido.

Con esto, Guillermo, no te quero desanimar, criticar ni desilusionar. Lo que menos

quiero es que te desanimes desde un principio, quiero tu consejo sobre lo que te comenté al iniciar la plática. Y también quiero que participes conmigo en este proyecto. ¿Cómo la ves?

No cabe duda, César, que me has dado una gran lección. Te quedé mal, no quise cooperar contigo y todavía me estás invitando a participar.

La verdad, César, me da pena: yo no hice nada, ABSOLUTAMENTE nada. Tú decidiste emprender este proyecto, tú aceptaste el desafío, tú optaste por renovar e innovar a pesar de todas las vicisitudes, tú has decidido arriesgar tiempo y dinero. Tú decidiste preservar y no postergar tu tiempo.

Tú te diste cuenta de lo que era aparentemente innecesario, pero imprescindible, y comprendiste la importancia de cómo presentar lo que el potencial cliente quiere. Tú decidiste creer para ver, tu creíste en lo que hiciste, aunque otros no creyeran en ti, ¿y ahora tú quieres compartir la suerte conmigo?

Estimado César, lo que te acabo de decir no es lo más importante. Tú decidiste no confiar en la casualidad para crear buena suerte y preferiste crear las circunstancias para que ella viniera a ti.

4.3. TÚ Y NADIE MÁS QUE TÚ DECIDIRÁ SI QUIERES SER LA CAUSA Y EL ORIGEN DE TU BUENA SUERTE.

Dado que crear buena suerte es crear circunstancias, la buena suerte solamente depende de ti.

A partir de hoy, ¡tú también puedes crear buena suerte!

Así llegué con Guillermo al final de esta conversación y nos despedimos con un firme y afectuoso abrazo. Le dije que lo buscaría

en dos meses, una vez que terminara todos los detalles de la empresa, a partir de esta anécdota he estado enseñando las reglas de la buena suerte. No puedo ni debo guardar para mí estos principios y reglas. Este secreto lo transmito verbalmente en escuelas, videos, conferencias y por escrito a todos los colaboradores de Verker, ya que considero que la buena suerte es para compartirla.

Si trabajando solo, enfrentando problemas y situaciones que desconocía, fui capaz de afrontar la adversidad, salir adelante y crear buena suerte en tan sólo 24 meses que me llevó implementar este proyecto ¿De qué no seríamos capaces si conformáramos una Red de socios y trabajáramos todos enfocados en crear Buena Suerte el resto de nuestras vidas y ayudarnos mutuamente?

4.4. EL REENCUENTRO

Pasados los dos meses, fui a visitar a mi amigo Guillermo y lo primero que me dijo fue: “¡Pensé que no vendrías nunca jamás! Como no te ayudé ni me reporté eso me imaginé todo este tiempo, César.”

No, Guillermo, ¿cómo vas a creer eso? Que yo te haya buscado desde un inicio para pedirte un consejo no fue producto del azar ni de la suerte, sino que fue producto de la buena suerte que has trabajado en ti durante el tiempo que tengo de conocerte.

Deja te lo explico, Guillermo, durante el transcurso de los días que empecé a trabajar en este proyecto, siempre pensaba en ti, en tus bromas, tu carácter, tu forma de ser y la manera que siempre me trataste. A pesar de que nunca hicimos negocios y no somos los grandes amigos, siempre he tenido una muy buena impresión de ti y dije que algún día te invitaría a trabajar en este proyecto.

Efectivamente, César, no es casualidad de que nos hayamos reencontrado. Yo también en estos cinco años que no te veía, me acordé mucho de ti, siempre esperé verte, saludarte,

hablarte para ver si podíamos hacer algo juntos, pero finalmente nunca lo hice.

Mira, Guillermo, te encontré porque yo quise encontrarte, porque pensé en ti, porque sé que eres una persona madura, con trayectoria, honrada, y veo mucho potencial en ti.

Muchas gracias, César, pero aunque me siento joven, soy disciplinado, no fumo, no tomo alcohol y me cuido y tengo buena actitud ante la vida a pesar de las adversidades por las que he pasado, yo ya tengo 65 años.

Efectivamente, Guillermo, tú creaste la buena suerte de que pensara en ti, de que te seleccionará entre muchos otros para que me apoyes en este proyecto. Mi objetivo personal contigo está enfocado en que con tu experiencia y madurez puedas tener tu independencia financiera en 5 años si logras aprender y poner en práctica nuestra filosofía y metodología de trabajo Verker.

Considero que con lo que hemos aprendido en esta charla bien podremos poner en práctica los principios de este encuentro, que a los dos nos dejó grandes experiencias. Por supuesto que sí - exclamo Guillermo.

4.5. LA BUENA SUERTE NUNCA LLEGA POR CASUALIDAD

Guillermo y yo nos sonreímos. No hacía falta decir nada más entre buenos amigos, pues las palabras eran ya innecesarias. Yo me levanté y Guillermo me despidió hasta la puerta de su oficina, posteriormente Guillermo se quedó muy pensativo y reflexionando todo lo ocurrido en esas dos charlas. Sintió una pasión, un nuevo brillo, un nuevo apoyo y una oportunidad. Me despidió diciéndome yo te marco luego, hasta la fecha no me ha hablado a pesar de que lo busque y lo invite a trabajar.

Este acontecimiento, me motivo para escribir esta historia amigo y amiga. Lo que te quiero compartir es lo siguiente, sigue tu intuición, trabaja con pasión, no desistas y lo mejor estará por venir.

He tenido la oportunidad de ayudar a generar buena suerte en otros socios y constantemente esta historia es parte fundamental de la introducción y aceptación de un nuevo socio en la empresa.



Sigue tu intuición, trabaja con pasión, no desistas y lo mejor estará por venir.

4.6. ALGUNOS TRIUNFADORES ESTÁN DE ACUERDO CON ESTO

“El noventa por ciento del éxito se basa simplemente en insistir.” - Woody Allen

“¿Circunstancias? ¿Qué son las Circunstancias? ¡Yo soy las Circunstancias!”
- Napoleón Bonaparte

“Sólo triunfa en el mundo quien se levanta y busca circunstancias, y las crea si no las encuentra.” - George Bernard Shaw

“Muchas personas piensan que tener talento es una suerte, pocas sin embargo piensan que la suerte puede ser cuestión de talento.”
- Jacinto Benavente

“La suerte sólo favorece a la mente preparada.” - Isaac Asimov

“La suerte es el pretexto de los fracasados.”
- Pablo Neruda

“El fruto de la suerte sólo cae cuando está maduro.” - Friedrich Von Schiller

“Creo muchísimo en la suerte y descubro que cuanto más suerte tengo, más trabajo.”
- Stephen Leacock

“Cuanto más práctico, más suerte tengo.”
- Gary Player

“Existe una puerta por donde puede entrar la buena suerte, pero tú tienes la llave.”
- Proverbio japonés

“Nuestra suerte no se halla fuera de nosotros, sino en nosotros mismos y en nuestra voluntad.” - Julius Grosse

“La suerte va al coraje.” - Ennio

“De todos los medios que conducen a la suerte, los más seguros son la perseverancia, y el trabajo.” - Marie R. Reybaud

“La suerte ayuda a los valientes.”
- Publio Terencio

“La resignación es un suicidio cotidiano.”
- Honoré de Balzac

“Que la inspiración llegue no depende de mí. Lo único que yo puedo hacer es ocuparme de que me encuentre trabajando.”
- Pablo Picasso

“La suerte del genio es un uno por ciento de inspiración y otro noventa y nueve por ciento de traspiración, o sea, sudar.”
- Thomas Edison

“El secreto de un gran negocio consiste en saber algo más que nadie sabe.”
- Aristóteles Onassis

“Tú eres el motivo de casi todo lo que te sucede.” - Niki Lauda

“La suerte no es más que la habilidad de aprovechar las ocasiones favorables.”
- Orison Sweet Marden

“¿Y cuándo piensas realizar tu sueño?”, le pregunta el maestro a su discípulo. “Cuando tenga la oportunidad de hacerlo”, respondió éste. El maestro le contesta: “La oportunidad nunca llega. La oportunidad ya está aquí.”
- Anthony de Mello

“Dios no juega al cubilete ni con el destino y ni con el universo.” - Albert Einstein

LA SUERTE AYUDA A LOS
QUE TOMAN RIESGOS.

- CESAR O. SOUSA V





TRANSFORMA TU VIDA Y
TU CARRERA PROFESIONAL

CAPITULO V

LOS 50 PRINCIPIOS INQUEBRANTABLES DEL ÉXITO

Estos son los valores fundamentales para construir una vida sólida a nivel profesional: sabiduría pura producto del esfuerzo, trabajo, dedicación, la incansable búsqueda del conocimiento, la evolución personal, el respeto, las relaciones personales y un fuerte sentido de honestidad. Al practicarlos lograrás excelencia, credibilidad y grandes logros profesionales en la actividad que realices con resultados extraordinarios.

VALORES FUNDAMENTALES PARA CONSTRUIR UNA VIDA SÓLIDA A NIVEL PROFESIONAL

Te invito a que utilices la sabiduría para transformar tu vida y tu carrera profesional.

En México existe cierto rechazo hacia la realización personal, profesional y financiera. La cuestión es sencilla: nuestro país no tiene una cultura enfocada al trabajo, la ayuda mutua, trabajo en equipo, crear sociedades y generar sinergia con una filosofía de ganar-ganar.

LAS PRINCIPALES ACTITUDES EN CONTRA DEL ÉXITO:

- Impaciencia
- Avaricia
- Falta de contentamiento con el trabajo
- Ira contra el rico y las riquezas
- Codicia y envidia
- Pereza
- Orgullo y vanidad

ANTÍDOTOS:

- Humildad.
- Convierte en oportunidad de aprendizaje y experiencia lo que percibes como demora.

- No trates de construir una fortuna a cualquier precio, no te vuelvas deshonesto.
- Cuanto mejor disfrutes tu trabajo, mayores serán las posibilidades de lograr éxito.
- Piensa en todo lo bueno que les darías a tus seres queridos si prosperas. Deja prejuicios atrás.
- Enfoca tu energía en tu trabajo, en tus sueños y metas. La envidia paraliza y genera malas vibras que no te permiten crecer y disfrutar.
- Comienza a disciplinarte. Haz un horario para determinar tus actividades y tareas, junto con su fecha límite.
- Debes estar dispuesto a colaborar, si quieres convertirte en un líder.

PARA TENER ÉXITO SE NECESITAN 3 INGREDIENTES:

- 1) Levantarse temprano
- 2) Trabajar duro
- 3) Producir y encontrar lo que quieres.

Una fórmula que, nos guste o no, es la única que le funciona a la gente productiva.

Si realmente quieres tener éxito en la vida, entonces tienes que ser excelente desde ahora mismo.

LAS 50 LEYES Y PRINCIPIOS INQUEBRANTABLES PARA TENER ÉXITO

Leyes relacionadas con la sabiduría
y la inteligencia

1. La ley de la oportunidad: Las oportunidades existen, el sol sale para todos y todos los días, pero no todos las aprovechamos. Quienes las toman son quienes alcanzan sus sueños.

2. La ley de la sabiduría: La sabiduría consiste en saber qué hacer, cómo, cuándo, dónde y las razones correctas para tomar decisiones y empezar. Entonces la combinación de sabiduría e inteligencia y la voluntad para hacer el trabajo bien hecho, hacen de quienes cuentan con estas cualidades, un profesional exitoso.

3. Ley de la visión: tienes que saber cuál es tu misión y tu visión en la vida. Para esto necesitas sueños, valor para afrontar los retos y esfuerzo para trabajar día a día. Deja atrás tu timidez o desconfianza, que pueden limitar tus sueños. Enfócate y enfoca tu mente en ver sólo cosas positivas; obtendrás mejores resultados. Piensa en grande y serás grande, visualízate con lo que quieres

4. La ley del enfoque: para desarrollar tu capacidad de enfoque es indispensable trabajar organizado con metas diarias, semanales, mensuales y anuales. Proyecta tu mente hacia las actividades y trabajos que te llevarán hacia dónde quieres llegar. El éxito siempre demanda algún grado de sacrificio. Cuando llegues a ese punto dirás que valió la pena.

5. La ley de la planeación: las personas planeadoras por lo general son prudentes, toman precauciones y se preparan de antemano para no entregar trabajos mal

elaborados en la fecha acordada. Que nunca te agarren detrás de la puerta.

6. La ley del trabajo: muchos errores que cometemos no se deben a decisiones equivocadas, sino a la indecisión, omisión y a no actuar por temor a que algo salga mal. Aquellos que no toman riesgos no van a ninguna parte y se quedan rezagados. A lo mejor evitan el dolor, pero nunca aprenden; se pierden la oportunidad de nuevas emociones, no cambian, no crecen y tampoco viven.

Si quieres una vida mejor, aprende a trabajar duro, con excelencia, competitividad y dedicación y lo más importante: “todo lo que hagas, hazlo de corazón”. Necesitas persistencia, aprende a afilar tu hacha. O mejoras y creces profesionalmente o le das más fuerte hasta que cortes la madera.

7. La ley de la resiliencia: resiste la presión de los problemas. La crisis, las derrotas y los accidentes son parte de la curva de aprendizaje empresarial y personal.

Debes planear, hacer y medir los resultados y hacer las correcciones en cualquier negocio. Y entonces cada vez que enfrentes problemas o crisis pregúntate: “¿qué está tratando de enseñarme esta situación?”. “Si quieres un arcoíris, soporta la lluvia”.

8. La ley de la felicidad: “No puedo responsabilizarme de lo que me hayan hecho, pero sí soy responsable de lo que yo haga con lo que me ha ocurrido”.

“Comienza haciendo lo necesario, luego haz lo posible y de repente te hallarás haciendo lo imposible”. Ten serenidad para aceptar lo que no puedes cambiar y valor para lo que sí.

9. La ley de auto desempeño: alcanzar el éxito es difícil. Permanecer allí todavía más. Tu reto de seguir adelante es convertirte en alguien que tú contratarías. Por consiguiente, ¡prepárate! “La disciplina es el puente entre las metas y los logros”.

10. La ley de la honestidad: No debes tomar ventaja de la situación con tal de tener ganancias excesivas. Aquellos que se comportan con ese grado de prioridad tal vez no ganen mucho dinero en un principio, pero ganarán respeto y prestigio, los cuales darán sus frutos. Si te hallas en una situación en la que tienes dudas acerca de lo correcto, compórtate de la manera más recta posible.

11. La ley del Buen Nombre: un buen nombre es más deseable que las riquezas. Recuerda esto: sé honesto, practica lo que predicas, piensa antes de decir algo y no opines nada acerca de lo que no comprendes ni sabes (por lo menos investiga primero); todo esto te dará credibilidad y excelentes resultados como persona de negocios.

12. La ley de Autocontrol: tener autocontrol es de hecho ser tu propio jefe. Significa pensar a largo plazo, sospechar las consecuencias de cada acción teniendo total dominio de lo que hagas y saber a dónde te conduces tú mismo; si estás más cercano o más distante de tu objetivo principal o te quedaste atrás por esclavizarte en las tentaciones mundanas, del pesimismo, el miedo, la pereza y los vicios.

Para alcanzar tus visiones y tus metas, necesitas:

- a) Correr como un ganador (correr con la finalidad de alcanzar el premio).
- b) Hacer sacrificios (todo aquel que lucha de algo se abstiene).
- c) Tener fe y confianza (correr pensando que llegarás).
- d) Comportarte de manera inteligente y objetiva (sé consciente y enfocado a tu labor).
- e) Tomar control de ti mismo (esfuérzate al máximo).

13. La ley del Amor: quienes traten a su prójimo de la manera adecuada, con

simpatía, bondad, generosidad, cooperación y amor, se convertirán en los mejores líderes y disfrutarán de la admiración de quienes les rodean. “La medida del amor es el amor sin medida”.

14. La ley del Acuerdo: una de las características más importantes como líder y miembro de un equipo fuerte y productivo es la habilidad para no ofenderse con facilidad, perdonar y olvidar los errores y las ofensas. No tomes las ofensas a título personal, no sientas la necesidad de revancha, responde con amabilidad, sé solidario con la gente, así sea con lo más débiles y difíciles, para entablar una relación cordial. Son todas conductas de suma importancia.

15. La ley del Servicio: rodéate de la gente adecuada que:

- a) Se identifica con los valores principales de la compañía.
- b) No necesita supervisión porque es auto motivada, responsable y sigue la estrategia.
- c) Entiende que no tiene un empleo, sino responsabilidades por hacer.
- d) Cumple con aquello a lo que se comprometió. Mantiene su palabra.
- e) Actúa y trabaja con madurez.
- f) Crece junto con su posición y sus responsabilidades.
- g) Siente gran pasión por la compañía y por lo que ella hace.

16. La ley del Liderazgo: “no trates de cambiar a los demás. Cámbiate a ti mismo”. Esta es la ruta no sólo hacia el éxito sino hacia el liderazgo. La gente sigue a aquellos que los tratan bien, con respeto y están a gusto con ellos.

17. La ley de la Generosidad: tendrás que desarrollar la habilidad de no aferrarte

todo el tiempo al dinero. Uno está para servir, servir y servir. Entre más obras lindas hagas en tu trabajo y des lo mejor de ti más gente va a querer contratar tus servicios.

18. La ley del Contentamiento: éxito es estar contento donde estás y con todo lo que tienes; es la manera de andar, no el lugar al que te diriges. Éxito es, sobre todo, una trayectoria en la cual una persona, independientemente de dónde se encuentra, sigue avanzando. Y nada de esto tiene que ver con atributos financieros medibles. “Aprende a contentarte en cualquier situación en la que te encuentres”.

LEYES RELACIONADAS CON EL TRABAJO

19. La ley de la capacidad de empleo: sé y demuestra ser siempre:

- Un trabajador incansable
- Competente
- Honesto
- Agradable
- Leal/Confiable
- Decidido/ Persistente
- Paciente
- Humilde
- Parte del equipo
- Capaz de adaptarte al cambio

Todo ser humano tiene cualidades y defectos, pero será apreciado o rechazado según sus resultados, es decir, por la suma de todo. Por esto decimos que el punto más importante es tener un resultado positivo al final.

20. La ley de la siembra: lo que tú quieres recibir de los demás debes brindarlo primero. Todo implica perseverancia. Nunca sabemos cuáles semillas sobrevivirán y germinarán, razón por la cual debemos

estar sembrando siempre. Nuestra “semilla” es nuestra prospectación, las relaciones que hagamos, la propuesta de la empresa en términos del equipo, nuestros productos y nuestros servicios. Las semillas no siempre prevalecen y debemos prepararnos para ello.

21. La ley de los afortunados: “quienes ascienden en este mundo son aquellos que se levantan y buscan las circunstancias que quieren, y si no las hallan las crean”. Tú estás aquí para ser uno de ellos.

22. La ley boomerang: si no estás recibiendo algo que desees (como amistad, amor y honestidad), considera: probablemente no has estado dando de eso mismo a quienes te rodean. Lo que dejas de darles a los demás tampoco se te dará a ti.

23. La ley del deseo de tu corazón: algunos de los sentimientos positivos más poderosos son el amor, la gratitud y el perdón. Cuando posees esos sentimientos de manera consciente, te conviertes en un imán que atrae maravillas a tu vida.

24. La ley del conformismo: como adultos debemos preguntarnos si estamos viviendo basados en los deseos de otra persona o si estamos siguiendo nuestros propios deseos.

LEYES RELACIONADAS CON LOS VALORES Y LA INTEGRIDAD

25. La ley para manejar las críticas: acepta a las personas que tienen diferentes preferencias e intereses. Nunca podrás complacer a todo el mundo, así que ni siquiera lo intentes. No permitas que el temor a la crítica te impida hacer lo que desees. Acéptala como parte de la vida y aprende cuanto sea posible de ésta. Y más importante, permanece fiel a tus propios valores y convicciones.

26. Ley de vida: cuando haces lo que

amas, puedes ganar mucho dinero, estarás más feliz, atraerás más experiencias positivas a tu vida y probablemente crees un “milagro”. Miremos tu sueño: ¿estás listo para tu oportunidad? ¿Has practicado, investigado y hecho todo lo que sea necesario para estar listo y aprovechar tu momento? El momento para prepararte es ahora. Será demasiado tarde si esperas hasta que la oportunidad se presente del todo. Sal y lucha por lo que quieres.

27. El puntito negro: atraemos aquello en lo que pensamos. Al concentrarnos en lo que nos hace falta, creamos más experiencias de escasez. Tienes que hacer una elección entre: seguir mirando el punto negro y continuar diciéndoles a los demás todo lo que va mal en ti o comenzar a apreciar todas tus bendiciones y enfocarte en lo positivo.

28. Sé irrealista: “si todos hiciéramos las cosas de las que somos capaces, literalmente nos asombraríamos de nosotros mismos”.

29. ¿Qué hay dentro de tu cabeza?: las ideas y pensamientos que estén en tu mente afectan lo que piensas y cómo te sientes. Eso forma tu actitud, tus creencias, tus comportamientos y a la larga, tus resultados. Piensa positivo y verás y actuarás positivo. Piensa de forma negativa y atraerás problemas e inquietudes. Tu cara y tu carácter lo reflejarán.

30. ¡El éxito es un juego de niños!: así estemos pensando con nostalgia en el pasado o preocupándonos por el futuro, date el tiempo para experimentar y disfrutar la plenitud del presente.

31. La ley del positivismo: el pensamiento positivo no significa ignorar la realidad o negarse a considerar los obstáculos que pueden surgir. Por el contrario, la persona positiva espera un resultado positivo, pero se alista para los obstáculos que han de surgir.

32. La ley de la fe y la esperanza: “no te rindas cuando estés en un momento difícil y todo esté en tu contra, porque justo ahí y en

ese momento es cuando la marea va a cambiar”.

Fíjate metas y alcánzalas:

- Determina lo que quieres lograr.
- Escribe esa meta.
- Establece una fecha límite para alcanzarla.
- Desarrolla un plan y ponlo en práctica.
- Visualiza un resultado exitoso.
- Conserva una actitud positiva.
- Evalúa tu avance y haz ajustes donde sea necesario.

Para lograr esto debes tener actitud positiva, entusiasmo y compromiso para lograr una meta. Concéntrate en tu resultado final y permite que tu sistema de dirección automático determine los medios con los cuales alcanzarás tu meta.

33. La ley de la actitud: cuando sigas tu pasión serás mucho más optimista y emocionado ante la vida. Esto se extenderá también a otras actividades y te asombrarás por cómo se te abren oportunidades.

34. La ley de la persistencia: el éxito tiene muchos giros y vueltas. En tu camino vas a necesitar persistencia y flexibilidad. Mantén la fe y confía en que obtendrás un resultado exitoso.

35. La ley de la seguridad laboral: no hay seguridad laboral. La seguridad está dentro de ti. La clave para desarrollar tu seguridad es siendo excelente en lo que haces y mejorando constantemente tus habilidades. Añádele a eso una actitud muy positiva y la habilidad de trabajar bien con los demás y listo.

36. Busca un “tiempo de reflexión”: concéntrate en una meta grande a la vez; la concentración, como la de un rayo láser,

necesaria para el éxito. Después de todo, el éxito se alcanza “un paso a la vez”. Vive cada circunstancia conscientemente. Examina qué está funcionando y qué no. Luego haz los ajustes necesarios.

LEYES RELACIONADAS CON EL PRÓJIMO

37. La ley de la cortesía: la cortesía hace que el mundo sea un poquito más placentero. Así que muéstrale a cada ser humano el respeto que se merece.

38. La ley del cambio: si deliberadamente planeas ser menos de lo que puedes ser, te advierto que serás tremendamente infeliz. Cuando te aventures a nuevas áreas y enfrentes retos nuevos te sentirás vivo y encendido. Las rutinas se vuelven aburridas; el cambio rejuvenece.

39. La ley del control: tú tienes el auto-control para el dolor. El alivio no viene de una píldora ni de una inyección, sino de la manera en que usas tu mente. Aunque no puedes controlar todas las circunstancias de tu vida, sí puedes controlar tu reacción a cualquier reto que surja. Al final tu perspectiva es algo que tú decides.

40. La ley de la constancia: la vida premia a quienes son fieles a sí mismos y a sus profundos deseos. ¡Tú paso hacia atrás puede ser sólo un movimiento temporal antes de que seas catapultado hacia el éxito fenomenal!

41. La ley de la adversidad: elije ver tus dificultades como oportunidades, experiencias de aprendizaje y retos para crecer. Todos los eventos negativos en tu vida intentan llevarte a mayores alturas y empujarte a hacer algo mejor.

42. La ley de las oportunidades y de la preparación: “cuando tienes pocas expectativas es difícil aprovechar las oportunidades”. Todo se reduce a esto: cuando combinas una gran actitud con una preparación exhaustiva, ¡puedes estar seguro de conseguir lo que te propones!

43. La ley de la intuición: confía en tu intuición y sigue su dirección. Reconoce que tus mejores respuestas usualmente implicarán cambios, obstáculos y posiblemente algo de estrés emocional. Ese es el precio que tendrás que pagar, pero al final te alegrarás de haberlo hecho.



Tú paso hacia atrás puede ser sólo un movimiento temporal antes de que seas catapultado hacia el éxito fenomenal.

44. La ley del cambio positivo: personalmente creo que nadie es “mejor” ni “más importante” que otra persona. Todos estamos en un mismo plano, sin importar tu trabajo o el tamaño de tu cuenta bancaria. Cuando cambies tu enfoque hacia lo positivo lograrás más, te sentirás mejor e inspirarás a otros.

45. La paz y la felicidad se hallan solamente en nuestro interior: ninguna persona te puede dar paz interior. Ningún estimulante o droga te dará paz. Estoy completamente a favor del éxito material; hace que tu viaje sea más placentero y te permite ayudar a otros. Pero ninguna cantidad de riquezas te dará contentamiento duradero. La paz se desarrolla con momentos de tranquilidad.

46. Aprende del fracaso para alcanzar el éxito: creo que una persona solo necesita únicamente cuatro cosas para triunfar. Podrá memorizarlas si recuerda la palabra “REAL”:

- **Relaciones:** la habilidad que más se necesita para tener éxito es la de relacionarse con otras personas.
- **Equipo:** si tus sueños son grandes, sólo los alcanzarás con un equipo.
- **Actitud:** las actitudes determinan cómo vamos a vivir la vida día a día. La actitud, más que la aptitud, determinará la altitud.
- **Liderazgo:** si deseas mejorar el nivel de efectividad personal, la única manera de hacerlo es aumentando tus habilidades de liderazgo.

La diferencia entre la gente mediocre y la gente de éxito es su percepción y su reacción al fracaso. Ninguna otra cosa tiene tanto impacto en la capacidad de las personas de alcanzar y llevar a cabo cualquier cosa que se propongan y deseen.

Porque en la vida la cuestión no es si vamos a tener problemas, sino cómo va-

mos a enfrentarlos. ¿Vas a transformar tus problemas en victorias, o vas a dar un paso atrás?

Con el tiempo me he convencido de que el fracaso es un proceso por el cual todos pasamos. Quien diga que no lo conoce o nunca ha fracasado, lo más probable es que no haya intentado muchas cosas.

47. El éxito llega después de fracasar algunas veces y para eso es necesario:

- Saber lo que quiero alcanzar en la vida
- Esforzarme para desarrollar todo mi potencial
- Sembrar para el beneficio de otros

El éxito es un viaje que tú inicias y el éxito se va alcanzando según tus acciones día tras día. Tú eres la única persona que puede decidir si has fracasado. Recuerda, los errores no definen el fracaso. Son nada más que el precio de alcanzar el éxito en la jornada.

Una persona es literalmente lo que piensa, su carácter es la suma de todos sus pensamientos. Por esto es importante pensar de forma correcta. Uno debe empezar a actuar hasta sentir y no esperar a sentir emociones positivas para ponerse en acción. Si siempre haces lo que siempre has hecho, siempre vas a obtener lo que siempre has obtenido. No malgastes energías tratando de cubrir tu fracaso. Aprende de tus errores y enfrenta el siguiente desafío. Está bien fallar. Si no fallas, no estarás creciendo.

48. Debes prepararte para alcanzar el éxito: Todas las batallas importantes se libran dentro de uno.

- No entender lo que quieres es un problema de conocimiento
- No tratar de obtener lo que quieres es un problema de motivación
- No lograr lo que quieres es un problema de persistencia



La victoria pertenece a los
que más perseveran.

Primero, necesitas pensar en otros antes que en ti. Una de las principales causas de pensamiento negativo y mala salud mental es el egocentrismo. Dedicar más atención a lo que puedas dar en lugar de lo que puedes recibir, ya que dar es realmente el nivel más alto de vivir. La única forma en que puedes salir adelante es fracasando temprano, fracasando a menudo y transformando fracasos en victorias. Las personas buenas lo son porque han adquirido sabiduría a través de los fracasos. La gente dice que hay dos formas de aprender: Por la experiencia, la cual se obtiene de los errores cometidos, y por la sabiduría, la cual se obtiene de los errores de otros. Recomiendo que en lo posible aprendas de los errores de otros.

49. Prepárate para el cambio, escoge tu momento y toma decisiones: Las personas cambian cuando...

- Sufren tanto que tienen que hacerlo
- Aprenden lo suficiente para desear hacerlo
- Reciben tanto que están en condiciones de hacerlo

El ingrediente más importante en la fórmula del éxito es saber cómo entend-

erse con la gente. Evalúate en la situación en la que estás. Si ves que no estás donde te gustaría, piensa en la posibilidad de un cambio. La victoria pertenece a los que más perseveran.

50. Vivimos en un mundo donde la gente no sabe lo que quiere y es capaz de ir hasta el mismísimo infierno para tratar de conseguirlo. El noventa y nueve por ciento de los fracasos vienen de personas habituadas a dar excusas. Experiencia no es lo que ocurre. Experiencia es lo que tú ganas con lo que ocurre.

- La meta determina el plan
- El plan determina la acción
- La acción logra los resultados
- Los resultados significan éxito

Si te tienes confianza y una ambición clara en la vida, es muy probable que llegues a triunfar. Los éxitos no son sólo para una sola persona, sino para el bien de otros. Ahora que sabes cómo transformar tus fracasos en victorias, tampoco tienes por qué darte por vencido; no tienes por qué hacerlo. Sigue soñando y sigue caminando hacia adelante.

A black and white photograph of two hands in business suits shaking, symbolizing a deal or agreement. The image is partially covered by a diagonal white and teal graphic element.

SABER VENDER ES INDISPENSABLE PARA
SOBRESALIR EN EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS

CAPITULO VI

COMO CONVIÉRTETE

EN UN VENDEDOR

EXITOSO

Saber vender o saber venderse es un prerrequisito para que una persona sea exitosa en cualquier campo de la vida, es una habilidad indispensable para hacer relaciones, te aprecien y deseen hacer negocios con usted.

LAS VENTAS, UNA CARRERA Y UN ESTILO DE VIDA

Los clientes quieren tratar con profesionales comprometidos, que conozcan el mercado, que despejen sus dudas, que los asesoren y sepan manejar sus objeciones y los puedan convencer a la primera.

Este libro está enfocado en brindar información importante a vendedores de bienes raíces y prestadores de servicios del negocio inmobiliario.

El objetivo es que cuenten con la información necesaria, algunas herramientas y conceptos que los ayuden a trabajar, por tal motivo nos enfocaremos en sugerir a los prestadores de servicios de las ventas, que es muy importante en primer término, prepararse, habilitarse, visualizarse, segmentar el mercado que van a trabajar, buscar la especialización, organizarse, trabajar la inteligencia emocional y administrar su tiempo con mucha efectividad, estos serán algunos de los temas que veremos a lo largo de este capítulo, de seguro te será de gran utilidad.

Los clientes quieren tratar con profesionales comprometidos, que conozcan el mercado, que despejen sus dudas, que los asesoren y sepan manejar sus objeciones y los puedan convencer a la primera.

En este capítulo del libro nos enfocaremos en preparar y dar a conocer a los vendedores, que tipos de vendedores existen, su forma de ser, características y le puedan sacar provecho a su personalidad, carácter y su estilo de ser. No todos los vendedores

exitosos son iguales, ni tampoco tienen el mismo carácter, ni método y forma de trabajar, cada vendedor tiene su propio estilo muy personal y es indispensable que usted conozca el suyo y lo explote, no se desgaste queriendo ser o transformarse como otros vendedores son, le aseguro que se frustrara en el intento, mejor conózcase a sí mismo, determine sus fortalezas y enfóquese en explotarlas.

Analizaremos actividades que son sumamente importantes que el vendedor realice para progresar, tales como: plan de ventas, metodología de trabajo, conceptos importantes de la actividad inmobiliaria, se brindaran algunas herramientas de trabajo y aspectos motivacionales que le darán seguridad y confianza para tener éxito en las ventas, la prospectación y el cierre en los negocios.

Nuestra finalidad es explicar un poco en perspectiva cómo debe visualizar su vida un vendedor y la serie de actividades que es indispensable tomar en cuenta para llevarlas a cabo. Para que esto ocurra es importante entender que las ventas son una forma de vida, una carrera, una preparación y un estilo peculiar para generar magníficas relaciones y servir a los clientes de una manera ética, moral y profesional.

El vendedor debe entender que su participación hace que las economías giren, que el dinero fluya, que el comprador encuentre lo que quiere y los propietarios puedan vender y recibir lo que quiere por su propiedad.

El trabajo de las ventas es una profesión que requiere dedicación y energía. Las ventas son un compromiso con el trabajo, con tu actitud y servicio, con tu capacitación y tu forma muy peculiar de trabajar, que hace que te diferencies de los demás y de la competencia, solo por el hecho de pulir y preparar tu estilo muy personal, que surge de tu preparación, carácter y el entusiasmo con que lo haces.

Nos enfocaremos en brindarte algunos tips y sugerencias que te pueden ayudar en la práctica, al desenvolverte y actuar, al presentar tu propuesta de bienes y servicios.

El vendedor a través de la práctica y el estudio constante se va poco a poco convirtiendo en un profesional del convencimiento al vender un conocimiento amplio de la actividad que realiza, de los productos y servicios que ofrece, la seguridad jurídica en las transacciones, pero además demuestra su personalidad y carácter al servicio de sus clientes.

El vendedor debe de demostrar sobre todo, una actitud muy agradable y convincente para ser reconocido como todo un profesional del servicio.

Entre los temas que trataremos se encuentran:

- El mito del precio
- La escasez del dinero
- El negocio de las personas
- Los acuerdos
- La verdad
- El servicio
- Las dificultades que se presentan en las ventas
- Las acciones masivas
- Las bases de poder

- La administración del tiempo
- La actitud
- El proceso perfecto
- Y algunos tips prácticos para manejar objeciones en el proceso de la venta

Considero que una vez estudiados algunos aspectos importantes de las ventas, el vendedor deberá sentirse más seguro al ponerlos en práctica con su propio estilo personal. No se busca contar con un mecanismo trazado como un método rígido y robotizado.

Es imprescindible conocer una metodología de trabajo, contar con un plan de ventas, mercancía por captar y por vender, contar con una marca que te respalde y te capacite, pero además, te brinde las herramientas que te faciliten tu labor como vendedor profesional. Podrás enfocarte en las actividades que te generarán resultados, como lo es prospectar, captar, formalizar, preparar tus presentaciones, alojar en la plataforma y promocionar las propiedades ante potenciales clientes.

Pienso que cuando termines de leer este libro, tendrás bastantes conocimientos que te harán cambiar tu forma de pensar para ser una persona diferente, motivada, con nuevas metas y objetivos; una persona con iniciativa, con deseos de ser y hacer en cualquier campo; decidida a ser un emprendedor nato y determinado. Empezarás esta profesión de vendedor o cualquier otra completamente transformado, con muchas ideas y experiencias enriquecedoras.

Estimo que la información que te brindará este libro te dará una idea general para convertirte en un vendedor motivado y exitoso, con tu estilo muy personal.

Espero y sea de tu agrado.
Cesar Octavio Sousa Valenzuela

6.1. SABER VENDER ES INDISPENSABLE PARA SOBRESALIR EN EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS

He llegado a la conclusión de que las ventas tienen un impacto en la vida de todas las personas. ¿Por qué te digo esto? Porque tu habilidad o torpeza para vender, persuadir, negociar y convencer a otros afecta todos los campos de tu vida y de ello depende en gran medida tu capacidad de sobrevivir y triunfar en el área donde te quieras desenvolver. Sean cuales sean tus estudios, profesión, actividad a la que te dediques, posición social, puesto que tengas en una empresa, en algún punto te verás en la necesidad de convencer de algo a alguien más.

El arte de vender es practicado todos los días por todas las personas del mundo. Nadie está a salvo. Las ventas no son simplemente un trabajo o una carrera profesional. Las ventas son una habilidad esencial para tratar y generar acuerdos con los demás, sobrevivir y podernos garantizar una excelente calidad de vida.

Tu capacidad de tener éxito depende de tu habilidad para convencer a otros de lo que tú crees y quieres.

Necesitas saber negociar y establecer acuerdos con las demás personas. Tu poder para agradarle a la gente, para que trabajen en tu empresa y seguir la visión de la empresa junto a ti determina qué tan exitoso puedes llegar a ser. Vender es más que un simple trabajo, es un estilo de vida agradable, libre, social, de mucha movilidad, planeación, contacto con nuevas personas y con muchas satisfacciones personales y económicas.

El término “vender” es sinónimo de cualquier cosa que tenga que ver con persuadir, convencer, negociar o conseguir lo que tú

quieres. Como puedes observar, lo anterior incluye desde saber debatir y relacionarte con los demás hasta intercambiar bienes y servicios, convencer a una mujer de que salga contigo, comprar o vender una casa, pedir un préstamo bancario, empezar tu propio negocio o persuadir a un cliente para que te otorgue su propiedad en venta o te compre algo.

La razón por la que un negocio quiebra o a un vendedor no le va bien es el hecho de que éste no realizó una propuesta convincente y profesional. No se vendió con buenas ideas ni lo suficientemente rápido para generar recursos lo más pronto posible y permitió a la falta de dinero ser causa de su desistimiento. El grado en el que puedas influir en el resultado de los hechos de tu vida, es el factor que determina el nivel y la posibilidad de éxito que tendrás. Aquellos que no quieren confiar su suerte a las súplicas o las plegarias deben aprender a persuadir, convencer y negociar adecuadamente de forma decisiva, rápida y profesional. Si ofreces tus servicios con estas características, tendrás trabajo y si ofreces tus productos y propiedades igual, tendrás ventas.

6.1.1. LA COMISIÓN

El vendedor vive de las comisiones. Todo el mundo funciona por comisiones, en el mundo de los negocios y ventas así funciona. El mundo entero está a la venta, pero no todas las satisfacciones del negocio de la venta son monetarias, existen también otros logros que no tienen que ver con el dinero como: recibir un reconocimiento por un trabajo bien hecho, conseguir un ascenso, habilitarte y capacitarte en varias disciplinas, relacionarte en un nuevo ambiente empresarial, tener nuevos amigos y nuevos clientes. Pertenecer a un círculo, escribir un libro es una comisión extraordinaria en términos de nuevas amistades.

Lograr un proyecto importante también es una comisión, tal vez una de las más impor-

tantes en tu vida, y te aseguro que ayudará enormemente en tu crecimiento económico, que se manifiesta por el reflejo de una disciplina y buenos hábitos. El tema de la salud es un ejemplo: debemos recibir la mejor comisión por cuidarnos bien y ésta la adquieres vendiéndote la idea de verte y que te vean bien, cuidarte y comer saludablemente, hacer ejercicio, dormir bien, buenos hábitos y una actitud mental positiva. Por venderte esta idea recibes la comisión de un excelente estado de salud que no tiene precio.

Cualquier aspecto relacionado con la vida involucra tener que vender algo. Mientras más consistente sea tu capacidad como vendedor, ¡mejores serán las comisiones que obtendrás en la vida! Y no me refiero sólo al aspecto de las ventas como carrera profesional, sino a todos los recursos que una persona común y corriente puede usar para persuadir o persuadirse con el fin de conseguir algo.

6.1.2. CUIDADO CON PROPORCIONAR INFORMACIÓN FALSA

Por información falsa me refiero a todo conocimiento que es aceptado como bueno y transmitido de persona a persona sin ser comprobado. Muchas personas, me incluyo, tendemos a dar opiniones, dar consejo y transmitir mitos sin siquiera haber vivido las experiencias en carne propia. Mucha de la información que nos transmiten no ha sido sometida a un análisis o verificación, sin embargo, la dicen como si se tratara de algo real. El mismo fenómeno ocurre con las ventas y a eso se deben en cierta manera a la mala fama, incredulidad y subestimación de la carrera y las habilidades del profesional. Es una lástima que se menosprecia la actividad a los ojos de mucha gente, pero déjame decirte que la profesión de un vendedor está llena de libertades y beneficios financieros.

Mucha gente miedosa opina que es muy difícil vivir de las ventas, que saber vender es

complicado, que tratar con gente que no conoces es estresante, que no eres conocido en el medio, que trabajas muchas horas al día, que es complicado depender de las comisiones. A decir verdad, muchos vivimos de este trabajo. Te puedo hablar maravillas de la libertad, satisfacciones, relaciones y beneficios económicos que he tenido.

6.1.3. LAS VENTAS SON NECESARIAS PARA SOBREVIVIR

A pesar de tus experiencias, prejuicios, opiniones e impresiones negativas, debes hacer tuya la idea de que tienes que saber vender, sin importar cuál sea tu trabajo o tu posición en la vida. Seas rico, pobre, hombre o mujer, ganes un salario o estés contratado por comisión o tengas un trabajo independiente, siempre tendrás que venderle algo a alguien para poder avanzar. No existe excepción a esta regla y no hay manera de escapar de ella.

Saber vender es crucial para la supervivencia de una persona y es una materia, como la psicología, que debería ser impartida en la escuela. Por tal motivo me di a la tarea de escribir este libro, diseñar cursos que requieren los vendedores, como herramientas de ventas, y empezar a constituir la universidad empresarial Verker bienes raíces para los asociados y colaboradores. Lo que yo he aprendido de ventas te puedo decir que lo asimilé leyendo, estudiando, asistiendo a cursos, conversaciones con clientes, audiolibros y practicando. Si los empresarios y la gente de éxito te hicieran una lista de las habilidades y aptitudes necesarias para llegar a la cima, dudo mucho que la habilidad para vender y persuadir a los demás quedara fuera.

6.2. LOS VENDEDORES HACEN GIRAR EL MUNDO Y OPERAN LA ECONOMÍA

Los vendedores manejan la economía y son indispensables para su dinámica. Sin

vendedores cualquier industria se detiene. Los vendedores hacen la economía como los artistas a las novelas, por eso se dice que tanto Dios como el Diablo necesitan un buen vendedor.

Las ventas presentan una gran oportunidad porque trabajas para ti mismo, eres tu propio jefe y puedes hacer tus sueños realidad. Gran parte del trabajo lo puedes realizar desde tu hogar, tienes que salir a visitar clientes y prospectos. Además nuestras campañas de marketing en las redes sociales te posicionan instantáneamente y te generan clientes para rápidamente tener mucha actividad.

Sólo necesitas una computadora, internet y una pluma para cerrar tratos, así mismo necesitas captar, formalizar y alojar en la plataforma tus propiedades y difundir tus propuestas a tus potenciales clientes.

Además tus propiedades entran a un banco de propiedades para ser ofrecidas por cualquier corredor, así que tú ganas por captar y por vender, independientemente de si las vendes o no. Lo demás nosotros te lo proporcionamos.

No existen límites para quienes deseen aprender. A un vendedor profesional capacitado y habilitado nunca le faltará trabajo y será indispensable para quienes quieran contratar sus servicios. Buscamos que nuestros asociados aprendan el ciclo completo de principio a fin, sean reconocidos en su región, se ganen la confianza y gocen con la convicción de llegar a donde quieran.

6.2.1. VENTAS VS TÍTULO UNIVERSITARIO

Las universidades te enseñan habilidades básicas para la vida y el mundo laboral. Ninguna escuela es capaz de formar por sí sola a una gran persona. Seguramente aprenderás muchas cosas y conocimientos necesarios o harás muchos contactos, pero las escuelas no son capaces de garantizar el éxito de una persona, ya que el éxito depende de la

voluntad y el compromiso. La educación y el sistema educativo producen profesionistas capaces de recordar lo que leyeron, más no de aplicar lo que aprendieron. Ese es el sentir de muchas empresas y empresarios, se quejan de que no encuentran empleados que piensen por sí mismos, resuelvan problemas, se enfoquen a los resultados, tengan iniciativa, responsables, incrementen las ventas, posicionen la marca con su trabajo y expandan el negocio.

Nuestra propuesta está enfocada en otorgarte conocimientos, habilidades, destrezas y una actitud que te motive y brinde la posibilidad de aplicarla al día siguiente en lo referente a ventas, liderazgo, relaciones públicas, programación neurolingüística aplicada a las ventas, herramientas tecnológicas, comunicación, desarrollo, diseño de proyectos y marketing.

6.2.2. TODOS LOS EMPLEOS DEPENDEN DE LAS VENTAS

Vender es una actividad inagotable que nos incluye a todos. Quien sabe vender, persuadir o cerrar un trato es más apto para la supervivencia, sin importar su línea de trabajo.

De algo estoy convencido y seguro: Ninguna persona puede lograr poder y estatus sin la habilidad de convencer a otros. Saber cómo comunicarte y convencer a los demás es un recurso que todos debemos poseer; no saberlo hacer hace una diferencia en tu contra. No importa cuáles sean tus ambiciones, debes saber comunicarte con los otros, detectar de manera inmediata el temperamento de las personas.

Esto inmediatamente te permitirá contar con mucha información que te brindará la capacidad de conocer la forma de pensar, de ser, de actuar, gustos y preferencias de las personas.

Mientras mejor y más rápido lo puedas hacer entenderás más rápido a las personas y podrás llegar a un acuerdo con ellas. A su vez, mientras más personas concuerden contigo más fácil conseguirás lo que quieres y más disfrutarás tu profesión y la vida.

6.3. ¿CUAL ES LA GRAN DIFERENCIA DE SER UN PROFESIONAL O AMATEUR?

El profesional

Si ingresas a Red & Plataforma inmobiliaria Verker, conocerás los secretos y habilidades de un gran vendedor y una organización profesional. Te enseñaremos cómo sacarle jugo a los negocios y vender valor agregado, per-tenecerás a una Red, te enfocarás en grandes negocios y contarás con habilidades y herramientas que te diferenciarán de la competencia.

Profesional: persona que se dedica a una actividad específica no como pasatiempo sino para brindar un servicio profesional y recibir un pago.

El Amateur: persona que realiza una actividad como pasatiempo o para tratar de salir de un apuro económico más que como una profesión. Carece de habilidad o experiencia para llevarla a cabo de forma competitiva.

La gran diferencia:

Existe una gran diferencia entre un profesional y un amateur, la diferencia estriba en que existe una gran escasez de vendedores comprometidos, disciplinados y dedicados. La diferencia entre la mediocridad y la grandeza recae en el compromiso hacia la profesión y en la fuerza con que uno se apasiona y perfecciona diariamente.

Hasta ahora no he conocido a personas que hayan alcanzado grandes niveles de éxito y le den crédito a la suerte. Por lo regular son exitosos porque saben cómo hacer las cosas profesionalmente, tienen su propio proce-

so, técnicas y estrategias para alcanzar sus objetivos. Es así de fácil y difícil para unos u otros.

Son pocas las personas que se auto preparan y mediante el auto aprendizaje adquieren los conocimientos y habilidades para este juego y dominarlo. Hace tres años me propuse aprender todo lo relativo a la actividad de las ventas. Desde entonces me levanto todas las mañanas con entusiasmo por conseguir resultados. Los primeros años los dediqué a diseñar la filosofía de la empresa y su estructura operativa y funcional.

Posteriormente fue el desarrollo de la plataforma web, herramientas tecnológicas, constituir un grupo multidisciplinario de apoyo técnico para los servicios de los vendedores de la empresa y socios estratégicos como notarios públicos y unidades de valuación para ofrecer un mejor servicio y abaratar los costos de nuestros clientes. Hoy en día estamos implementando el proyecto, capacitándonos, buscando el perfil de nuevos colaboradores que nos permitan ampliar la red de forma exponencial en varias ciudades, con la finalidad de empoderarlos, habilitarlos y velar por sus resultados.

Una cosa que tenemos muy clara es en el sentido de que buscamos en nuestros socios a gente creativa, emprendedora y entusiasta. Cualquier persona que sabe lo que hace y entiende cada aspecto de su profesión no necesita ponerse entusiasta porque por sí ya es entusiasta, ya que al conocer algo, por regla tienes la habilidad de intuir y adelantarte a los hechos y predecirlos. Esto significa conocimiento, confianza y libertad.

6.4. ¿POR QUÉ LOS GRANDES LLEGARON A SER GRANDES?

6.5. El compromiso, es un requisito indispensable.

El ineludible secreto que se requiere para ser realmente bueno en algo es entregarte por completo a ello y si te quieres dedicar a las ventas no es la excepción, ya que requieres entregar y comprometer toda tu energía, tus recursos y capacidad a ella. En el compromiso va implícito poner todo de tu parte, hacer de tu actividad el trabajo que realmente quieres, el más entretenido y emocionante, al que te dedicas con pasión, concentrado y convencido de que siempre tienes que dar lo mejor de ti con trabajo, ideas, servicio y una actitud digna de admirarse.

6.6. LA ENVIDIA

El sol sale para todos cada día y si no te comprometes en todos ellos abandonarás tus intereses. Cuando abandonas tus intereses pierdes condición y competitividad, al perderla todas estas actividades que antes hacías dejan de agradarte y comienzas a aspirar o envidiar la vida de otros. Empezarás a creer que son mejores que tú y llevan una mejor vida. Si es así, se debe a que ellos se comprometieron. Así que no te queda de otra si quieres llegar a ser grande en lo que hagas en tu vida: comprometerte con tu carrera, con la necesidad de aprender de ventas y ponerlas a disposición de la sociedad, de tus clientes y de tu trabajo.

El detalle radica en que el compromiso es un asunto personal, un requisito indispensable para obtener resultados en la vida y marcar una diferencia con el resto de las personas. La falta de compromiso acarrea la falta de resultados.

Muchos vendedores y personas nos hemos revolcado en nuestra propia mediocridad en un círculo vicioso, deja te lo explico: yo fui mediocre porque no tenía compromiso. Por no tener un compromiso no obtenía los resultados esperados y como no tenía los resultados que anhelaba, no ganaba y por lo tanto no me gustaba mi trabajo. Este era mi círculo vicioso.

Si no estás orgulloso de tu trabajo, jamás serás exitoso. El grado de tu éxito determinará qué tan orgulloso puedes sentirte. El problema no es la carrera que hayas elegido o el trabajo que tengas actualmente, sino tu falta de compromiso.

Cuando decidas cambiar de opinión, comprometerte y madurar para ser un profesional y diferenciarte del vendedor promedio será el momento en el que todo cambie para ti. Te aseguro que cambiará de inmediato por arte de magia. Percibirás cómo cambia tu estado de ánimo, tu seguridad, tu capacidad y energía.

Cambiarán tu forma de vestir, tus acciones, hábitos, tu lenguaje y la forma de comunicarte y en consecuencia, tus resultados. Es una transformación de personalidad en el ámbito de lo intelectual, emocional, espiritual, en otra persona, una real conversión. Sabe una cosa, te sorprenderás cuando la gente pregunte, qué te paso, te veo diferente.

Hacer realidad tus sueños depende de tu compromiso y nada más. Esta es la manera en que yo hago cualquier cosa de la que espero tener grandes resultados. Esa fue la forma en que me profesionalicé, salí del rancho, desarrollé un sistema y lo implementé. Lo quiero compartir con personas que compartan con la empresa nuestra misma visión. En el momento en que asumí una actitud y un compromiso decidido por lo que quería llegar a ser, mi vida cambió por completo.

**Compromiso = resultado
= Felicidad**

6.7. ¿CUANDO PODRÁS PREDECIR TU FUTURO?

Cuando me comprometí, me decidí a emprender cosas nuevas e innovar en mi actividad. Eso me llevó a estudiar, aprender algunas habilidades, escribir, planear y hacer actividades que nunca me imaginé que

podría emprender. Comprometerte saca lo mejor de ti, florece tu dedicación, tu pasión, tu fe crece, la esperanza que sientes te brinda seguridad. El miedo y el temor quedan atrás producto de tu seguridad personal y una nueva autoestima para lograr lo que te propongas en la vida.

La facultad para predecir los resultados en cualquier negocio es el primer síntoma de que te has vuelto un profesional, porque te sientes seguro y capacitado, puedes resolver cualquier problema, aclarar cualquier duda y subsanar cualquier obstáculo. Cuando yo pude adquirir esta capacidad, supe que estaba en camino de conseguir mis objetivos. La predicción es el gran secreto de los buenos profesionales. Tal vez nunca te lo vayan a reconocer como tal, pero confórmate con percibirlo y sentirte seguro de ti mismo. Nunca he oído hablar de ella, pero sé que existe.

¿Cómo puedes tener la capacidad de predecir? Observando todo lo que ocurre a tu alrededor de manera acertada y sin emociones de por medio. Después, toma nota de ello. La habilidad de predecir el futuro inmediato es fruto de asumir la responsabilidad por lo que ocurre y tener la certeza de poder controlarlo. Tienes que poner toda tu atención en tu interacción con los clientes, grabar mentalmente esos encuentros y ubicar esos patrones de conducta. El saber es fundamental para conseguir lo que quieres. Conocimiento es sinónimo de poder y también significa recibir menos rechazos. Recibir menos rechazos es sinónimo de una mejor calidad de vida.

La habilidad de predecir el futuro inmediato es de los primeros beneficios que uno recibe tras comprometerse por completo en algo. Predecir es saber y saber es tener el control de las cosas. ¡La única razón por la que a una persona no le gusta lo que hace es porque no sabe lo que está haciendo! Cuando eres incapaz de entender algo pierdes el control, ¡dejas de disfrutar lo que haces! Y se genera una frustración y ansiedad por el miedo y la incapacidad.

Si tienes la habilidad de estudiar y capacitarte en temas que te hagan cada día una persona más preparada; tienes la habilidad de conocer el temperamento, carácter y personalidad de la gente con la que tratas y puedes identificar sus necesidades, gustos y preferencias; comunicas con toda claridad tu propuesta de servicios de forma contundente y convincente, tienes la habilidad de hacer relaciones públicas de manera amable, cariñosa y empática con la gente, sabes detectar donde están los potenciales clientes y llegar a ellos para ofrecer tus servicios y vender tus proyectos, lo más probable es que estés empezando a tener la habilidad de predecir tu futuro en este negocio.

Y así sucesivamente en el negocio en el que te encuentres, lo que hagas y desees en la vida. Da tu primer paso y alcanza lo que tal vez nunca imaginaste alcanzar. Los seres humanos cambiamos para bien y para mal, todo depende de las decisiones que tomes en tu vida.

6.8. ¿CÓMO PUEDES LLEGAR A SER EL MEJOR?

Eres un profesional cuando puedes predecir los resultados y los consigues. Si sabes de qué se trata el juego, puedes dejar de confiar en la suerte y cosechar el fruto de tus esfuerzos, hasta tener la seguridad de ponerte en igualdad con los mejores competidores. Eso sólo lo brinda la seguridad de sí mismo, que por supuesto es el resultado de tu preparación, entrega y voluntad de hacer lo que quieres. Para ser el mejor debes practicar, no sólo jugar, sino comprometer cada minuto y cada fibra de tu ser en el juego siendo consciente de que nunca dejarás de aprender. ¿Esa es la diferencia? Para nosotros la capacitación continua es la base de nuestra fortaleza, de nuestra expansión, permanencia en el mercado y el reconocimiento de nuestros clientes.

La gran mayoría de los vendedores son amateurs, algunos profesionales y muy pocos verdaderos maestros. En última instancia, todo se

reduce a tu nivel de compromiso, dedicación y capacidad. Los grandes saben predecir, lo cual se debe a su compromiso, observación y capacidad para encontrar soluciones. En la medida en que puedas predecir lo que pasará a continuación, serás capaz de plantear soluciones. La predicción es el mayor atributo de un vendedor. Atrévete a ver más allá de tus ojos, a visualizar tu futuro y predecir tu éxito.

La observación es el único mecanismo con el que tendrás una visión estratégica del proceso de las ventas y es la única forma de adquirir la habilidad de predecir y ser uno de los grandes. Sueña trabajando, anhela haciendo camino al andar y atrévete a hacer lo que para muchos es imposible. Es imposible conseguir algo si no se desea, no se llega si no se trabaja con ahínco y capacitación y es imposible llegar si primero no lo imaginas.

6.9. LA VENTA MÁS IMPORTANTE

6.9.1. SABER VENDERTE

Sólo en la medida que te sepas vender podrás vender. Esta es una verdad ineludible de la que no puedes escapar si quieres dominar tu profesión. La conclusión final sería que si no puedes vender bien, no te estás vendiendo bien. Para convertirte en un gran vendedor debes ser capaz de venderte a ti mismo a través del producto que pones a la venta.

Por otro lado, debes estar plenamente convencido de que tu persona, tu producto, tus servicios y tu compañía son infinitamente mejores que la competencia, que ofreces los mejores productos, las propiedades más importantes, haces los mejores negocios, te relacionas de una manera envidiable, ofreces valor agregado en lo que haces y ofreces, practicas la innovación constante y siempre ofreces algo más, para considerarte y ser la mejor opción del mercado.

Este es un punto fundamental para alcanzar la grandeza, y es irrefutable. Debes estar

convencido de tu servicio, tu empresa, la diferenciación con otras, tus ventajas competitivas, el valor agregado y el plus extra que das; no hay ningún razonamiento lógico de tu parte, ni una duda de que te puedas contradecir de tu propuesta o te convences de lo contrario.

Cree fervientemente en tus servicios, la forma de venderte, cómo te presentas y comunicas tu propuesta, tu marca, tus socios, la red de promotores, la cobertura de la empresa y la capacidad de atender grandes negocios fuera de tu localidad. Habla de lo orgulloso que te sientes de pertenecer a esta o la corporación para la que trabajas o donde estés, de tus resultados, presume humildemente tus proyectos, los de tus compañeros y los que ha hecho la compañía. Ten por seguro que te abrirá camino con tus clientes, confiarán en ti más rápidamente y desearán hacer negocio contigo y nadie más. Sólo cuéntalo, ponlo en práctica, acelera tu transformación y el camino te llevará al éxito.

6.9.2. LA CONVICCIÓN ES LA CLAVE EN TODA NEGOCIACIÓN

La firme creencia es estar tan firmemente convencido de tus creencias que eres capaz de demostrarlo a tu comprador o cliente de una manera tan clara que a éste le parezca que no existe otra opción posible.

Una venta se hace cuando tu convicción y tus creencias acerca de algo son más fuertes que las de otra persona, a tal punto que la convences de que tú tienes la razón y el producto indicado para ella. Ese es el momento en que una venta se hace posible.

Lo importante aquí es comprometerte por completo a tus creencias y demostrar que eres quien cree en ellas con más firmeza. Si lo haces así, siempre habrá alguien dispuesto a comprártelas. Debes estar convencido de tu manera de proceder y vender.

Cuando actúas de esa manera, el cliente te ve y lo toma en cuenta, se convence de tu acción y llega a creer en lo más profundo de su ser sólo por el hecho de verte sinceramente convencido y lo que trasmites.

Es como cuando alguien hace algo que los demás decían que era imposible. Ahí está lo interesante de lo imposible: así parece hasta que uno lo logra.

¿Por qué algunas personas hacen cosas que otras ni siquiera imaginan? Porque se han vendido la idea de que necesitan hacerlo, luego se apasionan y actúan constantemente enfocadas y dedicadas de forma irracional en la búsqueda de lo que imaginaron. No cesan hasta conseguirlo y tener éxito en lo que se propusieron.

Si en realidad aspiras a que algo grande ocurra, debes ser irracional, incluso si esto significa convencerte a ti mismo de que lo que tú eres, tienes y haces es mejor. Estamos hablando de convencerte y convertirte en el mejor vendedor de todos, y para hacerlo debes venderte a ti mismo de manera disparatada la idea de que tienes una magnífica personalidad, tienes imán con la gente, eres profesional y tienes buena suerte para las ventas; que los productos, servicios y mercancías que vendes son muy atractivas; que las empresas para las que trabajas te aprecian y admiran y la manera en como generas la información, el diseño y el contenido de tus propuestas son superiores al resto de la competencia.

6.9.3. ¿COMO CONVERTIRTE EN UN VENDEDOR PROFESIONAL EN POCO TIEMPO?

Cuando decides hacer de las ventas tu profesión y estás consciente de que vivirás de esta carrera, mantendrás a tu familia y llegarás a tener una vida digna y decorosa, es de suma importancia que tomes la decisión de comunicarte y pensar constantemente que serás un gran vendedor. Piensa en prospectar a nuevos clientes tu trabajo, tus servicios y

tus propiedades desde que te levantes hasta dormirte. Te organizarás y seguirás al pie de la letra tu agenda haciendo cada día lo que tienes que hacer, trabajarás incansablemente con gusto, entusiasmo y seguridad de que tendrás éxito. Serás un individuo que ofrece un servicio sin igual; un experto en contar historias, comunicar tu propuesta y la de la empresa, captar, formalizar y producir interesantes propuestas a la venta. Contarás con una gran capacidad para difundir tus propiedades a potenciales inversionistas y ofrecerlas en venta.

6.9.4. SOBREPONERSE A UNA MALA RACHA

No vender es lo mismo que vender, pero a la inversa. Algo puede pasar en los vendedores que puede afectar su motivación y ocasionar que no vendan, en lugar de lo contrario. Tal vez en el camino se desmotivó, desorientó o extravió algo y no puede recuperarlo. Como consecuencia no estará vendiendo y eso lo mantendrá frustrado.

Cuando la productividad de un vendedor disminuye, es momento de que se comunique con su coach para recapacitar. Esta persona necesita revitalizarse y convencerse de la calidad de su producto, los servicios que ofrece y de su compañía. Es muy importante ubicar el problema o el conflicto de intereses, tal vez esté en desacuerdo con algo o posee alguna información falsa sobre el producto, el servicio o la compañía. Es importante siempre estar motivado para realizar las actividades, recuperarse y volver a vender.

6.9.5. VÉNDETE IDEAS POSITIVAS

En cualquier situación que estés, convéncete de que debes ganar. Sácale el mayor partido a las cualidades y fortalezas con las que cuentas y las de tu compañía. Juega con tus mejores cartas, convéncete de que no tienes otra opción más que ganar el juego y comprométete al punto de que no haya cabida para otro resultado.

¿Por qué David venció a Goliat? No lo venció porque haya tenido una posibilidad de hacerlo, sino por estar convencido de que no tenía otra opción, no se dijo mentiras.

Se convenció de que su supervivencia dependía de ganarle al gigante. Y eso es lo que tenemos que hacer los vendedores: vendernos la idea de que tenemos la personalidad, capacidad, deseos, productos y servicios superiores a la competencia. Debemos estar convencidos de que así es y poderlo gritar a los cuatro vientos con toda la certeza y seguridad de que nadie sea capaz de cuestionárnoslo.

6.10. EL MITO DEL PRECIO

No creas que cuando pierdes una venta o no vendes es por el precio, el precio casi nunca es el causante. En última instancia, cerrar una venta no es asunto de dinero, sino de convencer al consumidor y éste adquiera la confianza de que el producto es el indicado para él.

Si el comprador lo compara con otro producto más caro en el precio, tal vez no le importe, lo que el vendedor quiere es encontrar una diferencia con la cual el producto le dé una ventaja que justifique la diferencia y le dé la seguridad de que está comprando lo que quiere.

6.10.1. CASI NUNCA ES POR EL PRECIO

Si el precio baja mucho, la gente no le encuentra valor al producto, por eso tener éxito en nuestra actividad viene de la mano de contar con un vendedor profesional que venda cualidades, beneficios, bondades del producto y no sólo descuentos.

Habrà ocasiones cuando tengamos a la venta propiedades que vender en promoción, con grandes descuentos, en remates o propiedades a precios muy atractivos, pero son excepciones a la regla. Realmente debemos

estar enfocados en ser vendedores profesionales. Por lo tanto, analiza lo siguiente:

6.10.2. EL EXPERIMENTO DEL PRECIO

1.- El precio muy raramente es una mortificación para los compradores, aun cuando así lo digan. Cuando amas un producto, estás dispuesto a pagar lo que sea por quedarte con él, si no es cierto, checa el precio de tu celular, los perfumes que usas, la ropa que compras, la marca de los tenis que te hace sentir mejor o el restaurante que más te gusta. Nunca te importa el precio, te gusta, te enamoras del producto, lo deseas y lo compras. Cuando ya lo tienes dices “¡yes, es mío!”, después de comprarlo no cuestionas el precio, sólo estas feliz y es todo. Alcanzaste un sueño, una ilusión, te sientes realizado, pues has alcanzado un objetivo en tu vida, algo que deseabas.

2.- Te aseguro que si logras enamorar al cliente de tus productos o tus servicios, pagará lo que sea con tal de adquirirlos. Si tu cliente tiene confianza en que tú le ofreces una solución real a sus problemas, no tendrá ataduras para desembolsar la cantidad necesaria. Sólo en el caso de que el cliente esté cien por ciento seguro del producto te dará lo quieres. ¿El servicio que ofreces es lo que tu comprador necesita?

3.- Debes ser lo suficientemente capaz y honrado para hacer que tu cliente desee tener más el producto en sus manos que su propio dinero.

4.- Descubrir lo que quiere y demostrarle que tú tienes la solución es la esencia para conseguir una venta. Verás, piénsalo.

5.- Dale a tu cliente seguridad y confianza, resuélvele sus problemas y conseguirás su dinero.

6.- Si sabes cómo descubrir y resolver estas preguntas, el precio nunca será un problema para ti.

7.- Cuando un cliente objeta algo que tiene que ver con el precio, la mayoría de los vendedores muestra productos con precios más bajos. Déjame decirte que esa es una falsa concepción: que el precio sea la mayor preocupación de un cliente.

8.- Pero si tú le enseñas una propiedad o mercancía más cara y haces que empiece a pensar en términos de calidad, descubrirás si su objeción original sobre el precio era cierta o falsa. De lo que se trata es que él quiere tomar la decisión correcta y que tú le enseñes tus mercancías y no tus precios.

9.- El cliente está más dispuesto a pagar por una solución correcta que pagar menos por una solución incorrecta.

10.- Más que el precio, lo que a los clientes les produce angustia es escoger una mala opción, tomar una mala decisión o comprar un producto inadecuado del cual se arrepientan después. Recuerda que comprar una propiedad o un carro genera estrés,

angustia y emociones encontradas en el comprador. Bríndale la asesoría y la plena seguridad de que está comprando lo correcto y nunca lo olvidará en su vida, además de eso, se lo contará a todo el mundo. Porque alguien lo guió y protegió a tomar una muy buena decisión.

11.- Siempre que un cliente potencial te diga algo sobre el precio del producto, enséñale algo más caro. Esto te ayudará a determinar si el precio es de verdad lo que al cliente le preocupa. Lo peor que puedes conseguir es que el cliente le encuentre más valor a la primera opción y empiece a reconsiderar el precio.

12.- El cliente nunca es el problema. Son los vendedores, y no los compradores, quienes fijan los obstáculos para cerrar cualquier venta.

13.- El precio nunca es un obstáculo. Se trata de que el cliente se enamore de tu producto y vea en él una solución a sus problemas.

“Cuando amas un producto, estás dispuesto a pagar lo que sea por quedarte con él”



6.10.3. SE TRATA DE SER AFECTUOSO Y CORDIAL

Si quieres llegar a ser un buen vendedor, debes creer en los seres humanos, tener una impresión positiva de las personas, creer que la gente es buena y buscar siempre la decisión correcta. Los clientes son iguales a ti, ellos también se salen de sus presupuestos y gastan dinero que no tienen después de trabajar duro para conseguirlo. Como tú, ellos también han tomado buenas y malas decisiones y quieren evadir las segundas para sentirse bien consigo mismos.

Si le vendes un servicio a un empresario, quiere estar seguro de que toma la decisión correcta y el pago realmente hará una diferencia en su negocio. Si, en cambio, vendes un producto, tus clientes quieren estar seguros de que se sentirán bien y felices cuando lo usen y serán admirados por otros gracias a la decisión que tomaron.

6.11. EL DINERO DE TUS CLIENTES

6.11.1. No hay escasez de dinero.

Te puedo decir que no hay escasez de dinero. El dinero nunca falta, alguien siempre lo tiene o lo gana y está dispuesto a hacer más dinero. Dinero hay en abundancia. Lo que pasa es que muchas veces pensamos en términos de escasez, de crisis y limitaciones. Lo que hacemos es platicar de problemas, paridad del tipo de cambio y las dificultades de la economía mundial en lugar de hablar y pensar en la abundancia y enfocarnos en que alguien tiene dinero.

Sácate la idea de la cabeza de que en el mundo no hay dinero o no hay suficiente. Te puedo asegurar que sí lo hay. Si comienzas a buscar prosperidad y abundancia, te darás cuenta de que realmente existe y está a tu alrededor.

¡ALERTA! Si otros tienen problemas en

conseguir tu dinero, tú también los tendrás en conseguir el de otros. Muchos de los vendedores que conozco son de las personas más generosas que he conocido en mi vida.

Ellos no le tienen miedo a gastar, no porque tengan mucho dinero, sino porque saben que éste sirve para usarse y no para poseerse, guardarse y atesorarlo. Si sales a buscarlo lo encontrarás, si piensas que no hay, no hallarás ni 10 centavos tirados en el suelo.

Muchos de los compradores que más me ha costado convencer después me agradecen haber insistido en el valor de su compra y haberlos podido ayudar a tomar la decisión correcta. Adora tu trabajo, tus productos, tus servicios y a tus clientes y siéntete orgulloso de influir en la gente positivamente. Aprenderás que vender es una profesión de servir con calidad a tus clientes y no una imposición.

6.11.2. LA SEGUNDA COMPRA ES MÁS SENCILLA

Si te das cuenta, no todo el tiempo estás comprando. Claro, compras los productos que requieres para subsistir, pero ponte a pensar cuando sales de compras, ya sea que vayas a los Estados Unidos (USA), de vacaciones, época de navidad etc...

Por lo regular son las temporadas en las que estás dispuesto a gastar tu dinero, difícilmente compras un sólo producto, realmente estás preparado para gastarte todo el dinero del que dispones. Este fenómeno es común en todos los compradores. Una vez que la billetera se abre, el dueño de una empresa o quienes tengan el dinero estarán dispuestos a gastar más dinero.

6.11.3. CUANDO LOS CLIENTES GASTAN MÁS EN LA COMPRA DE ACTIVOS, MEJOR SE SIENTEN

Tu cliente quiere gastar más dinero, no menos. Aunque no lo creas, a la gente le

encanta gastar su dinero y mientras más disfrute hacerlo más segura se sentirá de sus decisiones. La gente te puede decir que no seas ambicioso, que no compliques las cosas y te limites a cerrar el primer trato. No les hagas caso. Conseguir la segunda venta es propio de quienes están listos para llegar al siguiente nivel con la mitad del esfuerzo.

6.12. LOS VENDEDORES NECESITAMOS ENTENDER: "EL NEGOCIO DE LAS PERSONAS"

6.12.1. No todo es por negocio.

Saber mucho de productos y servicios, pero saber poco de la gente, es igual a no saber nada. Conozco muchos vendedores que saben hasta los más mínimos detalles de la producción de sus mercancías o sus productos, pero son incapaces de cerrar un trato porque no pueden lidiar con la gente.

Nunca consideres que te estás dedicando a vender un producto, sino a ayudar a la gente para que tome la decisión adecuada. En mi vida me he dedicado a vender tortas, burritos, perfumes, ropa, joyas, relojes, cosméticos, bienes inmuebles y cesiones de derechos litigiosos, mis servicios como abogado litigante.

Y en todo momento me he dado cuenta que me va mejor cuando me intereso por las personas, cuando doy lo mejor de mí por el ser humano frente a mí, con el que trato, el que me permite parte de su tiempo para escucharle, el que me da trabajo, el que me compra algo o me selecciona y tiene confianza para que le promovamos sus propiedades.

6.12.2. EL PROPIETARIO Y EL COMPRADOR SON LAS PERSONAS MÁS IMPORTANTES EN LAS VENTAS

Estos seres humanos, al igual que todos los seres humanos, llámese "comprador o vendedor", quieren que les brindemos un buen trato, que les hablemos con la verdad, que

no los engañemos ni los tratemos de manipular. Lo que quieren de los prestadores de servicios es que les resolvamos problemas, brindemos soluciones y seamos honestos en nuestras opiniones. Lo único que ellos quieren de nosotros es que les resolvamos sus problemas con nuestros productos y servicios. Y esa es nuestra responsabilidad.

Por eso te lo vuelvo a repetir: interésate en la persona en lugar de vender algo a alguien. Cuando un comprador sale a buscar un producto, en realidad no le importa tanto el producto y sólo piensa en sí mismo, su tiempo, su dinero y lo que debe hacer para sentirse mejor. En este momento no piensa en nada más. Tú y tu mercancía son cosas que le dan más o menos lo mismo.

1.- En general, la gente está más preocupada por sí misma, por su familia y por tomar las decisiones correctas que por comprar algo, sin importar cuánto lo quieren o necesitan.

2.- Si no te interesas en el cliente o sus preocupaciones cuando estés frente a él, entonces rápido se dará cuenta de que lo único que te importa es tu "comisión". Interésate más en tus clientes que en ti mismo, tus ventas, mercancías o comisiones y verás que muy pronto tu grado de productividad se incrementará. Eso lo perciben los clientes. No seas fastidioso, imprudente, manipulador, mentiroso o presiones mucho, dale tu vida a tu comprador, quítate la camiseta por él y verás cómo te conviertes en su vendedor estrella de por vida.

3.- Tal vez con el tiempo te des cuenta de que en ocasiones ni siquiera vendes algo, ya que al mostrar interés en tus clientes, los hiciste más importantes que cualquier propiedad o comisión que puedas ganar. Lo que pasó es que encontraste su necesidad, los escuchaste y luego cerraste el trato.

6.12.3

Comunicación = a ventas

Si no te comunicas con tu cliente, no tienes oportunidad de cerrar una venta. El diccionario define comunicación como el proceso a través del cual dos personas intercambian información mediante el mismo grupo de símbolos o comportamiento.

En las ventas nos interesa la información que arroja información y que por lo tanto, nos puede llevar a la acción. Conseguir información significa que debes hacer muchas preguntas. ¿Qué es lo que el cliente busca de un producto para estar satisfecho? ¿En una escala del 1 al 10 cómo califica el producto que ya tiene? ¿Qué necesita para conseguir un 10? Estas preguntas demuestran interés y te ayudan a descubrir qué necesita el cliente y, más importante aún, qué considera valioso. Además, hacer preguntas les demuestra a las personas que te interesas en ellas y no en su dinero.

Nunca te molestes por empezar una relación con un cliente y engrandecer o explicar mucho tus conocimientos o las ventajas de tu empresa, siempre averigua primero las necesidades de tu cliente. La necesidad esencial es asistir y averiguar los requerimientos de tus clientes y ayudarlos a hacer la compra adecuada. Recuerda que en las ventas la calidad humana del vendedor vende, ya sea a la primera, a la segunda o la tercera, pero siempre vende, eso lo reconocen los clientes.

6.12.4. REGLA DE ORO, LAS PERSONAS SON MÁS IMPORTANTES QUE LOS PRODUCTOS

Vive con la regla de oro de los vendedores ejecutivos: estás en el negocio de las personas y no en el de los productos. ¡Las personas son más importantes que los productos, los servicios, las mercancías y los procesos de la empresa! No habrá éxito si los clientes no son la prioridad.

Por tal motivo toma en cuenta lo siguiente:

- Tu cliente es más importante que tu mercancía, tus procesos y tu marca.
- Preocúpate en verdad de que la gente consiga lo que busca.
- Haz del individuo que está enfrente de ti tu prioridad.
- Interésate en lo que el cliente quiere conseguir y el problema que busca resolver.
- Mantente interesado antes, durante y después de realizar la venta, incluso si no llegas a cerrar la venta. Nunca dejes que algo sea más importante para ti que la persona que buscó tu ayuda.
- Abandona el negocio en el que crees que estás y entra en el negocio de las personas!
- Si logras comprender que tienes que ser la persona más preparada, servicial, atenta y carismática que se mortifica por sus clientes, nunca te faltarán trabajo ni recomendaciones. Ganarás dinero y la admiración de la gente. Nunca lo olvides: transfórmate en un ser humano sin igual.

6.13. LA MAGIA DE LOS ACUERDOS

6.13.1. Siempre ponte de acuerdo con tus clientes

Si quieres conseguir un acuerdo, debes ser agradable con tus clientes. Es una regla vital. Es imposible que quieras acordar algo con alguien si desde el principio estás en desacuerdo con él. Las personas sienten atracción por las cosas, las ideas y también por las personas que las venden.

Cuando alguien está en desacuerdo con una persona y de acuerdo con otra, simplemente se le acerca a la segunda y deja a la primera. En ventas, el dicho de que los opuestos se atraen no es correcto. En ventas el gusto nace de la atracción y la atracción proviene

de estar de acuerdo. “Me caes bien porque concuerdo contigo en algún nivel.”

No hay ninguna regla que los vendedores violen tanto como ésta, a pesar de ser la regla de oro de las ventas ¡Acordar es el camino para conseguir más ventas! Debes tatuártelo en el cerebro y practicarlo una y otra vez, pues las personas tenemos una tendencia natural, ególatra y absoluta de tener la razón.

6.13.2. SÓLO HACE FALTA UNA COSA IMPORTANTE, EL RETO DE ACORDAR

Siempre recuerda decirle a tu cliente las siguientes frases: “¡Tienes razón!”, “¡Estoy contigo!”, “¡Concuerdo!”, “¡Déjame ver qué puedo hacer por ti!”, “¡Entiendo!”, ¡Haré lo posible por conseguirlo!” y “¡Listo!”.

A pesar de los desfiguros que pueda llegar a hacer alguno de tus clientes, si quieres venderle algo, es esencial que tu relación con él se base en un acuerdo. Al establecer un acuerdo básico creas la oportunidad de ayudar a tu cliente a contratar tus servicios o comprar tus propiedades. Si el cliente no tiene la oportunidad de ver y analizar lo que tú le ofreces debido a un desacuerdo, se podría decir que cometiste un error al intercambiar ideas. En lugar de eso, provocaste que pusiera atención en el desacuerdo y empezara a mirar tus servicios o productos desde una óptica negativa.

6.13.3. ¿CÓMO DEBES HABLARLE A UN CLIENTE?

Si comienzas la relación con un cliente a partir de un acuerdo, es más probable que le puedas mostrar los beneficios de lo que vendes, tus productos y servicios. Además, el cliente te considerará una persona

razonable, agradable e inteligente con la que puede comunicarse y entenderse y además como todo un profesional.

El cliente te tiene que ver como un súper vendedor. Él lo distinguirá desde la primer visita al verte, saludarte, oír tu propuesta (clara, rápida y contundente), tu presentación, la forma de hablar, tu tono de voz y tu léxico. Créeme que de inmediato confirmará que eres quien dices ser. Inmediatamente un 95% de la gente que visites por primera vez te van a respetar, pues sabrán que concordaste con ellos en lo que esperaban de ti. Sobre todo recuerda que la primera impresión es la que cuenta.

6.13.4. LAS PALABRAS MÁGICAS

Tenga el cliente o no la razón, debes hacerlo sentir que la tiene. Si quieres que tu cliente concuerde con tu punto de vista, sólo debes estar de acuerdo con el suyo. Escucha sus opiniones y ponte en sus zapatos por lo menos una vez. Cuando tú le dices a alguien que tiene razón, ¿quién puede discutir así?

Concordar es el camino más rápido para conseguir lo que quieres. Hazte un favor y practícalo. Dos de las frases más poderosas para los vendedores son: “De acuerdo” y “Es cierto”. Concordar con el cliente significa tener el control de la venta. Clientes felices toman decisiones más rápidas. Los acuerdos generan milagros. Nunca pongas una barrera entre tú y tu cliente, no impidas que una venta sencilla se caiga por contradecir.

6.14. LA VERDAD GENERA CONFIANZA Y ATRAE EL RECONOCIMIENTO DE LOS COMPRADORES

6.14.1. Establece un ambiente basado en las verdades

Es importantísimo que generes confianza con tus clientes a través de tus acciones y de manera contundente. Al hacerlo mejorará

tu efectividad con todas las personas que trates. La confianza es la puerta de entrada para hacer negocios y la puerta que se cierra para que ya no los sigan haciendo contigo. Recuerda que con la gente confiando en ti serás acreedor a lo siguiente:

- Que siempre hablen bien de ti.
- Que te reconozcan como una persona profesional y confiable.
- Que te recomienden con los ojos cerrados.
- Cuando te recomiendan con un cliente, vas en caballo de hacienda.

Si un cliente no confía en un vendedor a la primera o en su presentación, buscará no perder tiempo contigo ni tomar una decisión. Empezará con evasivas o diciendo mentiras piadosas como que no tiene interés, ya no te recibirá, no contestará el teléfono y no te devolverá la llamada. Incluso cuando, a pesar de la desconfianza, logres cerrar el trato, en algún punto el cliente se va a quejar de algo, ya sea cuando reciba lo que compró o utilice el servicio contratado. Será consecuencia de la desconfianza.

Cuando un vendedor logra saber qué ideas pasan por la cabeza de sus clientes, entra al reino en el que se desenvuelven los profesionales. Este reino se compone no de lo que el cliente te dice, sino de lo que no dice. Se trata de que adivines sus pensamientos, es el momento en que el pintor se convierte en un artista.

Fíjate: un cliente que afirma no pensar comprar nada no confía en ti o bien duda de su habilidad para decidir correctamente. Para ti es de vital importancia que comprendas por qué no confía en ti o en su capacidad para decidir. Estos puntos deben ser comprendidos y resueltos. Cuando conozcas a alguien y puedas percibir que desconfía de ti, no lo tomes personal. Te puedo decir que se da mucho, hay personas muy confiadas, pero también existen los desconfiados que son

producto de su carácter, temperamento, su formación y las circunstancias que les han tocado vivir.

La credibilidad es igual a más ventas, pero no generar confianza te costará ventas. La desconfianza te restará credibilidad. La falta de credibilidad reducirá tus oportunidades para cerrar un trato. La credibilidad es uno de los bienes más preciados como vendedor. Cuando algo pone en entredicho tu palabra, es muy difícil que el cliente confíe en ti y haga negocios contigo.

6.14.2. NO AFIRMES, MEJOR MUESTRA

Cuando hables con un cliente, escribe lo que le quieres comunicar. Lleva tu propuesta por escrito, muéstrale folletos, planos, cartografías, fotos satelitales, presentaciones elaboradas profesionalmente. Si le hablas a un comprador de una dirección, ubicación, superficie, medidas, colindancias y algunas otras características de la propiedad, demuéstraselo con un levantamiento topográfico o una foto satelital.

Debes lograr que el cliente se sienta digno de su confianza y digno de ti, porque en un futuro creará indiscutiblemente en lo que le digas. Realiza buenas presentaciones, informa detalladamente y siempre habla con la verdad. La gente cree en lo que ve, en lo que lee, en lo que puede analizar, verificar y concordar con otra opinión de otro experto. Recuerda que las palabras se las lleva el viento y no tienen tanto peso en los negocios como lo tangible.

La gente cree en lo que ve y no en lo que escucha. Siempre pon por escrito tus propuestas, ofertas y precios para que los clientes puedan verlos con sus propios ojos. Quiero que ésta sea una de tus principales reglas: asume que tu comprador, sea alguien que conozcas o no, nunca creará ninguna de tus palabras y sólo creará en lo que seas capaz de mostrarle, ver y verificar.

6.15. LAS RAZONES POR LAS QUE LOS CLIENTES DESCONFÍAN:

- El cliente se enfrentó en el pasado a vendedores que mienten, exageran, maquillan las cosas y tratan de manipular.
- Trataron de estafarlo, tuvo un mal entendido o recibió algo distinto de lo que creyó comprar.
- Le prometieron algo y no lo cumplieron.
- La gente tiene malentendidos todo el tiempo y éstos generan desconfianza.

6.16. ¿CÓMO PUEDES MANEJAR LA DESCONFIANZA DE TU COMPRADOR?

- Mostrándole material impreso o digital que valide tu información.
- La gente cree en lo que ve, no en lo que escucha.
- Escribe lo que dices, lo que ofreces, lo que propones, lo que prometes y lo que sugieres.
- Cada vez que estés a punto de cerrar un trato, insiste en ponerlo por escrito.
- Que vea papeles, fotos, escrituras, certificados y levantamientos topográficos que le den certeza.

6.17. EL POTENCIAL CLIENTE NO CIERRA LOS TRATOS, TÚ LO HACES

No puedes ir a la guerra sin armas y provisiones, ¡Tampoco debes cerrar un trato sin un contrato y una pluma! No hay nada que esconder. No eres un agente encubierto ni un criminal que trata de darse a la fuga, eres un vendedor profesional que ayuda a otros a resolver sus problemas o a recibir los beneficios de los productos que vendes.

Cuando sabes que tienes el mejor precio, el mejor producto, el mejor servicio, siempre acompaña la información con documentos. Si lo haces bien, reducirás la necesidad del cliente de pensarlo dos veces, de investigar y pedirle su opinión a otras personas, además que elevarás tus probabilidades de cerrar el trato.

6.18. CREDIBILIDAD ES IGUAL A MÁS VENTAS

Es increíble la importancia que le dan las personas a la palabra escrita. Tú quieres capitalizar eso. Todos los días la gente cita cosas que leyó en alguna parte sin detenerse a investigar si se trata de algo cierto. Enseña, da pruebas a tu cliente potencial, vuelve real lo que dices y te ganarás su confianza.

Mientras más sepan los compradores, más fácil será que confíen en nosotros y decidan gastar. Ofrece información por escrito y verás cómo se te facilita cerrar tratos, ganar más dinero y tener clientes satisfechos.

6.19. LA GENTE CREE EN LO QUE VE, NO EN LO QUE ESCUCHA

Siempre debemos mantener a un cliente informado, ya que éste puede tomar decisiones, se puede interactuar con él de manera lógica y más fácil de convencer. En cambio, el comprador desinformado tiende a basar sus compras y decisiones en cuestiones emocionales. Cuando escasean los datos, los hechos, la lógica y lo visual la gente se vuelve emocional y, por lo tanto, irracional. Entonces:

- Siempre muestra documentos.
- No negocies con palabras, pon por escrito los acuerdos.
- Presenta tus propuestas por escrito.
- Actualiza tu información cuando existan cambios.

- Mantén la información disponible y de fácil acceso.
- Usa información generada por sistemas de computación.
- Ten tu información conectada a internet en todo momento, así podrás brindarle al cliente información instantánea y éste puede cuestionar lo que sea por ese mismo medio.
- Haz que tu cliente sienta que está en la propiedad, que conozca el entorno y sus beneficios.
- Que tu cliente perciba que la información recibida le ayuda a tomar una decisión para sus intereses, su negocio o inversión.

6.20. UTILIZA MATERIAL IMPRESO Y VISUAL AL MOMENTO DE CERRAR UN TRATO, AYÚDALOS A CREER EN TI

Esto facilita a tus clientes y compradores investigar, estudiar y hacerte preguntas mientras estás con ellos. Les permite prepararse, estudiar la propuesta y pensar las preguntas que te van a hacer. Además te dejará ampliar la información, despejar dudas mientras estás con ellos y poder promocionar tus propiedades de manera masiva a más potenciales inversionistas. A eso le llamo promoción exponencial. Las posibilidades de vender suben en la proporción de la promoción de tus propuestas.

Debes ayudarte a que el cliente crea en ti. Si cuentas con un buen producto o servicio, entonces ayúdate un poco y fortalece tu presentación con información por escrito. De esta manera, el cliente no tiene que confiar en ti, pues al leer que lo dicho y escrito es cierto, no le quedará más opción que creerte.

6.21. LA MAGIA DE DAR, DAR Y DAR

Vender es el acto de dar, no de recibir; es el

acto de servir, no de pedir. Por eso mortifícate mucho por entregar información bien detallada y confidencial, donde resaltes los beneficios y bondades de la propiedad, las cuestiones técnicas de infraestructura y los detalles más relevantes del entorno. Esto los clientes lo perciben muy poco de algunos vendedores, pues son pocos los profesionales que trabajan de esa forma. Por lo regular los vendedores esconden la información y la van enseñando a cuenta gotas. Tú muéstrala, que el cliente revise hasta la fe de bautizo y percibirás qué importante es para los clientes y cómo repercutirá en ti positivamente.

Ponte a pensar: ¿cuándo has recibido más?, ¿cuándo te ha ido mejor? Yo supongo que cuando más has dado de ti, pues lo mismo ocurre al prestar atención, brindar un servicio de excelencia, ofrecer la mejor información y trato, para que se aplique en ti el efecto búmerang y se devuelva como un efecto o resultado por añadidura.

Cuando presentes una propuesta a un cliente, preséntala por escrito o mándale la liga de la plataforma donde puede ver la propiedad, su ubicación y visualizar el entorno. Esta información la podrá estudiar, analizar y evaluar para facilite la toma de una decisión.

Créeme que cuando un cliente ve una propuesta con la suficiente información, bien presentada, con diseño, cartografía, geolocalizada, antecedentes y el suficiente contenido. Lo peor que pudiera pasar sería que no te comprara, así le enseñaras 1000 propiedades, tal vez no tenías la propiedad que él necesitaba, no le gustaron, o no le conseguiste lo que él quería. El punto es que finalmente no le vendiste nada.

No te desplomes ni entristezcas, lo que sí te puedo asegurar es que este cliente te llamará en un futuro para solicitar tus servicios. Checará constantemente tu plataforma en busca de nuevas oportunidades y a su vez te aseguro que te recomendará con 1000 personas. ¿Sabes por qué? Por aplicar la filosofía de dar, dar y servir.

6.22. ESTIMA A LA PERSONA QUE TIENES ENFRENTÉ

Te recomiendo que pongas conscientemente todos tus sentidos en sintonía y en la mejor forma, para que el cliente lo perciba. El cliente quiere oír una bonita voz, ver información fidedigna y verdadera, percibir un buen carácter, una buena atención y una excelente actitud. Quiere ver a un profesional en toda la extensión de la palabra en acción, que sabe lo que hace, se mortifica por él y da lo mejor de sí.

Entrégate por completo a tus clientes, no les des sólo una parte de ti. Dales toda tu atención, tu energía, ideas, experiencia, sugerencias y conocimientos, para que luego encuentres algo más que darles. Supera todas sus expectativas, entrégate por completo y hazlo hasta el final y un poco más allá. No tengas reservas, entrégate sin miramientos.

Considero que así te gusta que te atiendan a ti, ¿verdad? Recuerda a algún mesero, funcionario o trabajador con esas cualidades y recuerda por favor qué te hizo sentir. ¿Verdad que te daría gusto volverlos a ver? Los compradores esperan que el vendedor les ofrezca, que sepa predecir sus necesidades y las pueda resolver, que le dé lo que anda buscando y lo ayuden a tomar una decisión. Con esta actitud le demostrarás al comprador, quien te hace cargo de sus necesidades, que piensas como él, entiendes sus expectativas de lo que quiere, desea, y enfócate en superarlas.

Ama a la persona que tienes enfrente de ti, a la que le envías un correo, con la que hablas por teléfono y acompáñala de principio a fin, sin distraerte. Demuéstrale que es la persona más importante para ti de todo el universo. Si puedes hacerlo, serás recompensado. No cometas el error de checar el teléfono, ver correos, no prestar atención, voltear a otra parte, hablar con otra persona por teléfono o atender mensajes del WhatsApp. No permitas interrupciones.

Estos distractores son los pecados capitales de las ventas. Haz un compromiso completo por la oportunidad que representa el cliente frente a ti y demuéstreselo. Hazle saber que tienes puesta toda tu atención en él, hazlo sentir como en casa. Los seres humanos somos muy valiosos y sensibles, trátalos como tales y serás idolatrado.

6.23. EL SERVICIO ES MÁS IMPORTANTE QUE LA VENTA

En el negocio de las ventas debes estar dispuesto a servir a las personas, no sólo a venderles. Para que un negocio funcione y prospere debes ayudar a las personas aparte de vender productos. Esto significa hacerse cargo de los clientes y superar sus expectativas.

Los mejores vendedores que conozco no son los que hablan más rápido, sino los que mejor saben servir. Los profesionales que se mortifican por sus clientes llegan más allá de lo que otros se imaginan, siempre encuentran maneras de mejorar la calidad de vida de sus clientes, sus ingresos y sus ganancias.

Tú ganarás mucho dinero, serás reconocido y la gente confiará en ti en la medida que brindes el mejor servicio y presentes tus propuestas con la suficiente información de tus propiedades. Tus servicios y labores deben ser sumamente competitivos e inigualables. Enfócate en un mercado y te podrás diferenciar de la competencia.

Un comprador o cliente estará dispuesto a pagar más siempre y cuando reciba a cambio un muy buen servicio, buena actitud, facilidades de compra y que lo hagan sentirse especial. Así que busca cómo lograr que tu servicio sea especial y distinto al de los demás. Ve con tu cliente en vez de que éste venga a ti, esto es prestar un servicio. Darle opciones, enviar notas de saludo, nuevas opciones y oportunidades de inversión es brindar un muy buen servicio.

Si elevas tu nivel de servicio y te diferencias de los demás por tu forma de trabajar, atender, reaccionar y eres un profesional en toda la extensión de la palabra, te empezarán a comprar a ti y a nadie más. Siempre debes mostrar respeto.

Recuerda esto siempre:

Por más dinero que se invierta en comunicación o relaciones públicas, no hay manera de revertir el efecto que un mal servicio tiene sobre el cliente. Por eso te lo repito: un muy buen servicio aumentará tu nivel como vendedor en grandes proporciones. Ganarás una confianza invaluable, más valiosa que cualquier cantidad de dinero. Recibirás el valor, reconocimiento y confianza de tus clientes y por ende tendrás un estilo de vida superior a las expectativas que te planteaste, sin estrés ni preocupaciones. Da todo de ti y brinda un servicio excepcional. La vida premia a los que dan y más a los que dan de más.

6.24. LA DIFICULTAD EN LAS VENTAS

6.24.1. Una venta difícil

La dificultad en las ventas se presenta cuando sabes que tu cliente quiere la propiedad y tiene deseos de comprarla pero no te

ha manifestado ese “sí” indispensable en operaciones de inmuebles. Es aquí donde el vendedor requiere tener sagacidad para formalizar el trato y cerrar la operación mediante una propuesta y un anticipo de la operación.

6.24.2. LA FÓRMULA PARA LOGRAR UNA VENTA DIFÍCIL Y CERRAR UN TRATO

A algunos vendedores les cuesta trabajo llegar a ese punto, otros son muy incisivos y presionan demasiado. Creo que cuando estás en este punto debes formalizar el trato. Que no te incomode hacerlo, es parte del trabajo, servicio y asesoría profesional, formal y legal que conlleva toda operación. Es un momento incómodo tal vez por el miedo o la inseguridad que siente el cliente y la sensación de rechazo que puede sentir el vendedor.

Si no crees que el producto o servicio que ofreces es capaz de darle a tu cliente más felicidad, beneficios o seguridad que el saldo de su cuenta bancaria, entonces nunca serás un gran vendedor ni podrás comprender el concepto de la dificultad en las ventas. En cambio, si estás convencido y aprendes a cerrar un trato, entonces estás dominando la dificultad de las ventas. Y es todo un arte.

Debes creer que lo que ofreces es lo correcto para tus clientes. Debes estar entrenado para quedarte en la negociación con el cliente pase lo que pase. Tienes que poseer un arsenal de herramientas para responder a dudas, reproches, argumentos emocionales y cualquier tipo de objeción.

6.25. TUS ACCIONES DE TRABAJO DEBEN SER INTENSAS

6.25.1. Realiza acciones intensas

Si quieres tener éxito, debes estar dispuesto a tomar acciones intensas. La mayoría de la gente presupone de manera incorrecta la cantidad de esfuerzo que tiene que aplicar para conseguir los resultados deseados.

Cuando tengas que trabajar y poner manos a la obra nunca pienses en términos minúsculos, diminutos o pequeños esfuerzos, sino en términos mayores, grandes esfuerzos y magníficos resultados. Todo debe ser al 100% de tu capacidad, dedicación, atención, enfoque y efectividad. Si quieres el 100% de lo que anhelas, aplícate al máximo de tu potencial. Empieza tu día temprano, pon en orden tu día trabaja primero lo importante, lo prioritario y así subsecuentemente saca adelante todos tus pendientes, trabaja mucho y conseguirás lo que deseas, de lo contrario, no te garantizo nada.

Cuando emprendas una acción, “más es mejor que menos”. Siempre pon tu mayor esfuerzo en lo que hagas. Haz más que lo suficiente y obtendrás resultados que superarán por mucho tus expectativas. No te seduzcas intentando convencerte de que necesitas trabajar poquito para ganar mucho, de que no se requiere un considerable esfuerzo para verte en la cima y que necesitas llevarte las cosas con calma, sin presionarte. En mi caso, mientras más trabajo para conseguir mis metas, mejor me siento.

En cambio, mientras menos hago más me canso, me desenfoco, me tensa, rindo menos y me genera ansiedad. Cuando trato de conseguir grandes resultados y ser exitoso en lo que emprendo, tomo acciones masivas y pienso que es el único camino que tengo para conseguir los objetivos que me propongo. Me gusta mantenerme ocupado, poner manos a la obra, ser eficaz y eficiente. Es muy gratificante el cumplimiento de una misión o una tarea. Cuando soy productivo, creativo y saco todos mis pendientes, me siento muy contento y realizado.

Para obtener resultados debes tomar acciones. La cantidad y calidad de tu éxito están condicionadas a la cantidad y calidad de acciones que ejecutes. Dedícate a hacer las cosas bien y en cantidades grandes, no limites tu potencial, tu futuro, mucho menos tus ingresos y la calidad de vida que te mereces. Para que te tomen en serio en este negocio, te vean como un profesional y te puedan elegir presidente en tu campo profesional, tienes que desbalancearte, estar completamente enfocado y tomar acciones

en grande. En la vida nunca puedes hacer suficiente. Hacer mucho te sacará de problemas. De hecho, tomar acciones es la manera de salir de los problemas. La única acción o inacción que te puede causar problemas es justamente la de no hacer demasiadas cosas. Muchas personas dicen que existen tres tipos de acciones.

6.25.2. NOSOTROS DECIMOS QUE EXISTEN CUATRO TIPOS DE ACCIONES:

1. La acción correcta.
2. La acción incorrecta.
3. La falta de acción (que siempre resulta de no hacer nada).

En nuestra filosofía y metodología de trabajo en Verker te invitamos a poner en práctica la acción masiva ¡la cual queremos vivir y practicar, la que nos permite conseguir el éxito y brindar un servicio excepcional!

La acción intensa es la que debemos de poner en práctica.

Esta acción es la herramienta profesional más útil para mí en mi desempeño profesional. Ha sido un parteaguas en mi desempeño profesional y mi forma de pensar y actuar en grande. Ya tomé la decisión de crecer como empresa, de conformar una red de promotores, de facilitar a mis futuros socios todas las herramientas de trabajo que les facilitan realizar acciones masivas en sus actividades y en lo referente a lo que les puede generar ingresos masivos también.

6.25.3

Acción intensa = Más ingresos

Cuando hablo por teléfono, mando correos, realizo una campaña de marketing, ofrezco mis servicios, agendo citas, busco prospectos, propiedades, clientes, etc. lo hago a través de acciones masivas.

De otra forma siento que no soy competitivo. Por ejemplo, si de conseguir citas se trata, toma acciones masivas para que tu preocupación ya no sea tener citas, sino tener el tiempo de llegar a tiempo a ellas, ofrecer un muy buen servicio y sacar provecho del tiempo.

Nunca llegarás a sentirte realizado ni llegarás al lugar deseado si te contentas con tomar un par de oportunidades. Mientras más acciones tomes en llamadas, correos, citas, prospectación, más negocios y ventas tendrás y claro que te irá mejor. Te lo aseguro; si no me crees, pregúntale a gente exitosa, que es muy trabajadora.

Dicen que nadie paga a la gente por lo que sabe, sino que nos pagan por lo que hacemos. ¿Y tú de cuáles eres? Eres de los que crees que sabe mucho, que estás muy relacionado, que tiene los amigos más ricos y que pertenece a un nivel social más nice, o eres de los que accionas, trabajas, propones, haces y enseñas?

6.25.4. LA PRODUCTIVIDAD CONDUCE A LA FELICIDAD

Las personas muchas veces no conseguimos lo que queremos porque no hacemos lo suficiente para conseguirlo. La productividad hace que la gente se sienta feliz. En muchos casos ni siquiera importa qué hagas, siempre y cuando lo hagas.

Decídete a producir algo, hazlo de manera masiva y serás un triunfador. La productividad nos causa una sensación de felicidad, y entre más produzcamos más felices nos sentimos. El dinero no te hace feliz, la productividad sí.

6.25.5. LA REGLA DE 10 X: ACTÚA COMO UN LOCO

Al tomar acciones intensas lograrás que algunas cosas cambien en tu trabajo. Tenlo por seguro y te garantizo que las cosas que emprendas se crearán, las cosas cambiarán, los resultados brillarán y las recompensas también, con niveles de ingresos sorprendentes.

Mi recomendación es que le eches toda la carne al asador para darle de comer bien a los comensales. No te olvides de echar suficiente carbón, de lo contrario no alcanzarás a asar la totalidad de la carne. En ventas, el éxito requiere acción, inteligencia, imaginación e intuición. Si las prácticas de manera masiva y las llevas al campo de la acción, tus resultados te sorprenderán.

No renuncies al trabajo masivo hasta que tengas resuelta tu situación con dinero, carros, propiedades y tu vida asegurada. Esto es un juego, sólo hay que saber jugarlo con acción, actitud y una visión clara de lo que quieres en tu plan de vida a corto, mediano y largo plazo.

Pierde toda lógica y fe al realizar acciones masivas que quieres emprender. Haz más de lo necesario y pronto comprenderás porqué muchos se quedan en sus sueños y otros alcanzan el éxito.

6.26. TUS BASES DE PODER

6.26.1. Enfócate en trabajar los primeros días tu base de poder.

Atiende y enfócate a trabajar con la gente que conoces. Todos poseemos una base de datos de personas en las que podemos ejercer cierto poder, como lo son la familia, amigos,

compañeros de escuela, trabajo y conocidos con los cuales encontramos confianza, reciprocidad, comprensión, seguridad, bienestar y fortaleza.

Tu base de poder se conforma de personas que estarían encantadas de saber de ti y en qué andas. Uno de los caminos más rápidos para fracasar en tu carrera es olvidarte de quienes te aprecian, se preocupan por ti y tienen interés en tu vida, por ende, nadie está obligado a construir a partir de cero. Todos conocemos a alguien que puede ayudarnos.

6.26.2. ¿CÓMO PUEDES CONSTRUIR TU BASE DE PODER?

Para empezar, haz una lista de tus conocidos. Incluye amigos, familiares, colegas de la escuela y carrera, así como de anteriores trabajos, clientes actuales y del pasado, miembros de club, de diferentes organizaciones, iglesia a la que asistes, gimnasio, vecinos de dónde vives y has vivido.

Les vas a comentar a qué te dedicas, en qué andas y ponerlos al día. El propósito de encontrarte con ellos no es venderles, eso puede suceder durante la charla espontáneamente. El objetivo es entrar en contacto y construir tu base de poder.

Sin importar el tamaño de tu lista, el número de integrantes puede multiplicarse hasta 10 veces. Cada una de las personas que conoces puede conocer a otras 10 personas que se querrán beneficiar con lo que ofreces al reenviar tu presentación a todos sus contactos.

El contacto con tu base de poder puede ser por teléfono, correo electrónico, Facebook o LinkedIn, personalmente es la mejor forma de reencontrarte y explicar tu propuesta.

No te preocupes si no los has visto durante mucho tiempo, lo importante es que estás empezando a construir tu propio futuro. Pon interés en tus contactos y verás que se

convertirá en una mina de oro. Es un buen momento para restaurar tus viejas relaciones. Habla con ellos, averigua cómo están, qué han hecho, cómo está su familia, a qué se dedican.

Cuando ellos te pregunten a qué te dedicas, les puedes comentar tu propuesta, mandar tu tarjeta de presentación electrónica, la presentación institucional con la propuesta de la empresa y los servicios que prestas. Se enterarán de lo que estás haciendo actualmente. Pasa personalmente y deja un folder o un tríptico para que te puedan referenciar con toda su base de amigos, conocidos y colegas de su medio.

6.26.3. CAPITALIZA TUS RELACIONES PARA IR AUMENTANDO TU BASE DE PODER

Confía en la regla de la acción masiva y aplícala a tu base de poder. Contacta a suficientes personas de tu base de poder y verás que algunos necesitarán algún servicio o producto que ofreces. Que no te dé pena, convéncete de que traes el mejor producto y servicio del mercado y que es irreplicable, de aquí depende tu bienestar.

Uno de los caminos más cortos para fracasar en este negocio o en tu carrera es olvidarte de quienes te aprecian, se preocupan por ti y tienen interés en tu vida. Nadie está obligado a construir desde cero o sobre terreno no trabajado. Todos conocemos a alguien que puede ayudarnos.

Para esto necesitas hacer lo siguiente:

1. Procura ser creativo en la manera de comunicarte con tus contactos. Escribe tu propuesta, utiliza tu tarjeta digital, un tríptico, diseña una presentación, un folder o remítelos a tu página web (www.verker.mx) para que vean y analicen los bienes y servicios que ofreces.

2. Procura que esos contactos se lo reenvíen a otros contactos con gusto y ganas de

compartir tu propuesta. Para eso manda hacer tu tarjeta digital.

3. Procura que tu base de poder crezca desorbitadamente. Trabaja en ello.

4. Recuerda que nunca serás el último vendedor en vender algo a un cliente.

5. Nunca reniegues de tus clientes anteriores, vuélvelos a buscar.

6. Déjate ver en la sopa, sal a visitar amigos, vete al Costco, Soriana, Ley. Recorre la ciudad, manda correos, graba un audio, haz lo que tengas que hacer para promocionarte bien.

7. De igual manera nosotros ejecutaremos campañas en redes sociales para posicionarte de manera masiva en tu localidad.

Si quieres garantizar tu productividad como vendedor y tener una larga y feliz carrera, mantente en contacto con tu base de poder. Ámalos, llámalos, procúralos, mándales regalos y muestra interés por ellos.

6.27. EL TIEMPO

6.27.1. ¿De Cuánto tiempo dispones?

La persona más rica del mundo tiene 24 horas del día para cumplir sus obligaciones, al igual que tú y yo. ¿La diferencia? En qué usan el tiempo, cómo lo usan y el provecho que le sacan.

Conozco a infinidad de vendedores Vips, Sanborns y de diversos cafés. Me da envidia verlos platicar, hacer planes y pasarse horas sentados durante semanas, meses y años, trabajando de esa manera. Cuando llego a

tener una reunión en un café a petición de un cliente, por lo regular son las mismas caras en el mismo lugar y platicando de política, la situación económica del país, el calor, el frío, la corrupción, la impunidad, el presupuesto federal y el tipo de cambio.

Debo admitir que al igual que mucha gente, yo tampoco respetaba mi tiempo, eso me ocasionaba falta de productividad, efectividad y cumplimiento de metas y objetivos. Todo se debía a que gastaba mi tiempo, energía y dinero en diversas actividades no productivas para un vendedor.

Cada día me pregunto qué actividades me quitan tiempo, me distraen y me desenfocan de mis acciones masivas. También qué me hace ser improductivo, qué tipo de acciones o distractores me quitan tiempo y me desenfocan de las actividades primordiales de un profesional inmobiliario comprometido.

Te quiero decir que hoy más que nunca tenemos a nuestro alcance infinidad de actividades improductivas que te pueden hacer perder algunas horas de tu día. Si las sumas durante el año, tal vez se vean reflejadas en algunas semanas o meses. Así sucesivamente tu tiempo se puede convertir en productivo o improductivo dependiendo de cómo lo aproveches a diario. El resultado se ve reflejado en tus metas e ingresos.

6.27.2. USA TODOS TUS MOVIMIENTOS PARA VENDER

Si quieres ver cambios en tu forma de trabajar y tus resultados, no sigas malgastando tu tiempo en actividades que no te brindan ninguna oportunidad de venderte, que te conozcan, apoya una causa, asiste a seminarios, imparte un curso o una conferencia sobre lo que sabes hacer.

Tal vez se escuche ridículo, pero realiza actividades selectivas y productivas que le sumen valor a tu labor. Toma el café con un

verdadero cliente, sal a desayunar o comer con potenciales compradores, ve a un gimnasio a conocer nuevas personas, toma cursos de capacitación, asiste a conferencias, exposiciones, fiestas y reuniones que te van a dejar, no las que te van a quitar. Discúlpame, pero estas en una carrera, en una profesión. Las materias que no dejan no las estudies, al igual a los amigos que no dejan, déjalos para momentos especiales, pero ya no malgastes tu tiempo con gente que no vende ni compra y en actividades que también te lo impidan.

6.27.3. ¿CUÁNTO TIEMPO PIERDES?

Uno no puede darse el lujo de descansar si quiere meter goles. Meterá más goles quien esté mejor colocado, tenga más habilidades, juegue con una actitud de ganador, esté dispuesto a correr en el campo y sacrificarse al 100%. Quien le saque más jugo a su tiempo estará más cerca de lo que quiere. Toma la decisión de controlar tu tiempo y el tiempo dejará de controlarte a ti. Cambia la visión de lo que debes hacer, sé consciente de que perder el tiempo no deja nada y mejor aplícate al 100%.

Toma en cuenta qué te quita el tiempo, qué obsesiones y compulsiones distractoras te hacen menos eficiente. Checa tus malos hábitos que entorpecen tu productividad, te desenfocan de tus actividades y hacen caminar muy lento. Este es un acto y análisis personal, realízalo de una manera consiente, sincera y madura, no te auto engañes, en la medida que reconozcas esos distractores y te des cuenta que realmente te afectan, poco a poco se irán desapareciendo.

Enumera las actividades que te quitan tiempo y déjalas por unos 21 días. Deja de hacer cosas empobrecedoras y asimilarás conscientemente que debes dejarlas porque corres el riesgo de fracasar en lo que hagas. Así no avanzarás al ritmo deseado para colocarte entre los mejores de su profesión. ¡Anímate, vale la pena!

6.27.4. LA OPORTUNIDAD PARA IR A COMER FUERA INCREMENTA TUS VENTAS

Deja las oportunidades de ir a comer con amigos. Si bien es cierto que los quieres mucho, no te garantizan éxito de nuevas oportunidades en los negocios ni tu seguridad laboral. Reconozco que es un placer maravilloso salir con este tipo de personas. Pero el punto aquí es de trabajo, relaciones, ventas, potenciales clientes. Yo he tomado la decisión de acrecentar mi cartera de clientes y comportarme como si estuviera en campaña política permanente por ocupar el rango más alto dentro de mi actividad. De lo contrario nunca lo alcanzaría.

Es importante que salgas preparado todos los días con tu kit, que te dejes ver y mezcles con gente importante. Que te vean, que te pongan atención y sepan que vendes, promueves y brindas el mejor servicio inmobiliario. No hay otro corredor más capacitado, habilitado y con una imagen corporativa sin igual que te supere.

Cuando estés trabajando, sea la hora de trabajo o pienses en lo que tienes que hacer, recuerda que es en tu TIEMPO de negocios y oportunidades, no de distracciones, de amigos, de cafecitos, de relax o de familia. Tu tiempo de trabajo es el tiempo ideal para promoverte, para prospectar, hacer muchos contactos, darte a conocer, explicar tu propuesta, expresarle de buena fe y buena voluntad tu amor y aprecio a la gente y a tus clientes (que se note en tu cara, tu tono de voz y tu porte). Deja en casa todos tus miedos, angustias y frustraciones. Utiliza el trabajo a tu favor y estarás construyendo una mina de oro día a día.

Si todavía no estás donde quieres estar, debes ponerte a trabajar y sacarle el máximo provecho a cada minuto, a cada oportunidad. Piensa muy bien que te lo debes a ti mismo, a tu familia y a tu futuro. Tú puedes y debes hacer que todos los momentos cuenten a tu favor cada instante.

6.28. LA ACTITUD

6.28.1. Una buena actitud es mejor que tus productos.

Yo no sé si lo sepas, pero tal vez lo has pensado o te ha pasado. ¿Cuándo fue la última vez que pagaste por una atención, un servicio o producto donde te atendieron de forma amable, positiva y disfrutaste sobremanera la manera en que fuiste atendido? Seguramente lo puedes recordar y tienes una sensación de agrado y satisfacción.

Tal vez te dan ganas de volver a encontrarte con esa gente o empresa. A la gente, amigos y clientes les pasa lo mismo cuando somos amables, cariñosos y positivos ¿Sabes por qué? Por la simple y sencilla razón de que a todos nos gusta que nos traten bien. Realmente uno recuerda a las personas por su trato.

6.28.1. TRÁTALOS COMO SI FUERAN MUY IMPORTANTES

Tus potenciales clientes quieren sentir lo mismo que tú y esperan recibir lo mismo. La gente pagamos con gusto una buena comida con un excelente servicio, asimismo pagamos una buena propina.

¿Quién no quiere sentirse bien? ¿Quién no quiere ser tratado como una gran persona? ¿Quién no quiere que no le den la contra, tener una plática amena y servicial? ¿A quién no le gusta que le digan que estamos para servirle, “lo que usted guste, señor”, “cómo no, señor”, “en un segundo se lo tengo”. Es un placer que te sonrían, te miren a los ojos, concuerden contigo y digan, “usted no se mortifique”.

La gente se deja influir por personas que le inspiran confianza, más que por grandes productos.

Siempre habrá en el mercado y la competencia grandes productos, propiedades o mercancías. Lo difícil de encontrar es gente que haga sentir muy bien a otros, gente sonriente, que hable positivo, que se mortifique por ti y te haga sentir muy bien. Este tipo de personas puede vender lo que quiera, cualquier cosa.

Quiero brindarte seguridad en este aspecto para que te sientas seguro. Es muy fácil que un comprador le diga “no” a un producto o a una compañía, pero es muy difícil que le diga no a una experiencia positiva con otro ser humano.

Es muy alentador en estos días de caos, violencia, estrés y crisis encontrarte y convivir con vendedores o personas enfocadas en brindar soluciones, que emanen positivismo, pero sobre todo que sean cálidas. ¿Sí recuerdas ese tipo de gente? ¿Verdad que te sientes a gusto? Ese tipo de persona que siempre sonríe y nos dice que sí, que te contesta muy amablemente y en su rostro refleja calidez y sinceridad y te dicen “veré qué puedo hacer por usted”.

En lo personal a mí me gustaría que siempre me atendiera ese tipo de personas. No me gusta que sólo me vendan. A mí alrededor quiero gente positiva, colaboradora, que sonría y motive a los demás. Creo que es lo que todo mundo quiere y se merece. Al menos los socios de Verker eso queremos.

La gente pagará por tu actitud, por tu servicio y lo positivo que te mantengas a la hora de vender. Ya sea que vayas ganando o perdiendo, tu actitud vencerá al final. ¡La actitud es más importante que cualquier otra cosa! En nuestra organización premiamos a las personas positivas, de buena actitud, con personalidades irresistibles. De hecho ese es el perfil de socios que necesitamos para poder tener éxito.

Yo no sé por qué, pero las personas con mejor actitud tienen mejor suerte. No hay mejor tesoro que una buena actitud. Con una

gran actitud se pueden encontrar los mejores tesoros del mundo. Pon esto en práctica y verás que te irá mejor. Es una manera de estar dispuesto a actuar y obrar con otras personas que se refleja en tu estado de ánimo, postura del cuerpo, tono de voz, aura del cuerpo y rasgos de tu cara. ¡Carita feliz!

Recuerda que un buen producto se puede comprar, una gran actitud no. Un precio se puede mejorar, una actitud es invaluable. En el mundo no existe nada más valioso que una persona con una actitud positiva.

Debes ser el tipo de persona que razona sus respuestas, está consciente de su estado emocional, deja los problemas en casa o los controla y contesta a los clientes con: “no hay problema”, “se hará de la forma que usted guste”, “usted diga la hora”, “estoy para servirle”, “para mí es un placer tener la oportunidad de hacer negocios con usted”, “muchas gracias por brindarme la oportunidad de platicar con usted”, “estás en lo correcto”.

Siempre y cuando se vea, se sienta y suene natural, estarás en el camino. Aunque actúes y no seas sincero de momento por algún problema, tienes que ser un artista en el tema de las relaciones humanas.

Cuando tengas la capacidad de hacer que la otra persona se sienta mejor que antes de establecer contacto contigo, ya no dependerás de que tus productos sean los mejores del mercado. La forma en que trates a los otros será la forma en que ellos te tratarán a ti. Tu actitud precede a todo lo que te pasa en la vida.

6.28.3. TÚ ERES PRODUCTO DE TU ENTORNO

Un amigo me dijo que yo era producto de las personas con las que me rodeo.

Efectivamente tú y yo somos producto de con quienes nos rodeemos. Esto conlleva tu relación en pareja, en el trabajo, lo que lees, ves en la tele, tus pensamientos y las emociones que dominan tus días. Rodéate de cosas negativas y negativo te volverás. Piensa negativo y actuaras negativo.

Si trabajas en una empresa con gente buena, buen ambiente, justa, equitativa, con principios y valores respetados, gran relación entre los colaboradores, filosofía sobre el servicio, una actitud hacia el cliente interno y externo y capacitación constante, te verás positivamente influido por esta.

Seguramente el ambiente de la empresa, su filosofía de vida, de trabajar, de relación y respeto entre los compañeros transformarán tu ser en una persona que estará bien física, mental, espiritual y emocionalmente. Será porque te gusta, y cuando algo te agrada tratarás de emular la actitud y comportamiento de tus compañeros con los demás.

En lo personal y por experiencia te puedo decir que me ha ido mejor cuando me mantuve positivo en mi vida que cuando fui negativo y perdí la cabeza. Sin duda y temor a equivocarme te puedo contar mil historias, pero de eso no te quiero hablar. Sólo te pido que recuerdes tus casos personales de negatividad con los demás. Como te ha ido? De que te has arrepentido?

Una buena actitud en malos tiempos, épocas de dificultades y problemas cambia tu personalidad, carácter y actitud ante la vida. Sabes que es tiempo de cambiar, transformarse para bien, ver un futuro con fe y esperanza, brindarte confianza a ti mismo y a tu equipo: te conviertes en líder de tu destino.

Al pensar distinto haces cosas diferentes, te das cuenta de que la gente te hace caso y admira. Si eso te agrada y te hace feliz, síguele así, es síntoma de que estás dominando muchos aspectos de tu vida que te llevan por buen camino. Ánimo.

6.28.1. TIPS PARA MANTENER UNA ACTITUD POSITIVA

- Evita noticias negativas de periódicos, noticieros de televisión y radio.
- Aléjate de personas negativas, miedosas, sabelotodo, fanfarrones y criticones.
- Define muy bien qué quieres y hacia dónde vas (visión y estrategia).
- Evita desvelarte y tomar alcohol en exceso. Te volverán lento, inseguro e iracundo.
- Evita hospitales y doctores a no ser que sea indispensable.
- No hables mal de las personas, de las cosas y compañeros de trabajo.
- Autoanalízate para saber quién eres, conoce tu carácter y temperamento y el de los demás. La mayoría de los problemas son por cuestiones de perspectiva ante la vida y de no comprender tu temperamento, carácter y personalidad. Sé sincero contigo mismo.
- Aprende algo todos los días, ten gusto por la superación personal, el ejercicio, la meditación y la oración.
- Cuenta con un plan de vida en todos los aspectos: familia, trabajo, salud, retiro, educación etc.

Ponte a dieta contra la negatividad hoy mismo. Aplica el “sólo por hoy” de 24 horas y durante las próximas 24 no le des cabida a pensamientos negativos: miedo, frustración, etc. Durante las próximas 24 horas controla tu mente, tus pensamientos, acciones y emociones, es una disciplina de grandes beneficios. Una vez que controles tu manera de pensar controlarás tus acciones y tu destino cambiará para bien.

Es muy fácil recaer en los viejos hábitos negativos. Si te pasa, que es lo más seguro, vuélvelo a intentar cuantas veces sea necesario. Se trata de tu vida, de tus pensamientos, de tus sensaciones y tu calidad de vida. Recuerda que si no estás en el aquí y ahora concentrado y disfrutando segundo a segundo y minuto a minuto tu presente, lo más seguro es que estés pensando en tu pasado o en tu futuro, lo que te impide disfrutar, trabajar y aprender de tu presente. Eso es muy peligroso.

Enfócate en las cosas bonitas que te sucedieron en tu pasado. El pasado tiende a ser triste cuando piensas en un dolor, una falta de cariño, una carencia, un trauma, un regaño o un resentimiento. Y si no tienes seguridad, fe ni esperanza, el futuro tiende a ser temible, incierto y desconfiable, causante de estrés. Cuida tu presente y éste te cuidará de la angustia y la ansiedad.

La contemplación y el autoanálisis de uno te conducen a saber quién eres realmente, cómo piensas, qué siente y qué es lo que lo domina tu vida. Pueden ser cosas positivas como el gozo, amor, entusiasmo; o negativas, como ira, resentimiento y dolor. Las que tú alimentes prevalecen en tu vida. Es aquí donde tienes que ganar autocontrol, autodisciplina, meditación, perdón y olvido para crecer. Son lobos que no te permiten avanzar, te restan seguridad y afectan tu competitividad para producir grandes resultados.

Cuando uno logra conocerse se admite y reconoce tal y como es, sin comparaciones ni envidias a otros. Cuando realmente logras

conocerte y te admites con toda humildad, logras convertirte y transformarte en una persona diferente y nueva. Atrévete a cambiar y transformarte en el ser que siempre has querido ser.

Sólo tú en lo más profundo de tu ser sabes qué tipo de pensamientos tienes, el tipo de sensación corporal que cargas y las emociones que predominan tu cuerpo y tu alma. Tal vez frecuentemente pienses que te gustaría ser diferente, verte diferente e influir en la gente. Te recomiendo que no luches contra tus defectos de carácter. Tus pensamientos velos con mucha naturalidad, no los confrontes, sólo admítelos y reflexiona, sé gentil y honesto contigo mismo. No luches más, sólo trata de cambiarlos por otra actitud. Con el tiempo entenderás que debemos ser diferentes y que es lo mejor que podemos hacer en la vida por nosotros. Es gratis.

Esto se convertirá en una disciplina que te conducirá a otro nivel. El objetivo es crear consciencia y disciplina acerca de lo que decides pensar y hacer en la vida. Conviértete en una persona positiva, esperanzadora y dispuesta a cambiar y ayudarte a ti mismo, nadie más lo puede hacer por ti, te lo aseguro.

En el trabajo y la vida nada te dará más beneficios y satisfacciones que tu habilidad para mantenerte en una actitud positiva. Nada da más provecho que enfocarte en lo positivo.

La gente no te recordará por tu dinero ni por tus éxitos, sino por tu manera de ser y hacer sentir a los demás. Tu actitud e influencia en la actitud de los demás no sólo incrementarán tus ventas, también reportarán beneficios en todos los aspectos de tu vida: en tu matrimonio, con tus hijos, en tu salud, tu trabajo y en la riqueza material.

Es buena para todo. Como decía mi mamá cuando le preguntaba para qué eran buenas las calabacitas, ella me contestaba, “¡para todo, mijito, para todo!” Pues así es la actitud positiva y el desarrollo personal.

Busca siempre que tus relaciones sean sanas e íntimas contigo, con los demás y con Dios y que la comunicación que tengas y brindes sea auténtica, profunda y sincera.

6.29. LA VENTA MÁS IMPORTANTE DE TU VIDA

No sé si recuerdes cuando te tuviste que vender, aunque supieras que no eras vendedor, pero por lo menos trataste de hacerlo. En esos momentos hiciste gala de tu inteligencia, sagacidad y personalidad, resaltaste tus cualidades y te la creíste en toda la expresión de la palabra.

Recuerda la primera vez que se la cantaste a la mujer que te gustaba; cuando sacaste a bailar a chicas guapas. Acuérdate de cómo la mirabas, cómo bailabas, de cuando la invitaste a comer y pasaste un rato muy agradable, tenías plática y estabas en tu punto más álgido.

O el día que le preguntaste a tu esposa si se quería casar contigo y te dijo que sí. No sabías que eras un vendedor, pero te vendiste y muy bien. ¿Por qué? Pues porque conseguiste lo que querías en aquel entonces. Simple y sencillamente por esa razón.

Es así como tu habilidad para persuadir a los demás determinará qué tan bien te puede ir en la vida y otras áreas de la misma. “Saber vender y saberse vender es una necesidad absolutamente necesaria en la vida para hacer realidad tus sueños”. Si bien puede ser una carrera sólo para algunos, es un requisito para todos.

Es indispensable vender, negociar y persuadir a otros para conseguir tus objetivos. Según el grado en que sepas hacerlo será el estilo de vida que tendrás y el número de personas en las que podrás influir.

Conviértete en un estudioso, profesional y sabio de las ventas. No lo veas como algo desagradable que debes hacer o para lo cual contratas a otros para que lo hagan.

Las ventas son el combustible de todas las economías del mundo. Si no hubiera gente vendiendo ideas, conceptos, servicios o productos, el mundo nunca mejoraría ¿No crees? Me imagino que te gustan las cosas nuevas, las modas, etc. Todos los nuevos inventos nuevos se dieron porque sus creadores se preguntaron primero cómo satisfacer mejor una necesidad de la gente, servir y hacerle la vida más cómoda y placentera.

Si realmente quieres ser diferente en el mundo, aprende a vender. Si quieres asegurarte de que el mundo conozca tus valiosas ideas, debes saber vender. Si quieres que te vaya bien en la vida, que tu negocio prospere, que tu familia tenga bienestar, utiliza la información de este libro. Te garantizo que encontrarás beneficios que otros consideran imposibles de conseguir.

6.30. LAS CARACTERÍSTICAS DEL MÉTODO VERKER EN LAS VENTAS

Te quiero enseñar un proceso de ventas perfecto. Destaca porque todos los involucrados quedan satisfechos. Tanto tú, los usuarios, los clientes y el público en general quedarán satisfechos y tú incrementarás tu efectividad en el trabajo.

Esta metodología y dinámica de venta la trabajamos todos los colaboradores de Verker en nuestra empresa. Está sustentada en un proceso de ventas que debe de ser sencillo, eficaz y perfecto para el comprador, el vendedor y los potenciales inversionistas.

Debe contemplar los siguientes requisitos:

A. Brindar información creíble, cierta y verificada para el comprador a la que pueda acceder fácilmente, entender, evaluar por cuenta propia. Proporcionar al cliente toda la información necesaria para la toma de sus decisiones. Este aspecto facilita la relación entre vendedor y comprador, genera un ambiente de claridad, certeza y confianza en la operación. Finalmente, es una forma de

servir que tiene beneficios mutuos entre las partes, todos salen beneficiados.

B. Hacer tu proceso más práctico, corto y simple, ya que un comprador es extremadamente sensible con su tiempo. El tiempo es una preocupación constante en la mente de cualquier comprador, ellos piensan así: “¿Cuánto tiempo me llevará atender al vendedor? ¿Tendré que permanecer mucho tiempo con la persona, con la cual no quiero estar? ¿Valdrá la pena atenderlo?”.

C. Necesitas averiguar todo de tu posible comprador: ¿Quién es? ¿Por qué querrá la propiedad? Identifica rápidamente el carácter y temperamento de la persona frente a ti para sacar el mayor partido de la futura relación. ¿Qué debo hacer para satisfacer sus deseos y necesidades? ¿Cómo debo mostrarle mis productos y servicios? Entrégale la propuesta que detalle el producto, explícala meticulosamente, despeja las dudas y continúa el proceso con el siguiente cliente. Practica la sencillez y velocidad al difundir tus bienes y servicios de manera eficaz a cuantiosos potenciales clientes.

D. Promociona tu proceso de ventas, no escondas ni engañes en nada. La transparencia de una compañía y un vendedor es prueba de la integridad y valores que se viven en la empresa. Genera frutos considerables a la larga.

E. Nosotros estudiamos las ventas, por tal motivo buscamos constantemente un sistema, procesos y metodologías para hacer más cómodo, práctico y mejor informado nuestro mecanismo de ventas.

F. Nuestros procesos están hechos para el cliente, el desempeño del vendedor y la rentabilidad del vendedor y la empresa.

G. La pregunta de oro será la siguiente: ¿podemos promocionar al público lo que la gente hace en nuestra empresa? Si no puedes responder que sí, hay algo mal en tu proceso y propuesta de lo cual no te sientes orgulloso y te deja algo que desear.

Yo utilizo este proceso para conseguir mis objetivos al prospectar y vender:

A. Saludo.

B. Compruebo los deseos y necesidades del cliente.

C. Selecciono el producto o servicio, realizo la presentación y detallo ampliamente su valor.

D. Hago la oferta en términos de valor.

E. Conclusión de la transacción o la salida del cliente.

6.30.1. PASO UNO: SALUDO

Preséntate, saluda, causa una buena impresión, siéntate correctamente y ponte a disposición del cliente. Si el cliente llega a ti o te visita, bríndale una calurosa bienvenida. Si tú visitas al cliente, agradécele infinitamente su amabilidad por recibirte y por el tiempo para visitarlo. Si no tienes una relación con ellos, sé breve y no te pases de tiempo o salgas por la tangente con temas diversos.

Procura ir al grano de forma profesional y con mucha claridad (practica antes tu propuesta). De lo que se trata es convertir al prospecto en un potencial cliente o comprador. Ejemplos de saludos:

- “Bienvenido, gracias por venir, ¿en qué puedo ayudarlo? (después pasa a los siguientes pasos).”
- “Hola, muchas gracias por dedicar un tiempo para verme. Dígame qué sabe hasta el momento para no hacerle perder el tiempo con información que ya conoce (denota que sabes)”.
- “Qué bueno que puedo verlo el día de hoy y muchas gracias por su tiempo. ¿Qué información necesita para aprovechar lo mejor posible su tiempo?”.

Cada uno de estos saludos encamina a la gente a decirte qué quiere y necesita puntualmente, los ubicas rápidamente en contexto.

Recuerda que entre más experto, amable e interesado te veas con tus clientes, éstos te pondrán más atención, te reconocerán y admirarán inmediatamente. Te respetarán como vendedor por tu formalidad y profesionalismo y dejarás inmediatamente una muy buena impresión. Como consecuencia disfrutará tu presencia, te agarrará confianza y estima de inmediato, dos condiciones indispensables para vender y ser recomendado.

6.30. PASO DOS: IDENTIFICA DESEOS Y NECESIDADES DE TUS CLIENTES.

Esto lo puedes lograr al identificar los hechos o consultando directamente al cliente los siguientes puntos:

¿Por qué quiere el cliente conseguir eso?

¿Por qué le interesa?

¿Cuál es su situación actual?

¿Cuál es el problema que quiere resolver?

¿Qué es más importante para él en su siguiente compra? ¿Por qué?

¿Ha tenido experiencias similares?

¿Qué quisiera mantener de su situación actual?

¿Qué se necesita para conseguir un diez?

Cuando determinas deseos y necesidades no estás vendiendo, estás escuchando. Como eso se hace en las primeras etapas del proceso, toma en cuenta que toda esa información la utilizarás para hacerlo seleccionar productos de su preferencia, presentarle propuestas y cerrar el trato.

6.30.3. PASO TRES: ELIGE UN PRODUCTO, PRESENTALO Y DESCRIBE SU VALOR.

Selecciona el tipo de producto o servicio necesitado por tu potencial cliente en el presente o futuro. Utiliza la tecnología de la plataforma para redireccionar inmediatamente información a ti y al cliente.

Debes elegir el producto de acuerdo con lo que tu cliente te dijo que era importante. Después de tu presentación, concéntrate en las cosas importantes para él. Acorta tu presentación y selecciona sólo los datos que lo harán comprar en ese instante.

Reduce la demostración a la mitad y duplicarás tus oportunidades de hacer la venta. Si pasas demasiado tiempo comentando cosas que al comprador no le interesan, no sólo perderás tiempo, sino que también reducirás las posibilidades de cerrar el trato.

6.30.4. PASO CUATRO: HAZ LA OFERTA

Yo siempre hago la oferta. Siempre. Incluso si no la quieren o no están listos. Yo voy preparado para cerrar el trato. Muéstrale cifras y fuérralo amablemente a cerrar el trato.

No cuesta nada ir preparado. Si no la quiere firmar en ese momento sabrá que está encima de su escritorio, créeme que la pensará. El siguiente paso es que te hable para que la recojas, modifiques o te manifieste que no le interesa o no está preparado para hacer la compra. ¿Te imaginas el grado de posibilidades de vender rápido y ser más efectivo si logras tener distribuidas algunas propuestas de compra con varios potenciales clientes al mismo tiempo? Empléate al máximo, haz tu trabajo con el deseo de servir y vender y te aseguro que venderás.

Siempre posíciónate para presentar una oferta. El objetivo es hacerlo con el cien por ciento de las personas con quienes

nos presentamos y saludamos. La gente sólo necesita información para tomar una decisión. Tú encárgate de darla con firmeza y seguridad.

6.30.5 PASO CINCO: CIERRA LA VENTA

Aquí es donde demuestras qué tan bueno eres. Sé un maestro de los cierres de negocios.

Lo primero es estar listo para CERRAR un trato. Hacerlo es un arte completamente distinto al de vender. Todos nacemos capaces de vender, pero cerrar un trato es algo que debemos aprender.

Es aquí donde tu análisis y preparación te convierten en el mejor portero del mundo. Debes contestar todas las objeciones y detectar los miedos que enfrenta el cliente, como las siguientes: objeciones sobre el precio, sobre el presupuesto, sobre mejores ofertas y cosas semejantes. Argumentos así escucharás de tus clientes.

Convertirte en un profesional de los cierres no sólo es importante para vender, sino porque te da la habilidad de lidiar con objeciones y problemas, lo cual te reportará aún más ventas. Un vendedor que no sabe cerrar empezará a evadir el resto de los pasos y sus necesidades, incluso a tener mala actitud.

6.31. EL ÉXITO EN LAS VENTAS.

Considera el éxito como tu tarea, tu obligación y tu responsabilidad, ¡no como una opción o un trabajo! Es tu esencia, lo debes traer sellado en tu corazón. Es el estilo de vida que quieres, para eso te preparaste. Sé exitoso en todo lo que hagas, para eso naciste, nunca te menosprecies ni te hagas chiquito. Tú eres grande, siempre lo has querido ser, no dejes que tus vocecitas internas arruinen tu futuro. Convierte tu trabajo en una misión de éxito, en un asunto ético, no algo financiero o técnico.

¿Sabías que en México menos del 2% de las familias gana más de \$2,000,000.00 al

año? ¿Por qué? O bien el sistema político y económico está hecho para que la gente no haga riqueza y perjudicar al 98% restante, o el 98% de los mexicanos toma al éxito como algo que puede o no puede ocurrir, como algo que no merece, que no es para sí, que el destino tiene atrapado en las carencias.

No'mbre, deja de pensar así. Tú te mereces eso y mucho más. Sólo propóntelo y verás cómo cambiarán tu vida, destino y forma de percibir quien eres realmente y qué te mereces.

Fíjate: las personas más ricas del mundo no son más inteligentes ni trabajan más que tú. Una de las razones por las que mucha gente no tiene éxito es su falta de compromiso. Con él, se lo dejan a circunstancias incontrolables como la economía, el tiempo, las redes sociales, su baja autoestima y otros distractores.

Te invito a que lo asumas y crees el estilo de vida que quieres para ti y tu familia, pero consíguelo, comprométete a alcanzar ese estilo de vida para el cual tienes potencial. La mayoría de la gente dice que quiere tener relaciones exitosas, libertad financiera, logros y negocios solventes. Anhelan dinero, ser exitosos y millonarios, pero no se esfuerzan por alcanzar esos sueños con una actitud de esfuerzo, provocadora, desafiante y exigente para alcanzar lo que quieren en la vida. Así no se llega a ser un vendedor próspero.

6.31.1. HAZTE ESTAS PREGUNTAS HONESTAMENTE.

- ¿Cumpló con mi potencial?
- ¿Me aproximo y pienso en el éxito como un deber y una obligación?
- ¿Le temo a ser exitoso o creo que no es para mí?
- ¿Tener más éxito del que hasta ahora tengo es dañino para mí?
- ¿Toda mi familia marcha bajo el mismo plan para ser exitosa?

Si tu respuesta fue negativa a algunas de las preguntas, es muy poco probable que seas exitoso en cualquier aspecto. Tu problema no serán las ventas ni el negocio de las ventas. Tu gran problema es que no te has comprometido con el éxito como una aspiración, un deber y una obligación.

Te puedo asegurar que si no crees que debes vivir con todo tu potencial, jamás podrás vivir por completo. Si el éxito no se vuelve un asunto ético para ti (una obsesión, un deber, algo normal), entonces no pensarás ni actuarás con pasión para conseguirlo.

El éxito es un camino lleno de obstáculos y competencia. Toda tu competencia hará lo posible por alejarte de tu objetivo. Sólo quienes se comprometan con el éxito como un destino permanecerán durante todo el recorrido.

En lo personal, en mi carrera me empezó a ir mejor como vendedor cuando comprendí que si realmente quería tener una vida profesional exitosa, debía convertir ese deseo en una prioridad y un destino más que un trabajo. Como consecuencia me enfoqué en prepararme para convertirme en un profesional.

Me comprometí con el éxito. Me capacité, creé una marca, una imagen corporativa, compré tecnología, generé un sistema de trabajo y me propuse conformar un equipo. Visualicé una forma de trabajar mi negocio de bienes raíces en red con otros corredores, me propuse ayudar, negociar con otros vendedores y entendí que los podía ayudar a conseguir el éxito más rápido. Pasaría si les proporcionaba mi sistema, los capacitaba con conocimientos, aptitudes y destrezas y los habilitaba con las herramientas de trabajo y una metodología para prospectar, captar y vender propiedades.

Esta es la receta que diseñé y estoy trabajando para poner a la orden de los colaboradores con el perfil para representar a Verker. Si no me hubiera comprometido, no

estarías leyendo este libro, así de sencillo. Comprometerte es igual al compromiso que una madre adquiere de amamantar a su bebé recién nacido; no olvidará hacer su trabajo. Con esto te quiero decir que empecé a forjar mi propio éxito y el de mis socios. Nada me hace sentir más contento y realizado actualmente que poder ver el logro de mis asociados en Verker. Esto es para mí actualmente una tarea, una obligación y una visión que estoy comprometido a cumplir.

Sigue tu pasión, define metas, esfuérzate, realiza tu trabajo, mejora constantemente, enfócate en lo que haces, empújate a ti mismo y empezarás a ver resultados. Brinda un servicio sin igual, genera ideas creativas, persiste en lo que haces y disfrutarás el esfuerzo. Si quieres tener éxito en este negocio, necesitas pensar, crear, hacer, hacer otra vez, seguir haciendo, y continuar haciendo.

Las personas exitosas y más afortunadas tienen que hacer algo para ponerse en el lugar donde se encuentran. Ese lugar para ellos es el correcto y donde deben estar en el momento indicado, en la actividad que dominan y en la cual pueden aplicar sus talentos y fortalezas con una naturalidad que los lleve a conseguir la superación.

Cuando decidí salir del rancho y me eché a cuestras el compromiso de realizar mi sueño me sentí muy realizado y afortunado. Lo disfruté a pesar de las múltiples adversidades que me salieron en el camino. Con todo y esos contratiempos, sentí que la suerte había llegado, producto del trabajo, la actitud, las acciones realizadas y la preparación a la que me dediqué en cuerpo y alma durante dos años.

Los vendedores exitosos atraen más éxito, sus acciones tienden a realizar todo lo posible por que así sea. No se dejan llevar por sus fracasos o rechazos, ellos siempre piensan que el mundo está lleno de oportunidades, así lo ven, sienten y actúan en consecuencia. Intentan, intentan y siempre siguen intentando. Las acciones son sus

resultados. La suerte no te volverá exitoso; comprométete con el éxito, ese el camino y la manera de tener éxito.

6.31.2. SÉ HONESTO CONTIGO MISMO

Debes acercarte al éxito tal como los padres se comprometen con las obligaciones de su paternidad. El objetivo principal es que te comprometas contigo mismo, con tu éxito y tu carrera, pero sobre todo con tu marca personal, tu nombre y tu prestigio para obsequiarte tu merecida grandeza y a la marca que representas.

La comparación del padre con el hijo es muy importante. Si lo piensas así, darás todo de una manera natural, con gusto, con el cumplimiento de un deber que haces por gusto y pasión. Sé honesto contigo mismo, no te justifiques, no te compares desde abajo, desde una posición donde tú te conmiseres de ti mismo. Al contrario, ve el mundo desde arriba y visualiza tus metas y objetivos desde una perspectiva muy segura de ti mismo, de que puedes y debes, sólo así te será fácil alcanzar el éxito. Despídete del miedo, de los prejuicios y de la mediocridad.

El éxito lo vas a alcanzar en la medida que te comprometas, salgas a luchar y tengas la mejor actitud de todos, no te canses. Tienes que evaluarte, tener autoconsciencia de ti, tus fortalezas y debilidades. Estas debilidades poco a poco las tienes que reconocer, afrontar y trabajar con valor para transformarlas en fortalezas, pero no luches contra ellas; acéptalas, reconcíliate contigo mismo y cambia con buena actitud. En la medida que seas humilde y sincero contigo mismo empezarás a cambiar. No te mientas a ti mismo.

6.31.3. SI NO TE COMPROMETES Y CAMBIAS, NO JUSTIFIQUES TUS FALLAS

Tu éxito en las ventas vendrá cuando estés mental, espiritual y técnicamente preparado para reclamarlo y tomes las acciones

necesarias para perseguirlo y persistir hasta alcanzar tus objetivos. Si no estás listo para ser brutalmente honesto contigo mismo acerca de por qué no logras alcanzarlo, te quedarás estancado en un nivel de éxito. Y cuando tus éxitos empiecen a escasear, verás cómo tus acciones comenzarán a ser iguales.

Para alcanzar un nivel de ventas consistente debes:

- Decidir que eres el principal responsable de la venta. Haz que el cierre de la venta se convierta en un deber, una obligación y una responsabilidad
- Tomar acciones masivas, seguidas de más acciones, hasta conseguir lo que quieres
- Rechazar excusas, razones, argumentos y encontrar una forma de solucionarlo
- Prepararte diariamente para manejar cualquier obstáculo, objeción y barrera proveniente de un cliente. Busca distintos métodos y formas de hacerlo

6.32. ESCUELA DE ENTRENAMIENTO VERKER PARA VENDEDORES.

Antes que nada, debe gustarte lo que vas a hacer, ya que eso generará naturalmente en ti el deseo de conseguir los resultados que esperas con compromiso, pasión, actitud y energía para hacer todo lo que tienes que hacer con gusto y no por obligación.

Un requisito indispensable para capacitarte al 100% en el negocio de las ventas y escalar rápidamente es que te facultes, habilites y tengas las siguientes destrezas:

6.32.1. CONOCIMIENTO Y PREPARACIÓN:

- ▶ Leer y consultar este libro para comprender el sistema Verker de ventas.
- ▶ Tener gusto por leer temas de la actividad, investigar, analizar y aprender día a día.
- ▶ Practicar, escribir y escuchar lo que quieres decir. La práctica hace al maestro, esa es la clave.
- ▶ Acudir a cursos de capacitación, estudiar, asistir a ferias y congresos.

6.32.2. RELACIONES PÚBLICAS Y SOCIALES:

- ▶ Habilidad para relacionarte con los demás, generar confianza y empatía.
- ▶ Tener la capacidad de analizar a las personas y descubrir el temperamento que las caracteriza.
- ▶ Sinologramos comprender las diferencias innatas en cuanto a temperamento, carácter y personalidad de las personas con las que interactuamos, disminuirá nuestra facultad para comprenderlas, generar empatía y mejores resultados.
- ▶ Conocer las características y rasgos temperamentales es entrar por la puerta grande para entender la psicología de las personas en sus gustos, preferencias, comportamiento y reacciones. Si logras dominarlo, llegarás muy lejos.
- ▶ Trabajar en la transformación de tu forma de ser, actuar, pensar y relacionarte.

6.32.3. DISCIPLINA:

- ▶ Contar con el hábito, la disciplina y el orden en realización de tareas y objetivos de manera sistemática.
- ▶ Todos los días se realizan actividades masivas y se trabaja en ampliar la base de poder.
- ▶ Más vale apuntar y trabajar en tu agenda que hacerle caso a tu brillante memoria.

Entre muchas otras capacidades, te debes habilitar en la oralidad para hablar correctamente, ser conciso y claro en tus propuestas. Para crecer cada día debes estudiar, practicar, ejercitarte y ensayar para sentirte cada vez más seguro y profesional. No improvises, la gente se da cuenta cuando lo haces. Cualquier profesional, atleta, locutor, comentarista, maestro o artista practica para alcanzar confianza en sí mismo.

Esto te obligará a comprar algunos libros, leer blogs, escuchar audios, ver videos y por qué no, estudiar una carrera referente al tema. Lo importante es estar preparado, ser un profesional, sentirte, creerte, verte y generar los resultados que esperas de ti. Terminarás seguro de ti mismo y se reflejará en tu estilo personal y dinámico de prospectar, captar propiedades, formalizar, preparar tus presentaciones, tus propuestas, de cómo atraes y enamoras al vender tus servicios y la manera en que generas dinamismo, confianza y resultados en tus futuros clientes.

El punto es que puedas dejar una excelente impresión y un agradable sabor de boca a un cliente, aunque no te compre. Cada persona a la que visites o expongas tu propuesta y le brindes tus servicios es un cliente en potencia que te recomendará con mucha gente y buscará ayudarte. Es cuestión de servicio, actitud y profesionalismo.

En Verker nuestra mayor fortaleza es nuestro recurso humano. Somos de la filosofía de la capacitación constante y capacitarnos con cursos, seminarios y entrenamiento. Estoy plenamente convencido y seguro de que en la medida en que nos capacitemos generaremos mejores herramientas, estrategias perfectas y procesos más eficaces. Y es que realmente tus conocimientos valdrán más que tu guardarropa, tu casa y tu carro juntos. Lo importante es el impacto que dejes en la persona con la que hablas, y eso es el resultado de tu seguridad en ti mismo y tus conocimientos.

6.32.4. CAPACÍTATE, ENTRENA Y ALCANZARAS TUS METAS

Uno necesita alcanzar un súper nivel a través de un súper entrenamiento para lograr ser un súper vendedor. Uno de los objetivos más importantes en Verker es que constantemente nos tenemos que capacitar y afilar la sierra.

Nosotros queremos tener un entrenamiento constante, motivador, habilitador y benéfico para generar resultados diferentes de la competencia que sean atractivos para nuestros clientes. Pretendemos que la

compañía esté organizada, preparada y viva un proceso constante de formación de nuestros socios.

Necesitamos crecer como seres humanos en todos los aspectos. Es indispensable tener metas, medir nuestros esfuerzos, resultados y cumplir nuestros objetivos. Por eso generaremos este material como introducción y guía para los socios. Es importante estar alineados con una misma visión y forma de trabajo que nos caracterice. Para alcanzar nuestros objetivos en Red, nuestra capacitación se irá innovando, mejorando y actualizando día a día.

6.32.5. PARTICULARIDADES DE NUESTRO ENTRENAMIENTO

- Leer el libro Yo quiero ser un Verker.
- Entrenar diariamente por medio de lecturas, videos, podcast, exámenes y audiolibros.
- Leer el libro del mes recomendado por Verker o el vendedor estrella.
- Enfocarnos en el objetivo de mejorar la efectividad de los vendedores inmediatamente para incrementar su productividad.
- Entrenamiento segmentado, interactivo y conciso.
- El entrenamiento debe ser medible y recompensable. Como cualquier sistema de enseñanza, si no es medible en cuanto a resultados, tiende a fracasar. Si no incrementan las habilidades de los vendedores, también. Si no se incrementa la productividad, también.
- Si no se incrementa la productividad de manera inmediata, no se está llevando a cabo correctamente el proceso de ventas o éste no tiene utilidad.
- El proceso de entrenamiento debe formar parte de tu día a día y estar disponible en todo momento en nuestro blog.
- Para que nuestro programa de entrenamiento sea exitoso es necesario que te comprometas con él. Tiene que ser lo primero que hagas en el día y continúes haciendo durante la jornada. Si crees que tu entrenamiento y el de tus colaboradores es costoso, piensa nomás cuánto te cuesta la falta de éste hoy en día.

6.32.6. ENTRENAMIENTO ESPECÍFICO PARA NUESTROS SOCIOS Y COLABORADORES.

- ▶ Escucha diariamente nuestros audios, lee el libro de inducción.
- ▶ Aprende de memoria el libro de filosofía y valores de Verker.
- ▶ Lee en nuestro blog sobre ventas lo relativo a objeciones, generar ideas para llamar a los clientes, dar seguimiento, tips para cerrar tratos, formas y métodos para presentar tu propuesta.
- ▶ Mira programas de ventas, suscríbete a revistas de mercadotecnia y ventas.
- ▶ Practica y juega escenarios y situaciones del proceso de ventas que te cueste trabajo manejar.
- ▶ Utiliza a nuestros coach en ventas como tus entrenadores particulares y emplea nuestra herramienta tecnológica para ello. Corrige errores, dudas y subsana deficiencias, pero no te lamente por no haberte preparado.

6.33. ¿POR QUÉ TENER PRESENCIA EN LAS REDES SOCIALES?

6.33.1. NUESTRO OBJETIVO Y ESTRATEGIA.

6.33.2. Posicionar la empresa y a los socios exponencialmente en el mercado.

La gente utiliza la red para investigar nuestra compañía, nuestros productos, los socios y la localidad donde se encuentra un socio prestando nuestros servicios.

Nuestra utilización de las redes sociales tiene el fin de posicionar rápidamente a nuestros asociados en la ciudad, darlos a conocer y presentarle a los internautas nuestra

propuesta de productos, servicios y el socio que la representa. Cada colaborador de Verker es un asociado ante los clientes. Este calificativo, ante los potenciales clientes, cibernautas y buscadores de servicios, entiéndase como “un profesional”.

Buscamos que nuestros asociados sean reconocidos en el medio inmobiliario a la brevedad, localizados y contactados rápidamente por posibles interesados en un producto o servicio de Verker. Consideramos muy importante posicionar a nuestros asociados para que los identifiquen y puedan hacer negocio rápidamente en su región.

Tratamos de que te conozcan, reconozcan y seas considerado como la primera opción de un potencial cliente cuando éste quiera comprar o vender algo. Por tal motivo usamos y tenemos presencia masiva en Facebook y LinkedIn. Para nosotros estos son nuestros periódicos y espectaculares; un medio para darnos a conocer e interactuar con clientes. Contamos con un community manager que maneja nuestras cuentas, diseña nuestros mensajes y posiciona nuestra marca en donde requerimos presencia. No queremos que nuestros colaboradores, vendedores y socios distraigan su atención de sus actividades primordiales.

Estamos conscientes de que las redes sociales también son un arma de doble filo. En ellas puede haber críticas, clientes insatisfechos, opiniones divididas, desacuerdos, hasta difamación y calumnias. Sin embargo, este tipo de cosas sucede desde que existen los chismes y la competencia.

El asunto es poder conectarte, referenciarte y crear una accesibilidad de tu persona y la empresa que representas con la red. El punto es que te contacten, te llamen, te manden un correo o mensaje y te pidan una asesoría o servicio. Todo esto nos lleva a conseguir trabajo y que la impresión sobre nuestros vendedores sea de placer y trabajo en vez de angustia y desesperación por estar en actividad o no saber por dónde empezar.

6.33.3. POSIBLES PROBLEMAS EN LAS REDES Y CÓMO RESOLVERLOS.

Protegeremos nuestra reputación de forma positiva y real. Los ataques reales serán atendidos directamente por la dirección.

Manejaremos los comentarios negativos como una nueva oportunidad para hacer negocios. Cualquier queja, calumnia e insatisfacción tiene que ser vista como una oportunidad y no como un problema (por lo menos hasta que se demuestre lo contrario). Un cliente insatisfecho o un comentario negativo debemos transformarlo correctamente en un cliente leal y una felicitación pública. Es nuestra obligación revertir los comentarios negativos sobre la empresa.

Es mi compromiso como líder y director de Verker afrontar personalmente cualquier problema o queja y transformar dicho inconveniente en un acuerdo donde todos salgamos ganando.

Debemos estar atentos a cualquier comentario negativo y ponernos en contacto lo más pronto posible. Ante críticas la dirección responderá correcta y amablemente, jamás de forma retadora. Esto debe convertir al quejoso en adulator y admirador de la empresa. Se debe responder directamente y buscarlo por teléfono, no generar un mitote en las redes. Así saldremos perdiendo.

6.34. PROGRAMA DE TRABAJO VERKER.

Es importante que tengas ordenadas tus prioridades en una agenda y ordenes tu día, semana, mes y año. Es uno de los hábitos que generalmente te ayudarán a cumplir tus objetivos. Organízate, disciplínate, cumple tus objetivos y tareas diarias y disfrutarás los beneficios que conlleva practicar el orden y la agenda.

En mi caso muy personal, me ayuda a enfocarme en lo importante y realizar

en las primeras horas las tareas más meticulosas. Esto me evita estrés y permite darle más tiempo e importancia a las cosas verdaderamente relevantes. En lo particular, salvo la opinión de otros, a mí me gusta realizar estas actividades durante el día. Y me han dado resultados favorables en mi vida personal, familiar, mi trabajo y mi salud.

6.34.1. UN DÍA DE ACTIVIDADES PARA SENTIRME REALIZADO.

1. Empieza el día ejercitándote con el deporte de tu preferencia, lo importante es moverse.
2. Lee una hora el libro sugerido del mes como parte de la capacitación constante.
3. Escribe tus objetivos y tareas del día en tu agenda. Haz la lista de las personas que visitarás durante el día. Planea tus acciones masivas y prepárate para llevarlas a cabo en un momento oportuno, no dejes de hacerlo.
4. Desayuna algo nutritivo.
5. Vístete para verte exitoso y sentirte bien.
6. Empieza a trabajar temprano.
7. Dale seguimiento a tus tareas, visitas y las acciones masivas que tienes que realizar.
8. Dale seguimiento a todas las oportunidades que se te planteen en el día.

9. Llama a tus clientes y prospectos para explicarles las mejoras y oportunidades nuevas.

10. Envía correos electrónicos a tu lista de contactos con las últimas ofertas de Verker.

11. Manda correos promocionales de tus productos y servicios.

12. Manda tarjetas de presentación de la empresa felicitando a la gente.

13. Envía a tus contactos tu tarjeta digital de presentación y solicita que la reenvíen a sus contactos.

14. Visita clientes desconocidos, ofrece tus servicios, presenta tu propuesta y amplía tu red de contactos diariamente. Deja el tríptico o el folder, depende del cliente.

15. Revisa tu agenda, verifica pendientes y ejecútalos. Vete preparando para el día siguiente.

16. Constantemente trabaja en tu agenda, sincronízala con tu cel o iPad para estar entonado.

17. Actualiza tu plan de trabajo.

18. Escribe tus objetivos a largo plazo.

6.34.2. LOS COMPROMISOS QUE TODO VENDEDOR DEBE DE ADQUIRIR.

Me comprometo diariamente a:

1. Trabajar según el plan todos los días.

2. Tener una actitud positiva y social con todos.

3. Poner todo el esfuerzo y hacer lo que esté en mis manos.

4. Superar las expectativas de mis clientes.

5. Concentrarme en hacer y conseguir lo que deseo.

6. Tomar todas las oportunidades que se me presenten y darles seguimiento.

7. Ser ético en todas las áreas de mi vida.

8. Generar mis propias oportunidades cada vez que pueda.

9. Aprender algo.

10. Entrenar todos los días.

11. Hacer lo correcto.

12. Ser la persona más positiva que conozca.

13. Dejar de dar excusas y hacer que las cosas pasen.
14. Hacer realidad mis sueños mediante mis acciones.
15. Transformarme en una mejor persona.
16. Cambiar mis acciones para generar mejores resultados.

6.34.3. LOS DIEZ MANDAMIENTOS DE LOS VENDEDORES.

1. **Sé orgulloso y positivo:** Vístete como si estuvieras orgulloso, actúa dignamente y sé la persona más positiva que las personas puedan conocer en su vida.
2. **Vístete para ser exitoso:** Vístete con ropa adecuada para inspirar confianza y profesionalismo.
3. **Visualiza la venta:** Si no te visualizas haciendo la venta, esta posiblemente no llegue.
4. **Convéncete de lo que ofreces:** Véndetelo a ti mismo y ofrece razones, beneficios y bondades de tus productos. Detalla todos los atributos de tus propiedades.
5. **Conoce el valor de tus ofertas:** Cuál valor agregado ofreces que la competencia no.

6. Siempre concuerda con tus clientes: Maneja las objeciones y desacuerdos. “Tiene razón, estoy de acuerdo, concuerdo con usted.” No le demuestres que está equivocado”.

7. Vuélvete un apasionado cuando hagas la presentación de cualquier propuesta o visita: Trata de verte profesional, decidido, importante y como el más entusiasta. Que tu cara refleje un carisma sin igual y tu mensaje inspire elocuencia.

8. Usa el tiempo de manera eficiente: Haz el mayor número de actividades que un gran vendedor debe hacer en el menor tiempo posible. Pasa tiempo justo y de calidad con tus clientes. Al hablar con ellos, visitarlos o saludarlos sé amable y prudente.

9. Asume el cierre: Lleva la propuesta lista e invita al cliente a que te firme la propuesta.

10. Siempre insiste en cerrar la venta si ves que hay interés: Haz que la operación se realice y sé capaz de manejar cualquier objeción. Si no lo haces, pocas ventas cerrarás, estas en el negocio de las ventas.

6.35. VARIOS TIPS PARA MANEJAR Y SUPERAR LAS DIFICULTADES EN LAS VENTAS

Todos los vendedores tenemos varias dificultades al momento de llevar a cabo nuestro trabajo. Estas dificultades surgirán al momento de prospectar, formalizar la prestación de tus servicios, visitar clientes,

llamarles por teléfono, interactuar y negociar con ellos, presentar alguna propuesta, ofrecer servicios y por supuesto captar, vender y cerrar una operación. Te quiero explicar las más frecuentes:

1.- RECHAZO:

El rechazo no es cuestión de ventas, sino parte de la condición humana y su experiencia o una ilusión generada por la persona que lo percibe y siente. Debes acostumbrarte y no tomarlo personal. Acéptalo y enfréntalo con compasión, cualquier vendedor lo vive.

Si ocurre, no empieces a victimizarte. “No conseguí lo que quería”. Nadie dice “te rechazo”. Toma en cuenta que no siempre se les vende a las personas, ellas también tienen inseguridades. No te crees la ilusión de que fuiste rechazado, si lo haces, cuando vuelvas a ver a la persona la verás con ojos de rechazo, eso no te permitirá hacer futuros negocios con ellas. De hecho, un buen vendedor es aquel que ve el rechazo como natural y parte de su trabajo. Acéptalo.

2.- ENTORNOS NEGATIVOS:

La negatividad es una problemática enfermedad contagiosa que afecta y salpica a todos los identificados con ella. No trabajes con gente negativa en tu entorno de ventas. Destruyen tu concentración, productividad y eficacia. No hables negativo de la gente, de los productos ni de la empresa, mejor aporta soluciones y mejora las cosas. No seas enemigo de ti mismo. Recuerda que tú eres positivo.

3.- DISCIPLINA:

Sé disciplinado y haz las cosas que debes hacer día a día. En las ventas la falta de disciplina y orden afecta negativamente tus resultados. Practica fervientemente hacer las cosas bien y a la primera, no pospongas las cosas, no seas mentiroso contigo mismo, con

tus obligaciones y objetivos. Recuerda que nosotros dependemos de las comisiones.

Mantén tu agenda llena de tareas por hacer y siempre encontrarás motivos para ir más allá. La disciplina es buena consejera y proporciona estabilidad en lo que haces.

4.- LA ECONOMÍA:

Que la situación económica no te asuste. Es un factor incontrolable, lo importante es tener actividades por hacer; siempre alguien quiere vender y alguien comprar. Tú capta, ofrece y vende. Ten una actitud de trabajador esforzado, incansable, ético, disciplinado y positivo a más no poder.

No reacciones mal ante la situación económica, la política o las noticias. No les pongas mucha atención, por lo regular te autosugestionan negativamente para no conseguir tus resultados. Desde que nací la situación económica ha sido muy fluctuante y no ha pasado nada, aquí sigo con más o menos, pero sigo. Cuando le hago caso a las noticias o a los comentarios de amigos fatalistas y negativos lo único que saco es negatividad, miedo y ansiedad, empiezo a visualizar un futuro incierto y a reaccionar de forma temerosa e insegura. Son situaciones más allá de nuestro control. Recuerda, es macroeconomía, no microeconomía, y esta es la que te debe de interesar.

Aquí el profesional toma un paso al frente y sobresale por sus habilidades, su temple, fortaleza y seguridad de sí mismo. Tú sácale provecho a todas las épocas. Cuando a alguien le va mal tiene activos que vender y cuando a alguien le va bien quiere invertir y aprovechar todas las oportunidades. Trabaja para uno y para el otro.

5.- LA COMPETENCIA:

Te sugiero que no compitas, enfócate y domina tu actividad por medio de tu producto, compañía, personalidad, habilidad y oferta.

Ningún producto es el mejor por siempre. La competencia es para los débiles, nosotros no queremos competir, sino dominar un mercado y un sector.

El objetivo es enfocarte en tu nicho de mercado; proponer tus servicios con el valor agregado proporcionado por tu empresa. Céntrate en la atención, el servicio, seguimiento y tu capacitación. Sé distinto, goza tu trabajo. El valor de tu trabajo radica en tu forma de presentarlo, difundirlo, el seguimiento y la manera de informar a tus clientes del trabajo hecho.

6.- CONOCER EL PRODUCTO:

Si deseas ser exitoso, necesitas capacitarte, leer, estudiar, escribir, aprender nuevas habilidades, aprovechar los avances tecnológicos e innovar continuamente tus procesos de trabajo y ponerlos en práctica. Nunca subestimes el conocimiento como herramienta de ventas.

Si no te comprometes, tu ignorancia sobre las mejoras de un producto sólo te servirá como excusa. Si no tienes tiempo de estudiar lo que ofreces, perderás credibilidad con tus clientes y eso será perjudicial. Y si sobreestimas tu conocimiento sobre un producto como lo más importante de todo, muy pronto te llevarás una enorme desilusión.

7.- SEGUIMIENTO:

No olvides darle seguimiento a tus clientes después de una compra. Maneja la herramienta de seguimiento de tus clientes (CRM). En nuestra plataforma utilizamos un sistema que nos permite darles a los compradores seguimiento para que no dejen de pensar en nosotros.

Dale seguimiento al cliente que te compró, quien no te compró y al cual visitaste para generar ese interés y deseo de trabajar contigo.

El seguimiento es la forma de mantener interés en tus clientes. Es mantener latentes futuras oportunidades de vender, pero requiere creatividad, claridad y convencimiento de lo que quieres vender. A los socios de Verker nos interesa el mercado y para tenerlo de nuestro lado es importante saber darle seguimiento permanente, positivamente, con mentalidad vencedora, organización, disponibilidad, mucha creatividad y persistencia.

Mantente persistente, creativo y cercano. Si te olvidas de tus clientes, probablemente ellos se olviden de ti. Y no es por decisión personal, sólo que no estuviste cercano y en contacto. Trata a tus clientes con la misma creatividad que utilizaste al ponerte de novio con el amor de tu vida.

8.- ORGANIZACIÓN:

Mantenerte organizado es una de las cosas más difíciles de practicar. Tu carácter y temperamento te hacen tener miles de ideas y estar corriendo para todos lados enrolándote en proyectos sin fin. Esto conlleva organizarte y moverte rápido a la vez. Ser soñador, desorganizado y desenfocado te conduce a no practicar lo aprendido. Como consecuencia no llegarás a ningún lado.

Actualmente el autocontrol, la disciplina y la agenda te facilitan hacer mejor las cosas y la posibilidad de ser más productivo. Te permiten viajar más ligero y llevar sólo lo necesario.

La organización a la que me refiero es la que te permite hacer las cosas bien y a la primera. Debes dar seguimiento, identificar lo que sabes de un cliente y lo que puedas decirle para llamar su atención. Nosotros utilizamos una herramienta y agenda para permanecer organizados. Haz tu base de datos, tu base de poder y la de tus potenciales clientes y trabájala organizada y disciplinadamente.

Tu habilidad para organizar tu espacio, tus

ideas, tus clientes, tu oficina y tu entorno físico se reflejará en tu capacidad para organizar tu éxito también.

9.- RESISTENCIA A TOMAR EL TELÉFONO:

No inventes excusas para no hablar con tus clientes, mal hábito. La resistencia a tomar el teléfono y hablar a un cliente es falta de motivación como vendedor. Cuando sabes qué hacer, qué decir y manejar objeciones, acordar citas y superar cualquier tipo de obstáculo, no tienes que sufrir esa resistencia.

10.- MANTÉN LLENA TU CADENA PRODUCTIVA:

El punto es vender, mantener tu cadena productiva en constante movimiento. Debes estar captando constantemente nuevos clientes, formalizando, alimentando la plataforma y tu directorio, promocionando masivamente tus productos. El esfuerzo debes mantenerlo constante y uniforme. Conquistar algo es una cosa, mantenerte es otra. Debes atender a tu cliente inmediato, salir a buscar nuevos, venderte constantemente y donde estés. Reparte tarjetas, conserva tu cadena productiva constante para que no te vuelvas improductivo, dependiente e inestable. Te aseguro que te puede suceder si no eres meticuloso y persistente.

11.- CIERRE DE VENTA:

Negociar y concluir una transacción es uno de los puntos más problemáticos para los vendedores. Cerrar un trato no es lo mismo que vender. Cerrar es un arte completamente distinto a vender.

Vender es identificar necesidades, elegir soluciones correctas y demostrar las cualidades de un producto que resuelve un problema. Cerrar significa que el comprador tome una decisión y esté de acuerdo con lo que tú le ofreces; es decir, concordar con tu solución y su problema.

He conocido a vendedores profesionales buenos para construir empatía y caerles bien a los clientes. Saben cómo animar a la gente para adquirir sus servicios o productos y pueden tener un buen seguimiento. Hasta amigos se pueden hacer del cliente. Todas estas habilidades son importantes, pero no son nada si no tienes la capacidad de cerrar.

Cerrar es un arte y cualquiera puede aprenderlo. Se trata de una habilidad que requiere un arsenal de técnicas, transiciones, respuestas, argumentos y estrategias. La decisión más importante que debes tomar como vendedor es convertirte en un cerrador experto. Si logras hacerlo, muy seguramente estarás forjando tu camino para ser exitoso.

12.- LLAMADAS NO DEVUELTAS:

En mi carrera como profesional, más personas me han devuelto las llamadas que quienes responden al teléfono. Si alguien no te devuelve la llamada, no significa que no le interese tu producto. Tal vez no recibió el recado, está atareado en otras actividades o se le olvidó.

Te aconsejo que no adivines el porqué un cliente no te devuelve la llamada. Lo único que tienes que pensar es volver a llamarle, escríbele un correo, visítalo, mándale un mensaje. Que un día un cliente no se interese en ti, en tus servicios o productos no significa que nunca lo vaya a hacer. Uno no es la prioridad todo el tiempo.

Nunca indiques a un cliente que no te devolvió la llamada o lo hagas sentir mal por no hacerlo. Llamarle de regreso no es su responsabilidad, sino tuya. Si no te contesta o recibe, busca a un amigo que te introduzca, pero tú busca tu objetivo a cualquier precio. Recuerda: renunciar no es una opción, echarle la culpa al cliente tampoco. Debes asumir tu responsabilidad. “No te pasa a ti, pasa por ti y nos pasa a todos”.

En lo personal, yo respondo a cualquier

llamada, sean interesantes o no. Para mí es importante mantener mis canales de comunicación. Si dejas de comunicarme, impido que los demás se comuniquen conmigo.

13.- MIEDO:

El gran problema con el miedo es que no es real. Yo sé que cuando lo experimentamos puede parecer real, pero de hecho el miedo no existe físicamente en el universo. Este elemento invisible e intangible llamado miedo puede motivar e inmovilizar para tomar acciones. Vaya cosa, ¿no?

En las ventas el miedo puede aniquilar tus posibilidades para ser exitoso, pero he aquí el secreto, la mejor manera de acabar con el miedo es ponerse en acción. Yo utilizo el miedo para inspirarme, y éste no me domina a mí. Me da miedo quedar en la ruina, no ser productivo, no poder mantener a mi familia. La única forma que tengo para aniquilarlo es ponerme a trabajar y ser creativo.

Tomar acciones directamente sobre aquello que temes es una forma de forjar tu carácter. El coraje es una acción que uno debe poner en práctica; vencer los miedos también, ya que su derrota te genera confianza y conduce al éxito. El miedo en tu vida profesional es un indicador y motivador para hacer las cosas que debes hacer. Superar tus miedos te transportará a otro nivel de seguridad y confianza que todo vendedor profesional necesita. Al confrontar tus miedos cambiarás la inmovilización por motivación, acción que te transportará a disfrutar la seguridad que acabará con el miedo.

14.- LAS EMOCIONES EN LAS PERSONAS:

Cuando estás a punto de cerrar una operación y la estás realizando con una persona muy emotiva, nunca te tomes personal sus decisiones. Mantén calma y serenidad de forma que puedas cerrar la venta sin enfrentarte a las emociones de la gente.

Tu objetivo es terminar el ciclo de la venta en el cierre y no puedes dejar de perseguir tus objetivos cuando alguien se enoje, moleste o angustie. Es tu deber ayudar a tus clientes en el momento más álgido de la operación. No te pongas emocional cuando ellos lo hagan. Tu obligación es mantenerte racional, ya que si no lo haces, no encontrarás soluciones. Mantén la calma siempre.

15.- CONNOTACIONES NEGATIVAS DE LAS VENTAS:

Un verdadero vendedor profesional no se deja influir por la negatividad porque es una persona que se mueve en niveles que los demás no comprenden. Para ellos vender significa servir y creer firmemente en su producto, su compañía y en sí mismo. Los motivos que lo llevan a actuar son mucho más elevados que una simple comisión. Un gran vendedor se motiva por el hecho de ayudar a otros, admira a las personas con las que tiene contacto y generalmente es felicitado por sus clientes y colegas.

Cuando te conviertes en un profesional de las ventas te transformas en una persona libre, independiente, confiada y enfocada en sus objetivos y los resultados que espera obtener. Un vendedor profesional es capaz de entrar en acción en cualquier campo, hacer amigos, ayudar a otros, calmar el caos y provocar que los demás se pongan en movimiento. Los grandes vendedores hacen grandes cosas, inspiran y trascienden.

Transfórmate en un profesional de las ventas y la gente dejará de verte con descortesía, lo hará con respeto y admiración. El amateur levanta sospechas, pero a nadie le desagrada un profesional.

16.- NO CONSEGUIR LA RESPUESTA CORRECTA:

En ventas es bueno saber lo que se dirá; la mejor herramienta de un vendedor es saber

comunicarse. Saber qué decir y cuándo decirlo es un elemento con mucha influencia en tu crecimiento y profesionalismo como vendedor que te llevará al éxito. Ten mucho cuidado con lo que dices, hoy en día la gente está muy bien informada, más de lo que crees. Si te descubren una mentira, una exageración o manipulando información, inmediatamente dejarán de tener confianza en ti.

Déjame decirte que te van a tratar como te vean. Es importante que desarrolles la capacidad de comunicación oral. Lo más importante de tu desempeño profesional es impactar en la primera oportunidad que se te presente. Considero de suma importancia que sepas varias formas de romper el hielo, desde tu saludo, tu speech y la forma de presentar tu propuesta. Dominar estas técnicas es parte de tu trabajo, tu éxito y lo que te da de comer. Toma esto muy en serio, proyecta la mejor comunicación.

Debes conocer tu presentación como la palma de tu mano. Trabájala y conócela tan a fondo que seas capaz de manejar cualquier objeción y situación que se te presente. Prepárate para cualquier pregunta, objeción, duda, obstáculo o retraso.

Estando en el negocio de la confianza y la comunicación, ésta es tu mejor herramienta. Tú no puedes ayudar a alguien con quien no te puedes comunicar. Requieres la preparación recomendada reiteradamente en este libro. Haz quedar bien a tu compañía y queda como todo un campeón en tu discurso. Escribe, graba y práctica.

17.- ABRUMADO POR LAS OBJECIONES DE LOS CLIENTES:

Tu cliente potencial está frente a ti por una razón. Él necesita resolver un problema y necesita que lo ayudes. En el proceso puede presentar todo tipo de inconvenientes. No te inmites ante nada.

Si quieres cerrar más ventas, ser más

exitoso y profesional, no existe otra opción que estar bien preparado para cualquier reto, como se prepara un escalador para subir el Everest.

18.- Sentirte como un idiota: Todos tenemos miedo a hacer el ridículo, equivocarnos o ser descubiertos bajo alguna falla. Lo mejor que puedes hacer para no sentirte como un idiota es admitirlo y aprender de ese suceso para no volverlo a hacer.

Fíjate que ser un idiota y tener miedo son dos cosas distintas. Todos en algún momento hemos hecho idioteces. Muchos grandes de la historia las cometieron antes de aprender, practicar y volverse grandiosos. En cambio, es muy distinto el miedo a sentirse idiota, éste te lleva a cometer errores, te paraliza, no te deja moverte ni arriesgarte. Seguramente te impedirá emprender nuevas experiencias, incluso aprender, practicar y finalmente volverte mejor. Por eso no le tengas miedo ni vergüenza al qué dirán y vuélvete cada día mejor conscientemente.

Yo he sido un idiota, iluso, soñador y he colmado mi carrera profesional y mi vida con infinidad de errores. Lo que conseguí fue liberarme del miedo y perseguir mis ambiciones, anhelos y sueños. Si no hubiera sido por esa determinación, no hubiera escrito este libro, hubiera pensado en regalarlo, mucho menos lo estarías leyendo, pero tampoco habrías llegado hasta esta página. Felicidades, sigue avanzando.

19.- CONOCER PERSONAS:

Ésta debe ser una cualidad natural de todo vendedor. Debes tenerla siempre presente como un atributo inherente. Como vendedor tienes que tener soltura, naturalidad, interés y mucho entusiasmo por realizar cotidianamente las siguientes acciones:

- Presentar a la empresa que representas, tu propuesta, tus bienes y servicios.

- Visita determinados lugares donde puedas ser visto y busca la buena suerte, que la encontrarás.
- Sal a comer con un cliente.
- Únete a un gimnasio, un club, una congregación, algunas exposiciones o cursos. Te aseguro que algo sucederá ahí.
- Deja de perder el tiempo con cosas intrascendentes en la computadora, las redes sociales, viendo televisión, checando el celular o leyendo el periódico. Jamás he vendido nada ahí.
- Involúcrate en la vida con alegría, motivación, fe, esperanza y rodéate de personas emprendedoras y exitosas. Sal a buscar clientes, entrégales tu tarjeta digital, tu tríptico de productos y servicios y el folder con la propuesta. En fin, no descanses. La mejor campaña de marketing es promoverte constantemente ante el mundo. Ejecútala como los grandes.
- En tabla comunicación donde llegues, proponte ser y verte natural, saca plática, trata de conocer el perfil de la gente, pero sobre todo, interésate en hacer relaciones; no a todo mundo se le puede llegar y hablar de la misma forma. Conviértete en un experto de las personas, de las relaciones públicas y sé un psicólogo de las diferentes personalidades. En la medida que conozcas más y más la forma de ser de la gente, sus deseos, comportamientos e intereses podrás generar mejor empatía y resultados.
- Entre más te involucres en las relaciones públicas y muestres interés en las personas a tu alrededor, más fácil se te hará conocer gente. Sal, déjate ver, haz contactos como loco y mantén llena tu cadena productiva.

20.- ROMPER EL HIELO:

Romper el hielo es angustiante para unos vendedores, les causa vergüenza, miedo,

incertidumbre e impotencia. Debes estar decidido a romper el hielo en cualquier momento y lugar donde te encuentres. Si quieres prospectar, captar o vender, debes conocer a tus clientes. Preséntate, habla de tu propuesta, hazla interesante, diferénciate de los demás, practica una presentación contundente de 60 segundos que abarque todos los aspectos de tu empresa. Eso genera seguridad en ti y tu oyente.

Muchas veces los compradores están en guardia por experiencias pasadas. Lo que debes hacer es entenderlos, sonreírles, extender tu mano y agradecerles por acudir a ti o brindarte tiempo de recibirte en su oficina. Acto seguido, explica el motivo de tu visita y cómo lo puedes ayudar. Si alguien te visita, manda un correo o llama por teléfono, tiene un problema que resolver, necesita un servicio tuyo o le interesa una propiedad. Ponte inmediatamente a sus órdenes profesionalmente.

21.- MANTENTE MOTIVADO:

El problema de la raza humana es mantenernos motivados, felices, seguros y enfocados. Déjame decirte que este problema no es exclusivo de vendedores, sino universal y por eso atraviesa cualquier persona con objetivos y metas que alcanzar.

La motivación se presenta en cualquier ámbito. Recuerda cuando te pusiste a dieta, te propusiste leer un libro al mes, salir a correr de madrugada o aprender un idioma. Tal vez lo lograste y te felicito, pero ¿qué pasa cuando te desmotivas? Lo más probable es que desistas, te sientas frustrado, desilusionado, iracundo y fracasado. Estas emociones te llevan a sentirte muy mal y no disfrutar tus avances. Probablemente consideres que no lo vas a conseguir, que no tienes éxito y si te das cuerda, lo más probable es que eso suceda, porque lo fijaste en tu mente.

La gasolina que hace funcionar todo tu ser es la motivación, te brinda la fortaleza para brincar obstáculos y te lleva a conseguir

lo que deseas. Yo utilizo la ocupación para mantenerme motivado, sacar mis pendientes, hacer lo que debo hacer sin descanso y al final del día, siento la satisfacción de que me entregué al deber cumplido.

Como vendedor exitoso debes tener muy claro que las cosas no se realizan nomás por pensarlas, tienes que poner todo tu empeño y dedicación para que sucedan. La ley de la atracción atrae a ti lo que buscas, lo que trabajas y en lo que te esfuerzas. Tarde que temprano si haces las cosas que debes hacer, éstas sucederán, no por suerte, sino por el esfuerzo, el compromiso y dedicación que pongas a todo lo que realices. “Comprométete y podrás disfrutar de los resultados de tu esfuerzo”.

La desmotivación es producto del desenfoco, falta de compromiso, dejar de hacer, falta de concentración e inactividad. Si haces las cosas que debes hacer, creo que no tienes tiempo para deprimirte. Reflexiona este punto y pon manos a la obra.

22.- VOLVER A EMPEZAR CON NUEVOS CLIENTES:

Siempre es angustioso empezar un trabajo o una actividad por primera vez, más cuando es por tu cuenta, vas empezando y todavía no tienes la experiencia, el conocimiento y la facilidad para desplazarte.

En este ámbito se presentan varias barreras que debemos superar con mucho valor, ya que pueden desmotivar para trabajar, entre las que destacan las siguientes:

1. No sentirte capacitado
2. Una baja autoestima
3. Considerarte menos
4. No tener amigos o relaciones

5. Falta de seguridad

6. Dificultad para hablar o relacionarte

Bien decía mi mamá: “más puede el que quiere, que el que tiene”. Y cuánta razón tenía. Tú serás el forjador de tu destino, nadie más puede hacer que te dejes de sentir inferior, inseguro, desmotivado o con baja autoestima más que tú. Y para eso uno debe creérsela, recuerda que esto es una carrera, una profesión, y por lo tanto debes enfocarte y aplicarte al 100%.

Yo te invito, te convido y suplico que primeramente tomes las cosas con calma, que analices hacia dónde quieres llegar, qué quieres hacer en la vida. Para alcanzar lo que quieres requieres una disciplina, un plan, una metodología; es por eso que escribí este libro, no lo escribí sólo para los nuevos vendedores, lo escribí para recordarme a diario qué es lo que tengo que hacer.

Si tú eres nuevo y quieres crecer rápidamente, te sugiero que primero lo leas a consciencia, escribas tus apuntes, lleves a cabo las actividades sugeridas, como hacer tu lista de clientes, trabajar tu base de poder y poner a trabajar bien y en forma tu proceso de trabajo. Déjame decirte que las primeras visitas son de calentamiento, yo te aseguro que si estudias y entiendes lo que debes hacer, en 15 días estarás listo para salir al mercado y empezar a tener éxito.

23.- PERDER NEGOCIOS POR LA COMPETENCIA:

Este negocio lo realizan varias compañías, la competencia es real. Muchas veces se trabaja con un cliente durante una temporada y frecuentemente resulta que no le vendiste nada, en cambio tu competencia llega con una mercancía y en dos días vende. Esto ocasiona desilusión, desmotivación y desinterés por el trabajo, más cuando el cliente no te notifica el hecho.

Es aquí donde los demonios de la cabeza empiezan a rumiar negativamente, te empiezas a cuestionar qué salió mal, qué hiciste que no le pareció al cliente, le caes mal, etc. Te recomiendo que no te mortifiques, no enfrentes la situación si no la has superado. Tal vez no soportes esa situación y se refleje en tus gestos, palabras o actitudes.

Te recomiendo que se lo comentes a tu jefe y le expliques la situación. Al comunicarse, él tratará de encontrar la verdad e identificar el problema, asimismo se pondrá a la orden para otro tipo de servicios. Esa llamada no es para vender, sino como un control de calidad para evaluar el tipo de servicio prestado por el vendedor.

Recuerda que nuestra compañía apoya al 100% a sus vendedores. No porque un cliente no te compró significa que no le puedes ofrecer otro tipo de productos o servicios. Si algo nos caracteriza, es el valor agregado que brindamos y nuestra diversidad de productos y servicios. Si tu trato fue profesional, amable y sincero, el cliente querrá trabajar contigo, de eso ten plena seguridad.

24.- FALTA DE CONSISTENCIA:

La falta de consistencia siempre conduce a la falta de disciplina. La disciplina no sólo es para los atletas olímpicos o los genios que han sobresalido en la historia. Ésta debe ser parte de ti para que hagas que las cosas sucedan.

Piensa en una catedral, un museo, un castillo u obras de arte, ¿te imaginas cuántas personas, tiempo y dinero se tuvieron que invertir para que lo pudiéramos ver y disfrutar? Lo mismo debemos hacer con nosotros si queremos que nos admiren y reconozcan. No es broma.

LOS VENDEDORES DEBEMOS CAPACITARNOS EN VARIOS ASPECTOS COMO:

1. Prospectar.
2. Tener varios speech dependiendo del cliente, el contexto y la situación.
3. Transformarte en un mejor ser. Reconoce humildemente tus debilidades y defectos y trata de convertirlos en fortalezas y cualidades para ponerlas en práctica y sacarles provecho.
4. Obtener nuevas habilidades, destrezas, conocimientos y competencias.
5. Dar lo mejor posible todos los días.
6. Sacarle el mejor provecho al tiempo.
7. Relacionarnos lo mejor posible. Convertirnos en expertos en caerle bien a todos.
8. Ser consistentes, disciplinados, comprometidos y ordenados.
9. Eliminar la procrastinación. No dejar para mañana lo que se puede hacer ahorita.
10. Asumir el control de nuestros actos y hacer lo que tenemos que hacer.

11. Llevar al día una agenda con objetivos diarios a corto y mediano plazo.

12. Llevar al pie de la letra un plan de actividades.

13. Entregar tarjetas, mandar correos, hacer llamadas y promoción constante.

14. Disciplina tatuada en mente, corazón y alma.

25.- LLAMAR A UN CLIENTE POTENCIAL SIN CONSENTIMIENTO PREVIO:

A todos los vendedores nos da miedo hacer la primera llamada, más cuando desconocemos a la persona con la cual vamos a interactuar.

Para realizar estas actividades esto es importante:

1. Elimina el miedo, la pena y la vergüenza, desinhibete por completo. Piensa muy bien lo que vas a decir y actúa en consecuencia.
2. Refleja mucho profesionalismo.
3. Visítalos, llámales, mándales un correo de tu propuesta.
4. Dale seguimiento, nadie te va a recriminar u ofender si lo quieres ayudar.

26.- TRABAJAR POR COMISIÓN:

Es importante saber que en la actividad de las ventas dependemos de las comisiones y que nuestros ingresos se darán en la medida que trabajemos, seamos eficientes y eficaces.

Nuestro trabajo consiste en hacer relaciones, tener un plan de trabajo, presentar profesionalmente nuestra propuesta y hacer las actividades inherentes para prospectar, captar, formalizar, preparar y distribuir profesionalmente nuestras propuestas. Cabe aclarar que si no trabajas, piensas ni actúas, no ganarás.

Las ventas significan libertad, independencia, ser dueño de tu tiempo, trabajar las horas que quieras. En pocas palabras: eres dueño de tu espacio y tu vida. Como socio de una empresa, puedes trabajar profesionalmente y contar con todo su apoyo, pero si no ejecutas lo que tienes que realizar y siempre haces lo mismo, no esperes tener resultados diferentes.

Actualmente no existen trabajos seguros. Lo único seguro es la incertidumbre en la economía. Yo estoy plenamente convencido: quien sabe vender y es profesional tiene asegurado su éxito, sólo es cuestión de tiempo, preparación, disciplina, enfoque y actitud. La riqueza llegará por añadidura.

27.- LARGAS HORAS DE TRABAJO:

Las largas horas de trabajo sólo existen para aquel que mira el reloj y las cuenta. Todos tenemos el mismo tiempo, la diferencia es cómo lo utilizamos, somos efectivos y productivos con este y se refleja en nuestras labores. El punto es: si trabajas para realizar tus sueños o los sueños de alguien más.

Nosotros debemos tomar acciones positivas y mejorar día a día en nuestro trabajo, como capitanes de un barco que transporta

ilusiones, deseos, metas y objetivos. Esa mercancía requiere llegar a un puerto seguro para ver materializados tus ideales.

Todo está en nuestra cabeza, nosotros decidimos qué hacer con nuestro tiempo, divino tesoro de los exitosos que trabajan para sí mismos. Los únicos límites y barreras son los que tú mismo te pones. Visualízate, sueña, vete como un triunfador y lo conseguirás; si te ves como un fracasado, también lo conseguirás. Llegarás al que tengas en mente, al que escojas.

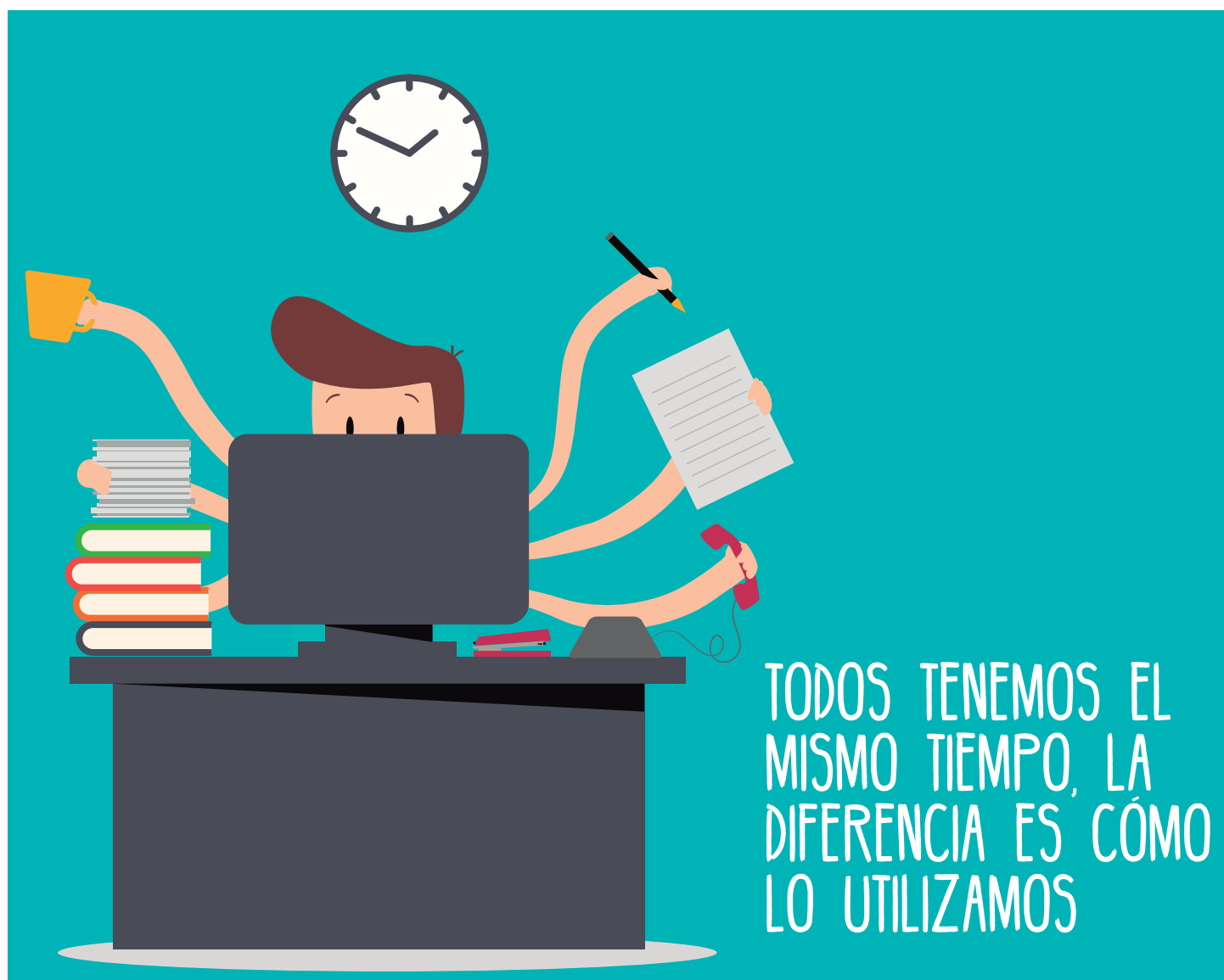
28.- PREPARA TU EQUIPO DE COLABORADORES:

Todo vendedor necesita relaciones y contactos en dependencias gubernamentales

para contar rápidamente con información. La información vale oro. Debes tener amigos en catastro municipal, el registro público, tesorería municipal, Implan, bienes y concesiones del gobierno del Estado, etc.

Esto te permitirá investigar y saber la verdad sobre las propiedades, sus estatus y la fidelidad de la información.

Espero que la metodología propuesta y los conceptos abordados te sirvan para realizar la actividad de promotor inmobiliario o cualquiera relacionada con las ventas independientes. Te deseo la mejor de las suertes y mucho éxito en lo que emprendas en tu vida.





TÚ ERES ÚNICO. CRÉELO!

CAPÍTULO VII

ENRIQUECE TU PERSONALIDAD PARA TENER MEJORES RELACIONES

Todos los vendedores requerimos una serie de herramientas que nos conduzcan a influir positivamente en la gente para comunicarnos efectivamente con ellas y mantener sólidas y fructíferas relaciones personales.

7.1. PARTE UNO

EL PERFIL DE LA PERSONALIDAD, UN MÉTODO PRACTICO PARA AUTOEXAMINARSE

Quando empiezas a entenderte, al mismo tiempo inicias un maravilloso camino para identificar tus propias fortalezas, tus debilidades y las de los otros temperamentos.

7.1.1. TÚ ERES ÚNICO, CRÉELO POR FAVOR.

Empiezo manifestando que tú eres único y no hay nadie en el mundo igual a ti. Lo que somos en nuestro interior es lo importante. Para tratar de enriquecer nuestra personalidad debemos estar dispuestos a conocer el verdadero Yo, lo que eres en realidad. Antes de intentar cambiar las manifestaciones de nuestro temperamento quiero comentar algo que hice en la busca de mi superación personal, cuando no me agradaba cómo me comportaba. En lo personal, leí infinidad de libros de superación personal, espiritualidad y liderazgo tiempo atrás, lo hacía con la finalidad de cambiar, ser otra persona, tener otra forma de ser, actuar y reaccionar. Quería tener una personalidad con la cual me sintiera cómodo, agradable y satisfecho. Algunas sensaciones no me gustaban o no me parecía de mí ser.

Todas estas ideas surgían a nivel de sensaciones y pensamientos inconscientes sólo por el hecho de no conocerme y querer cambiar algo que no conocía de mí. Es decir no sabía quién era, como era y que me caracterizaba de forma nata, eso me inquietaba. Cesaron cuando comprendí que cada quien nace con sus propios rasgos temperamentales, como las mismas características de las piedras duras, las

ásperas, las arenosas o las espinosas. Somos la clase de piedra con la que fuimos hechos, no cambia nunca en la vida. Lo que sí podemos hacer es modificar algunos defectos o debilidades de carácter y malos hábitos para ser mejores seres humanos, y por supuesto, sentirnos mejor, entablar mejores relaciones con los demás y disfrutar lo que somos por entender lo que somos.

Nacimos con un temperamento heredado de nuestros padres y abuelos. Contamos con cualidades dignas de admirar y otras que repudiamos como defectos o debilidades, ya sea nuestro coeficiente intelectual, nacionalidad, la situación económica, creencias, el medio ambiente o la influencia e información que recibimos del entorno. Son factores importantes que moldean nuestra personalidad, pero la piedra básica, el temperamento, queda igual.

Así es que nuestro temperamento es el Yo verdadero y nuestra personalidad es la fachada con la que cubrimos nuestro verdadero Yo. De eso hablaremos en este apartado, donde nos enfocaremos en reconocer nuestro verdadero Yo sin maquillaje, sin falsedad ni simulación. Sólo así podremos partir de nuestra verdadera esencia e implementar un cambio verdadero y permanente de por vida en nuestra forma de pensar, actuar y reaccionar.

7.1.1.1. SI SÓLO PUDIÉRAMOS ENTENDERNOS:

- Saber de qué somos hechos.
- Saber quiénes somos realmente.
- Saber por qué reaccionamos como lo hacemos.
- Saber nuestros puntos fuertes y cómo desarrollarlos para alcanzar mayor efectividad.
- Saber nuestras debilidades y cómo superarlas para convertirlas en fortalezas.

Este es el punto importante, para poder enriquecer nuestra personalidad es necesario autoexaminarnos. El resultado te permitirá detectar tus puntos fuertes y cómo superar tus debilidades. Cuando sepamos quiénes somos y por qué obramos como lo hacemos,

podremos empezar a comprender nuestro verdadero Yo, mejorar nuestra personalidad y aprender cómo llevarnos bien con los demás, entenderlos y sacar provecho a la interacción con ellos.

Empezaremos portratar de explicar los rasgos característicos de cada temperamento. Como vendedor te darás cuenta cómo es cada uno de tus clientes, prospectos, amigos y familiares, empezaras a observar qué le interesa, cómo se comporta y piensan, en qué se fija, qué hace o deja de hacer, qué lo avergüenza o intimida, si es introvertido o extrovertido, alegre, serio o formal.

Lo importante aquí es saber cómo influir en ellos y el modo de hacerlo. Detectarás que “cada quien es como es” y “a cada quien le interesa lo que le interesa” y punto. Reflexiona este punto profundamente, de forma madura y sincera, te darás cuenta que así funcionamos las personas. Y no cambiamos sino hasta que pasan tres cosas, tocamos fondo por alguna circunstancia en la vida, nos enfadamos de cómo somos o lo que hemos vivido, o aprendemos y buscamos nuestra transformación.

Para irnos identificando con este tema y pasarlo a lo terrenal, quisiera empezar por

Detectarás que “cada quien es como es” y “a cada quien le interesa lo que le interesa” y punto.





cuestionarte lo siguiente. ¿Cuántos piensan que todo el tiempo tienen razón? ¿Cuántos de ustedes ven a las personas con la intención de cambiarles su manera de ser por la mano y su mente experta? ¿Cuántos de ustedes piensan que si alguien escucha sus sabios consejos podría componer su mundo? ¿Que la forma y el método de pensar y hacer las cosas de usted es el correcto?

El interés por entender este tema y trasmitírtelo fue porque tú vas a desarrollar un trabajo donde tendrás que tratar con infinidad de personas y lo lógico es que lo realices de forma profesional, práctica y con los mejores resultados.

Para tener resultados positivos y satisfactorios uno debe ser honesto consigo mismo y empezar conociendo sin tapices el temperamento que Dios le concedió, con sus virtudes y defectos. Así, en la medida que logres profundizar en este tema, contarás con una gran herramienta. Lograrás entenderte y aceptarte tal y como eres, comprenderás el temperamento de los otros y empezarás a aceptar a las personas tal y como son.

La finalidad de agregar este tema al libro es que puedas tener mejores relaciones

con tu familia, clientes y socios y puedas detectar de forma rápida su forma de pensar, reaccionar, gustos y preferencias. Esto te facilitará entenderlos y poder interactuar eficazmente.

Podrás apoyarlos de forma correcta si logras conocer del tema y comprender los temperamentos propios y de los demás. Te sugiero:

1. Examinar tus puntos fuertes y débiles y aprender cómo realzar los aspectos positivos de tu temperamento y eliminar los negativos.
2. Comprender a otras personas y entender que el hecho de que alguien sea diferente no quiere decir que esté equivocado.
3. Tener mejores elementos para interactuar con las personas con diferentes temperamentos, llegar a ser más eficaz, exitoso en tu trabajo y tus relaciones.



7.1.2. ¿CUÁL ES EL PERFIL DE TU PERSONALIDAD?

Antes de estudiar los temperamentos, empezaremos realizando un test de personalidad y temperamento de 40 preguntas. Una vez que lo hagas según las instrucciones, anota tus respuestas en la hoja de resultados y luego súmalos.

Nadie es 100% uno de los cuatro temperamentos, pero su puntaje le dará un cuadro acertado de las características fuertes de su temperamento, así como sus debilidades.

Tu perfil personal es diferente al de todos los demás, pero la información general de tu temperamento te ayudará a comprenderte a ti mismo y aceptar a los demás como son. Anima a tu familia, amigos, compañeros de trabajo y colaboradores a autoanalizarse.

El resultado será muy interesante y útil para conocer los rasgos inherentes que impulsan a la gente a obrar como lo hace y comprender por qué somos de una forma y por qué los demás de otra. El espíritu produce amor, alegría, paz, paciencia, amabilidad, bondad, felicidad, humildad y

dominio propio. Cuando venga el espíritu de verdad él te guiará a la verdad.

Lo ideal es primero reconocer que temperamento eres, verificar tus fortalezas y debilidades, y trabajar en las debilidades para convertirlas en fortalezas. Lo ideal será ser una persona híbrida y tener los rasgos característicos que más te gustan de cada temperamento y poderlos utilizar en tu forma de ser, pensar y actuar. Aunque no lo creas lo puedes lograr sin fingir una nueva personalidad.

Los vendedores somos servidores, es indispensable que nuestro ímpetu, nuestro servicio y la atención sean siempre el mejor elemento que nos caracterice. Empieza a trabajar tu autoconocimiento, tus estados internos, preferencias, ánimos, intuiciones, fuerzas, sus límites y descubrirás lo místico de tu interior.

Hecho lo anterior nacerá la autorregulación que es la encargada de manejar los estados internos y el autocontrol de las emociones y los impulsos perjudiciales que afectan tu vida en muchos aspectos. Al darte cuenta conscientemente de tus comportamientos, empezarás el camino de la superación. Por lo tanto empecemos a conocernos.

TU PERFIL DE PERSONALIDAD

Instrucciones: En cada una de las siguientes líneas de cuatro palabras, coloca una X delante de la palabra que más se aplica a ti. Continúa hasta terminar las cuarenta líneas.

FORTALEZAS

A

- ☐ Animado
- ☐ Juguetón
- ☐ Sociable
- ☐ Convincente
- ☐ Entusiasta
- ☐ Enérgico
- ☐ Activista
- ☐ Espontáneo
- ☐ Optimista
- ☐ Humorístico
- ☐ Encantador
- ☐ Alegre
- ☐ Inspirador
- ☐ Cálido
- ☐ Cordial
- ☐ Hablador
- ☐ Vivaz
- ☐ Listo
- ☐ Popular
- ☐ Jovial

B

- ☐ Aventurero
- ☐ Persuasivo
- ☐ Decidido
- ☐ Competitivo
- ☐ Inventivo
- ☐ Autosuficiente
- ☐ Positivo
- ☐ Seguro
- ☐ Abierto
- ☐ Dominante
- ☐ Osado
- ☐ Confiado
- ☐ Independiente
- ☐ Decisivo
- ☐ Instigador
- ☐ Tenaz
- ☐ Líder
- ☐ Jefe
- ☐ Productivo
- ☐ Atrevido

C

- ☐ Analítico
- ☐ Persistente
- ☐ Abnegado
- ☐ Considerado
- ☐ Respetuoso
- ☐ Sensible
- ☐ Planificador
- ☐ Puntual
- ☐ Ordenado
- ☐ Fiel
- ☐ Detallista
- ☐ Culto
- ☐ Idealista
- ☐ Introspectivo
- ☐ Músico
- ☐ Considerado
- ☐ Leal
- ☐ Organizado
- ☐ Perfeccionista
- ☐ Se comporta bien

D

- ☐ Adaptable
- ☐ Plácido
- ☐ Sumiso
- ☐ Controlado
- ☐ Reservado
- ☐ Contento
- ☐ Paciente
- ☐ Tímido
- ☐ Atento
- ☐ Amigable
- ☐ Diplomático
- ☐ Constante
- ☐ Inofensivo
- ☐ Humor seco
- ☐ Conciliador
- ☐ Tolerante
- ☐ Escucha
- ☐ Contento
- ☐ Permisivo
- ☐ Equilibrado

DEBILIDADES

A

- ☐ Estridente
- ☐ Indisciplinado
- ☐ Repetidor
- ☐ Olvidadizo
- ☐ Interrumpe
- ☐ Imprevisible
- ☐ Descuidado
- ☐ Tolerante
- ☐ Ingenuo
- ☐ Egocéntrico
- ☐ Hablador
- ☐ Desorganizado
- ☐ Inconsistente
- ☐ Desordenado
- ☐ Ostentoso
- ☐ Emocional
- ☐ Atolondrado
- ☐ Inquieto
- ☐ Variable

B

- ☐ Mandón
- ☐ Antipático
- ☐ Resistente
- ☐ Franco
- ☐ Impaciente
- ☐ Frio
- ☐ Terco
- ☐ Orgullosa
- ☐ Nervioso
- ☐ Adicto al trabajo
- ☐ Indiscreto
- ☐ Dominante
- ☐ Intolerante
- ☐ Manipulador
- ☐ Testarudo
- ☐ Prepotente
- ☐ Mal genio
- ☐ Precipitado
- ☐ Astuto

C

- ☐ Opacado
- ☐ Sin entusiasmo
- ☐ Resentido
- ☐ Exigente
- ☐ Inseguro
- ☐ No comprometido
- ☐ Difícil contentar
- ☐ Pesimista
- ☐ Negativo
- ☐ Abstraído
- ☐ Susceptible
- ☐ Deprimido
- ☐ Introvertido
- ☐ Moroso
- ☐ Escéptico
- ☐ Solitario
- ☐ Suspica
- ☐ Vengativo
- ☐ Comprometedor

D

- ☐ Soso
- ☐ Implacable
- ☐ Reticente
- ☐ Temeroso
- ☐ Indeciso
- ☐ Impopular
- ☐ Vacilante
- ☐ Insípido
- ☐ Desprendido
- ☐ Ansioso
- ☐ Tímido
- ☐ Dudoso
- ☐ Indiferente
- ☐ Quejumbroso
- ☐ Lento
- ☐ Perezoso
- ☐ Sin ambición
- ☐ Poca voluntad
- ☐ Crítico

RESULTADOS

SUMA CADA COLUMNA.

Cada columna contiene las debilidades y fortalezas de cada temperamento.

La columna de las [A] = Sanguíneo

La columna de las [B] = Colérico

La columna de las [C] = Melancólico

La columna de las [D] = Flemático

La mayor puntuación en una de las letras determina el temperamento dominante, la letra que le sigue en mayor puntuación determina el temperamento complementario o secundario corresponde.

7.1.2.2. CARACTERÍSTICAS DE LOS DIFERENTES PERFILES DE TEMPERAMENTO.

Has completado la prueba. Ahora sabes cuál tipo de personalidad o combinación tienes. Lo siguiente es un resumen de las fortalezas de cada temperamento. Seguro no sabías qué tanto tenías a tu favor. Ahora que sabes cuáles son tus fortalezas particulares, haz que trabajen a tu favor.

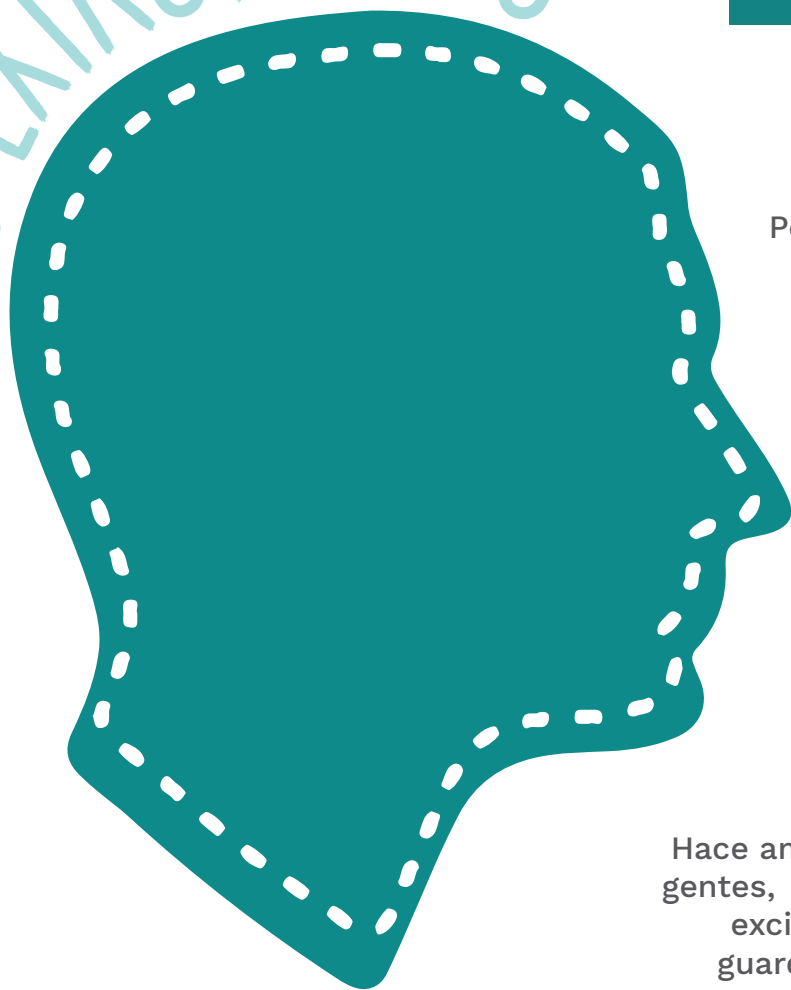
UNA
EVALUACIÓN
DE NUESTRAS
FUERZAS
POSITIVAS



FORTALEZAS

EL SANGUÍNEO

EL EXTROVERTIDO



SUS EMOCIONES

Personalidad atractiva, conversador, anecdotista, el alma de la fiesta, buen sentido del humor, ojo para los colores, toca a la gente cuando habla, entusiasta y demostrativo, alegre y burbujeante, curioso, buen actor, ingenuo e inocente, carácter variable, en el fondo es sincero, siempre es un niño.

COMO AMIGO

Hace amigos con facilidad, tiene el don de gentes, le encantan los cumplidos, parece excitante, envidiado por los demás, no guarda rencor, se disculpa rápidamente, anima las reuniones, le gustan las actividades espontáneas.

COMO PADRE

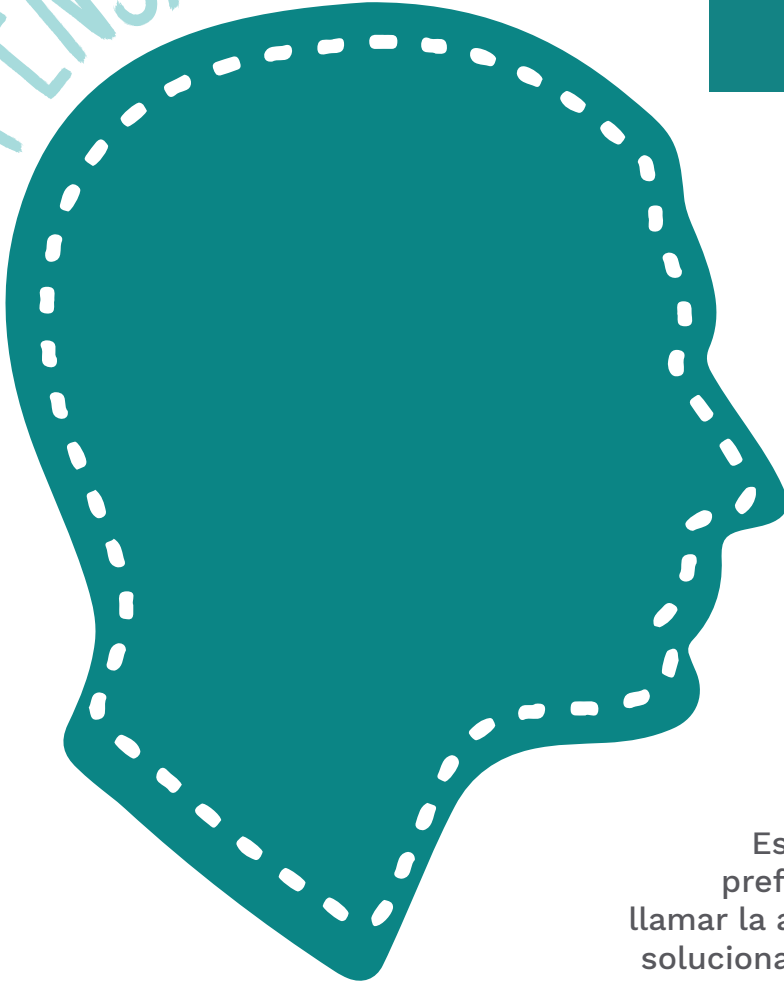
Hace que la vida en casa sea alegre, los amigos de su hijo lo quieren, convierte los desastres en situaciones divertidas, es el director del circo.

EN SU TRABAJO

Se ofrece a trabajar, planea nuevos proyectos, creativo, tiene energía y entusiasmo, causa buena impresión inicial, inspira a los demás, convence a otros a que trabajen.

FORTALEZAS MELANCÓLICO

EL PENSADOR



SUS EMOCIONES

Profundo y pensador, analítico, serio, determinado, propenso a ser un genio, talentoso, creativo, filósofo, poeta, aprecia todo lo bello, sensible a otros, abnegado, meticuloso, idealista.

COMO AMIGO

Escoge sus amigos cuidadosamente, prefiere quedar entre bastidores, evita llamar la atención, fiel, leal, atento a quejas, soluciona los problemas ajenos, se interesa por los demás, se conmueve fácilmente, busca la pareja ideal.

COMO PADRE

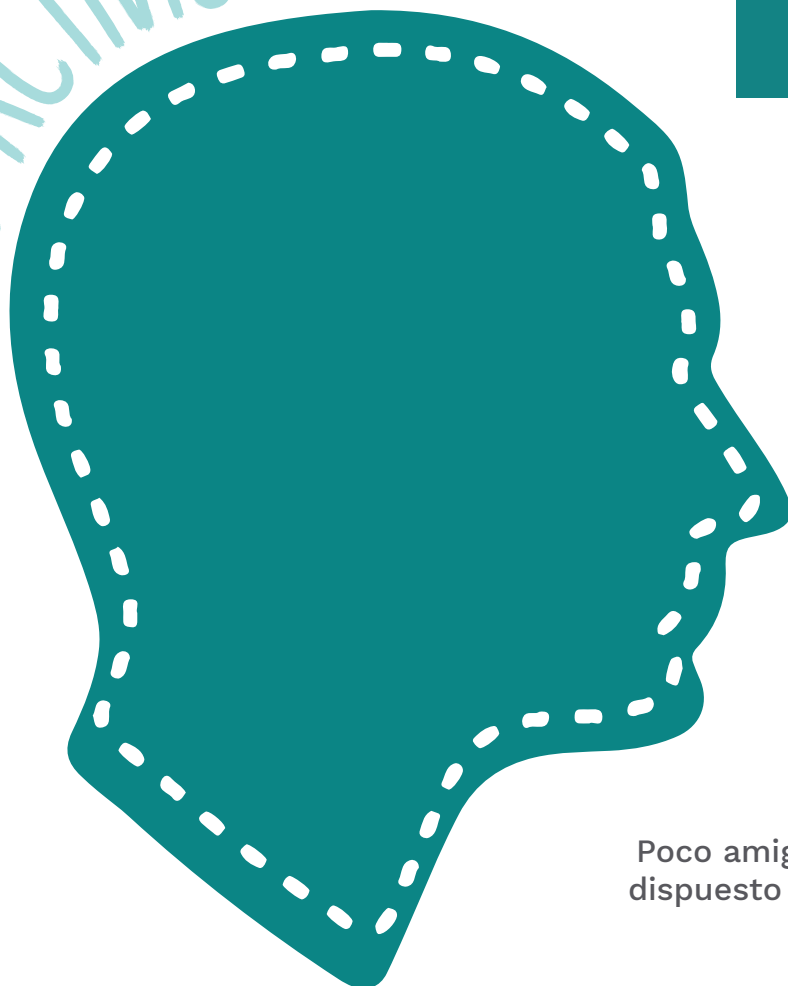
Establece normas elevadas, quiere que todo se haga correctamente, mantiene ordenada su casa, recoge el desorden de los hijos, se sacrifica por los demás, fomenta el talento y el estudio.

EN SU TRABAJO

Prefiere seguir un horario, perfeccionista, detallista, persistente, concienzudo, de hábitos ordenados, económico, anticipa problemas potenciales, descubre soluciones creativas, necesita terminar lo que empieza, le encantan las gráficas, mapas, listas, etc.

FORTALEZAS COLERICO

EL ACTIVISTA



SUS EMOCIONES

Líder nato, dinámico y activo, una necesidad compulsiva para el cambio, actúa con rapidez, quiere corregir las injusticias, impasible, no se desanima fácilmente, independiente y autosuficiente, confiado en si mismo, puede manejar cualquier proyecto.

COMO AMIGO

Poco amigable, organiza el trabajo en grupo, dispuesto a liderar, casi siempre tiene razón, se destaca en emergencias.

COMO PADRE

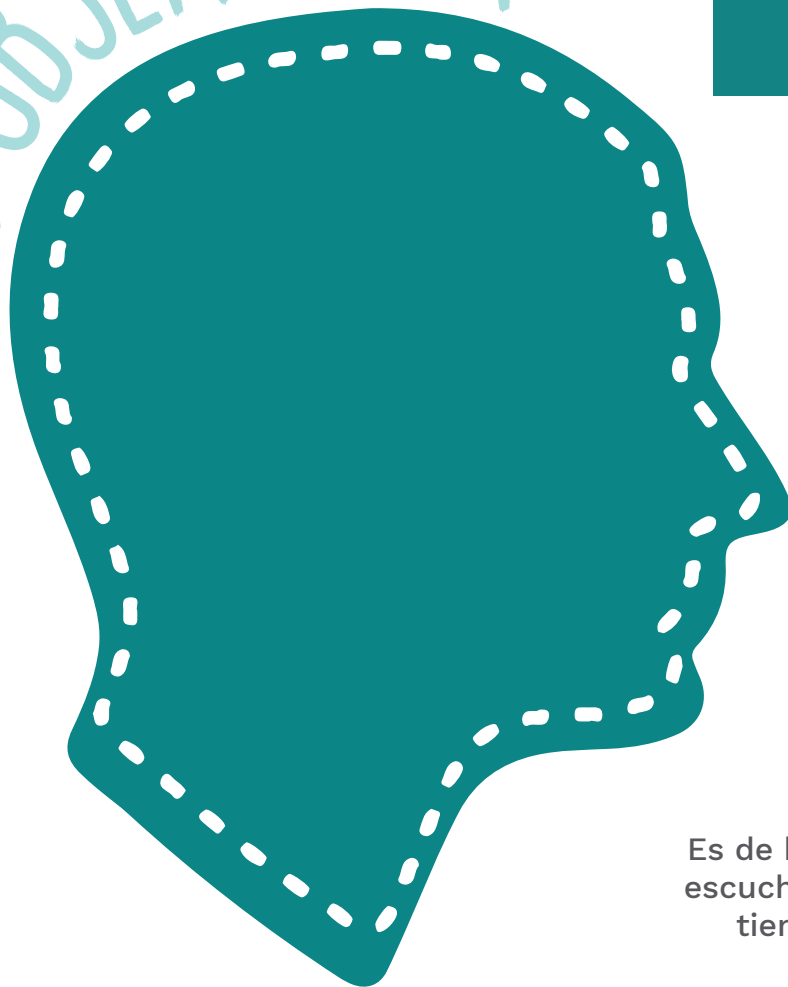
Ejerce liderazgo sólido, establece metas, motiva su familia a actuar, sabe la respuesta correcta, organiza el hogar.

EN SU TRABAJO

Se propone metas, organiza bien, busca soluciones prácticas, actúa con rapidez, delega el trabajo, exige productividad, cumple lo propuesto, estimula actividad, le interesa poco la oposición.

FORTALEZAS FLEMÁTICO

EL OBSERVADOR



SUS EMOCIONES

Personalidad tranquila, sereno, relajado, imperturbable, paciente, equilibrado, una vida consistente, callado pero de buen humor, amable y compasivo, no muestra sus emociones, contento con la vida.

COMO AMIGO

Es de buen talante, discreto, dispuesto a escuchar, disfruta observando a la gente, tiene muchos amigos, es compasivo y comprensivo.

COMO PADRE

Es buen padre, dedica tiempo a sus hijos, no tiene afán, no se inquieta fácilmente.

EN SU TRABAJO

Competente y estable, apacible y simpático, tiene capacidades administrativas, mediador, evita conflictos, trabaja bien bajo presión, busca el camino fácil.

7.2. PARTE II: EL POTENCIAL PERSONAL

Una evaluación de nuestras fuerzas positivas

7.2.1. A GOZAR CON LOS SANGUÍNEOS Y SUS CARACTERÍSTICAS.

- Levanta el ánimo en tiempos difíciles
- La palabra divertida cuando estamos agobiados
- El humor cuando estamos tristes
- El destello de esperanza cuando estamos desconsolados
- El entusiasmo y energía para comenzar una y otra vez
- Le da creatividad y encanto a un día gris
- La ingenuidad de un niño en situaciones complejas

El sanguíneo vive en las nubes: Le encantan los cuentos de hadas de la vida y quiere vivir feliz para siempre. Son emocionales y demostrativos, hacen del trabajo una diversión y les encanta estar con otras personas. Encuentran emoción en cada experiencia, son extrovertidos y optimistas.

Personalidad atractiva: Siempre parecen disfrutar más la vida. Su personalidad extrovertida y carisma natural atrae a las demás personas. Son el centro de toda actividad, en el trabajo llaman la atención sobre sí mismos, organizan fiestas y ponen emoción donde la vida es aburrida.

Habladores y cuentistas: Tienden a exagerar en sus cuentos y aventuras. Los puedes identificar porque hablan fuerte y dominan la conversación. Son personas del momento y memoria corta, tienen dificultad para encontrar cosas perdidas como carros, llaves, cartera.

El alma de las fiestas: Siempre tienen el deseo inherente de ser el centro de atención. Este rasgo y sus historias vividas lo hacen el alma de las fiestas.

Memoria para lo llamativo: Tienen dificultad para recordar nombres, fechas, lugares y hechos, pero sí pueden recordar los detalles llamativos de la vida. Son buenos para poner apodosos y pueden hacer toda una tradición de la mala memoria.

No sueltan a su audiencia: Son personas muy cálidas y extrovertidas, tienden a besar, abrazar, dar palmadas y acariciar a sus animales; el contacto físico es natural en ellos. Los melancólicos retroceden al verlos con los brazos abiertos. Los sanguíneos tocan y agarran a las personas con quienes conversan. No hay nada más humillante para un sanguíneo que perder su audiencia antes de llegar al punto culminante de su historia. Buenos en primer plano: Gravitan hacia la diversión y la crean si una fiesta les parece aburrida. Son recepcionistas, anfitriones, maestros de ceremonias y presidentes de clubs. Pueden ser divertidísimos y generar entusiasmo en todos, menos con los desabridos.

Ingenuo e inocente: Son ingenuos e inocentes, mantienen una ingenuidad infantil hasta la vejez.



Entusiasta y expresivo: Quieren llevar a cabo cualquier proyecto les comenten e ir adonde planeen ir. Se mueven, saltan, se estiran y se menean. La palabra “extraordinario” debió haber sido inventada por ellos, cada pensamiento y acción suyos va más allá de lo común. Para los sanguíneos “demasiado nunca es suficiente”.

Curiosidad: Siempre están curiosos y nunca quieren perder nada. La mente del sanguíneo pasa rápidamente de una conversación a otra para no perder nada. Siempre quieren saberlo todo, los secretos los vuelven locos. Quieren investigar todo lo nuevo.

Siempre niño: Mantienen comportamientos infantiles, no quieren crecer, madurar o dejar atrás su niñez porque les gusta el mundo de la fantasía. El sanguíneo prefiere evitar la responsabilidad lo más posible.

Voluntarios, quieren ser útiles y populares: Se ofrecen para trabajar sin pensar antes en las posibles consecuencias. No confíes mucho cuando un sanguíneo dice “nosotros”,

porque puede ser que a “nosotros” se nos olvide lo que “nosotros” ofrecemos hacer. Se ofrecen de voluntarios pero no cumplen.

Creativo: Siempre están inventando nuevas y dramáticas ideas, cada día traen desafíos nuevos y proponen ideas innovadoras. El sanguíneo puede tener ideas brillantes y creativas, pero necesita amigos prudentes para que le ayuden a llevarlas a cabo.

Inspira y halaga a los demás: Como están llenos de entusiasmo y energía, tienden a atraer e inspirar a los demás. Un sanguíneo tiene la capacidad de inspirar en un proyecto y luego adula a otros al punto de que ellos lo hagan. Si un sanguíneo se conoce, sabe que necesita de otros para terminar un trabajo.

Hacen amigos fácilmente: Para los sanguíneos no existen los extraños. Sólo con saludarlos ya sientes que son tus amigos, cuando otros titubean o se contienen. Ellos platican en las cajas de pago, sólo buscan un pretexto para sacar plática.

7.2.2. ORGANICÉMONOS CON EL MELANCÓLICO.

- Cuánto necesita el mundo del melancólico!
- Intensidad para buscar los verdaderos valores de la vida
- Temperamento artístico para apreciar la belleza de la naturaleza
- Talento para producir una gran obra de arte
- Capacidad para analizar y llegar a la solución correcta
- Perfeccionista mientras los demás trabajan desordenadamente
- La meta de terminar lo que han empezado
- El lema si vale la pena hacerlo, vale la pena hacerlo bien
- El deseo de hacer todo decentemente y en orden

Antes de entender el tema de los temperamentos no apreciaba a las personas distintas a mí. Prefería que la vida fuera siempre alegre, excitante y era demasiado egocéntrico para darme cuenta de mis debilidades o querer ayudarme. Al autoanalizarme empecé a detectar mis

debilidades y a comprender a mi esposa, hijos y amigos. En general empecé a detectar los rasgos fundamentales de los diversos temperamentos, su manera de comportarse, sus gustos, preferencias y por supuesto sus fortalezas y debilidades. Finalmente comprendí la naturaleza del ser humano.

Empecé a darme cuenta de que viví desentendiendo muchas cosas. Considero que a partir de entonces surgió una madurez y el deseo por autocontrolarme en muchos aspectos de mi vida, más al comprender la forma de ser de los demás.

Los melancólicos parecen pensar profundamente, son callados, ordenados, no son exigentes, siguen un horario y prefieren estar solos. El ruido y la confusión les molestan y no se adaptan bien a los cambios de opinión, decisiones o que les cambien sus rutinas.

Son serios, rara vez sonríen y parecen analizar a todos los que se les acercan. Son introspectivos, analíticos, pensadores, serios en sus intenciones, dedicados al orden y a la organización y aprecian la belleza y la inteligencia. No se precipitan en busca de lo excitante, pero analizan el mejor plan de su vida.

Son hombres cultos, elegantes, con buen gusto y talento para las ingenierías, inventores y científicos. Se dice que son el alma, mente, espíritu y corazón de la humanidad.

CARACTERÍSTICAS

Intensos, pensativos y analíticos: Son introvertidos, intensos, callados, pensativos, tienen naturaleza pesimista que los hace ver problemas potenciales y miden las posibles consecuencias. Siempre quieren llegar al fondo de los problemas, no aceptan las cosas por su significado literal, sino que buscan verdades profundas.

Mientras el sanguíneo habla, el colérico

hace, el flemático observa y el melancólico piensa, crea e inventa.

El melancólico está dispuesto a seguir rutinas aburridas con tal de que haya un resultado al final. Son los clásicos que empiezan una película y así esté de lo más aburrida y enfadosa, la ven hasta el final.

Son gente que practica y mejora sus técnicas al observar lo que los rodea. Estudian y analizan todo muy bien, les gusta llegar a conclusiones complicadas y planear recreación seria sólo si tienen un propósito.

Como estudiantes disfrutan los exámenes de fin de año, tareas de investigación y trabajar solos porque la conversación atrasa el progreso. Les gustan temas que en su opinión nunca han sido investigados correctamente y responden bien a una persona organizada que enseña de manera sistemática.

Les gusta analizar el procedimiento de todo para mejorarlo, hasta para lavar los platos. Les encanta crear orden en el caos, se fijan en los movimientos de un procedimiento y cuando son innecesarios proponen o sugieren nuevos procesos.

Su capacidad de análisis de los problemas tiende a solucionarlos calladamente y sin escándalo. Tienden a ser jóvenes aspirantes a buenos ejecutivos. Son el tipo de esposos que se enorgullece al inspeccionar todo. Ven las cosas mal acomodadas, el salero fuera de lugar, la silla mal acomodada y son engorrosos como pareja.

Los melancólicos generalmente tienen empleos y carreras donde aprecian sus talentos, analizan los problemas de la vida y forman parte del grupo de la “comisión de expertos”.

Su mente perspicaz y capacidad analítica son rasgos positivos, pero llevados a un extremo hacen que el melancólico se obsesione con los problemas y constantemente evalúe el

rendimiento de los demás. Bajo el ojo del melancólico, otros se sienten nerviosos e irritables.

Serio y determinado: Son personas serias, se fijan metas a largo plazo y quieren dedicarse a lo que realmente cumple un propósito de vida. Desgraciadamente se casan con mujeres que adoran las cosas menos serias de la vida y se enojan por las trivialidades de sus parejas.

No les gusta oír historias, quieren que vayas al grano. Les encantan los sí, los no, y punto.

Genio-Intelectual: Todos los genios son melancólicos. Escritores, artistas y músicos generalmente son melancólicos porque nacen como genios en potencia. Con la motivación y cultivación correcta llegan a ser excelentes profesionales, ya que hacen todo lo posible por desarrollar sus capacidades.

Talentosos y creativos: Los melancólicos son los más talentosos y creativos de todos los temperamentos. Tienen aprecio por personas con talento, admiran los genios, se admiran de la naturaleza y les encanta oír sinfonías.

Les gustan las listas, los diagramas y las cifras: Para ellos las listas y los diagramas son parte esencial de su vida, ellos ven cifras ordenadas y columnas. El melancólico no entiende por qué la gente no se interesa en el orden, ya que para él es esencial en su vida.

Llevar agenda, escriben pendientes, los tachan y renuevan día a día. Usan navaja, cortaúñas y les gustan las lamparitas. Se dice que nunca los agarras detrás de la puerta, usan pañuelo en el lado derecho y su billetera en el lado izquierdo. Están atentos a todos los detalles y quieren dar clases e instrucciones de todo, además de creen saberlo todo.

Detallistas empecinados: Se fijan en la colocación del papel del baño, tiene que estar bien colocado, pues debe desenrollarse

hacia adelante. Cuando en una reunión se les reconoce ese aporte perfeccionista, quedan sumamente complacidos.

Son ideales como compañeros de viaje para los sanguíneos porque no pierden los boletos ni las maletas y están atentos de todo.

Organizados: Mientras la meta del sanguíneo es buscar diversión, la del melancólico es poner orden en todo. Tiene que tener todo bien organizado o no puede trabajar, sabe dónde va cada cosa y dónde está colocada. Comúnmente dicen “cuando se mantienen las cosas en perfecto orden, siempre puedes encontrarlas rápidamente”.

Tienen sus closets ordenados y organizados. Les encanta guardar su ropa y ponen orden cada mes en su closet. Les gusta que las cosas encajen como rompecabezas.

Les encanta apuntar hechos, actividades y muchas cosas. Si tu esposa o esposo es melancólico y saca una lista de un evento donde le hiciste enojar, te dará santo y seña de lo ocurrido.

Se visten meticulosamente, el hombre eficiente y la dama elegante. Quieren que todo alrededor esté limpio y ordenado y siempre recogen el desorden detrás de los demás. Nunca los encontrarás tirando papeles en la calle, tienden a ser serios y bien educados.

Perfeccionistas - normas elevadas: Para ellos no importa lo rápido, sino lo bien hecho; la calidad siempre es más importante que la cantidad. Cuando tienen bajo su encomienda hacer un trabajo, lo harán bien y correctamente. Pueden llegar a planchar los billetes arrugados. Cuentan con normas elevadas a seguir.

Económicos: Son cuidadosos y meticulosos en lo que compran. Les gusta tener lo

necesario y no desperdiciar nada. Cuidan el dinero.

Honda preocupación y compasión: Se preocupan por los demás y son sensibles a las necesidades de otros. Observan, son compasivos, llorones y excelentes consejeros. Están dispuestos a escuchar los problemas ajenos, analizarlos y proponer soluciones viables. Tienen sincera compasión por los demás y se preocupan de verdad, mientras que los sanguíneos no.

Buscan la pareja ideal: Como perfeccionistas buscan la pareja ideal y el cónyuge perfecto. Hacen amigos cuidadosamente esperando ver si cumplen sus expectativas. Prefieren tener pocos amigos, íntimos y leales.

Escogen a sus parejas viendo sus cualidades, desean que cumplan con sus expectativas y requerimientos. Si queda por ahí un 10% por mejorar a la pareja, tratarán de hacerlo inmediatamente después de casarse.

Con este tipo de personas los pequeños defectos aumentan y los pequeños detalles faltantes llegan a ser necesarios. Muchas veces te hacen sentir un fracasado.

Si un posible matrimonio sanguíneo-melancólico sabe de los temperamentos, el sanguíneo conocería los estándares de calidad, perfección y las pretensiones demasiado elevadas que se le exigen y se podrían evitar muchos problemas.



7.2.3 EXAMINEMOS LAS EMOCIONES DE LOS DIVERSOS TEMPERAMENTOS

Seguro ya podemos entender el temperamento alegre y jovial de un sanguíneo y el introspectivo y analítico del melancólico. Ambos temperamentos son totalmente opuestos en sus metas y reacciones, pero tienen un importante rasgo en común: ambos son emocionales y temperamentales.

El sanguíneo es controlado por sus sentimientos y su vida es una serie de altibajos, por lo regular antes de mediodía tiene varias crisis emocionales. ¿Te imaginas el desgaste emocional que esta clase de vida le causa a un sanguíneo? El melancólico observa su manera frenética de vivir y opina

en su interior “Si ella sólo se tranquilizara o si él sólo se serenara”.

Patrón prolongado: El melancólico no se da cuenta de que también es emocional. Sus subidas son más altas y sus bajadas más bajas. Generalmente aguanta, pero con el tiempo estalla estrepitosamente, se hunde más en sus depresiones y se pregunta por qué es tan emocional. Los altibajos del sanguíneo duran por unos minutos y los del melancólico un mes.

Mucho en común: Cada uno considera que el otro es demasiado emocional. El melancólico puede probar que el sanguíneo vive en una constante crisis nerviosa. El sanguíneo no puede creer que alguien se deprima por cosas sin importancia.

CUÁNTO NECESITA EL MUNDO DEL COLÉRICO!

El colérico: Es una persona vigorosa, determinada y dedicada con un sólo objetivo. Hace las cosas a su manera y ahora.

El flemático: Es una persona tranquila y adaptable que evita las controversias o enfrentamientos a toda costa.

El colérico puede estallar de ira por un momento cuando no se hacen las cosas como le gustan, pero después de regañar a todos él piensa que todo se terminó y se tranquiliza. El flemático puede deprimirse momentáneamente cuando algo imprevisto ocurre, pero es tan leve su temperamento que nadie se da cuenta. Nunca deja que nadie se dé cuenta de lo que le pasa.

Se puede saber lo que siente el sanguíneo porque sus emociones suben y bajan como un interruptor. Se puede conocer el genio del melancólico si está acompañado de una nube negra o no. Pero el colérico siempre es dinámico y optimista y el flemático constante y moderado.

Así como el frívolo sanguíneo es atraído por la melancólica reservada, el melancólico introvertido siente atracción por la sanguínea extrovertida.

El dominante colérico y el flemático pueden complementarse mutuamente cuando empiezan a entender y aceptar el temperamento del otro.

- Cabeza fría cuando otros la pierden
- Decisiones claras que iluminan mentes confusas
- Liderazgo para guiarnos al bien
- Audacia para arriesgarse en situaciones ambiguas
- Confianza inquebrantable ante el desprecio
- Independencia para mantenerse firmes ante la adversidad
- Guías cuando nos extraviarnos de la meta
- Impulsados a tomar armas contra un mar de problemas y dispuestos a luchar para acabar con ellos

El colérico es la persona dinámica que sueña con lo imposible y aspira a alcanzar la estrella más lejana. Siempre está planeando, tratando de alcanzar metas y teniendo éxito. Mientras el sanguíneo está hablando y el melancólico pensando, el colérico lleva algo a cabo. Es fácil simpatizar y entender a una persona de temperamento colérico si uno se constriñe a sus reglas y lo hacemos ahora.

Los coléricos y sanguíneos son parecidos en que ambos son extrovertidos y optimistas. El colérico se puede comunicar con los demás y sabe que todo saldrá bien siempre y cuando tenga el liderazgo. Cumple más que cualquier otro temperamento y deja ver su punto de vista. Como tienen motivaciones y cualidades innatas de liderazgo, generalmente logran éxito en sus profesiones. La mayoría de los políticos son coléricos.

Estas palabras los describen: rápidos, control, confiados, voluntad de hierro, determinados, consignar, mando, autoridad, memorándum, confianza, sobresalientes, dominadores, talentosos, capaces, tácticas agresivas y resisten sugerencias.

Jefe nato: Muestran una tendencia hacia el liderazgo desde temprana edad. Planean cuándo pueden empezar a manipular y no es cuestión de si tomarán el control, sino cuándo. Son personas que tienden a salirse con la suya.

Necesidad compulsiva de cambiar todo: Son

compulsivos, cambian lo que está fuera de lugar, corrigen cualquier injusticia que sufren los desamparados, están listos para luchar y hacen campaña a favor de las causas justas. Nunca son indiferentes ni apáticos, sino interesados y seguros. Enderezan los cuadros en las casas de otras personas, le dan brillo a los cubiertos en los restaurantes, tienden a poner orden y corregir las cosas en su lugar.

Voluntad fuerte y decisiva: El rol de los coléricos en la vida es muy difícil. Tienen las respuestas, saben lo que hay que hacer, pueden tomar decisiones rápidas y sacan a otros de problemas. Sin embargo, raramente son populares porque su confianza en sí mismos y su fuerte voluntad pueden amedrentar a otros, además, por su tendencia al liderazgo parecen muy mandones.

Saben dirigir todo: Pueden dirigir todo, no importa si conocen los reglamentos o no. Tienen el talento para llegar arriba y tomar el control. Les resulta muy fácil imponerse a querer arreglar los problemas de los demás.

El colérico es la persona dinámica que sueña con lo imposible y aspira a alcanzar la estrella más lejana. Siempre está planeando, tratando de alcanzar metas y teniendo éxito.



Orientados hacia metas: Siempre tienen más interés en llevar a cabo sus planes que agradar a otros. Esto tiene resultados positivos y negativos a la vez, porque tienden a quedar en la cima, pero solos, sin amigos.

Los coléricos siempre pueden trabajar mejor si logran mantener a los demás a un lado. Frecuentemente llegan a ser solitarios, no porque así lo quieran, sino porque nadie puede mantener su ritmo y dan a entender que otros están impidiendo su éxito o progreso.

Buen organizador: Sus casas funcionan tranquilas y eficazmente por su manera de organizar y hacer que la gente cumpla las instrucciones organizadas y consistentemente. Esto parece mucho trabajo para otros temperamentos, pero vivir con ese tipo de gente es muy cómodo, limpio, feliz y eficiente. Cuando se mantienen firmes, todo sale bien en sus casas.

En toda organización, trabajo y hogar la organización es indispensable para alcanzar las metas. La persona que no sabe a dónde va nunca llega. El colérico es un experto en organización rápida y práctica.

Delega trabajo: Tienen la capacidad de llevar más trabajo que otros, ayudados por su habilidad de organización. Es capaz de dar trabajo a los espectadores ociosos. Piensan que cualquiera preferiría trabajar que estar de ocioso.

Por lo general el colérico está tan ansioso por mantener todo bajo control que sólo delega las tareas secundarias y guarda lo importante para sí. Llevado a un extremo, este control impide al colérico llevar a cabo lo que podría hacer si aprendiera a confiar en otros y delegar sabiamente el trabajo.

La oposición lo estimula: Los coléricos no sólo están enfocados en objetivos. Ellos pueden lograr lo visto para muchos como imposible, la oposición, lo inalcanzable; a diferencia de los siguientes temperamentos:

- **El sanguíneo:** Si empiezan un trabajo y alguien les dice que se ve imposible hacerlo, agradecen profundamente a la persona y lo abandonan.
- **Los melancólicos:** Sufren remordimiento por el tiempo perdido en planear y analizar la situación.
- **Un flemático:** Se alegran por que no se puede hacer, pues les parecía mucho trabajo.

Los coléricos se estimulan ante desafíos, no se acobardan con las batallas y poseen el instinto de luchar contra fuerzas superiores que los hacen subir rápido a la cima.

La crítica no los desanima ni los acobarda el desinterés de los demás. Fijan sus ojos en el objetivo y la oposición los estimula a seguir adelante.

Poca necesidad de amistades: No necesita tener amigos. No es por insociable, sino que no necesita de otras personas. Tiene sus proyectos y considera todo lo que lo distrae de su objetivo como una pérdida de tiempo.

Generalmente tiene la razón: Tiene una capacidad innata para juzgar situaciones y da su opinión sólo cuando está seguro de tener la razón. Eso le causa problemas, porque nunca se equivoca.

Sobresalen en emergencias: Pueden superar situaciones inesperadas y tomar otros caminos.

7.2.5. RELAJÉMONOS CON EL FLEMÁTICO.

CUÁNTO NECESITA EL MUNDO DEL FLEMÁTICO!

- Estabilidad para no desviarse de su meta
- Paciencia para soportar a los provocadores
- Capacidad para escuchar a los demás
- Don para reconciliar a grupos enfrentados
- Deseo de paz a cualquier precio
- Compasión para consolar a los que sufren
- Determinación para mantener fría la cabeza mientras otros pierden los estribos
- Habilidad de vivir de tal manera que ni sus amigos encuentren algo que criticar

- Son personas muy especiales que proveen estabilidad y equilibrio en las emociones de otros temperamentos
- En realidad las cosas no interesan tanto y a la larga no interesan tanto

Comprender los temperamentos es el primer paso para comprender a las personas. Si no podemos ver las diferencias innatas en otras personas y aceptarlas tal como son, pensaremos que las diferentes a nosotros son algo raras. Cuando entendemos los temperamentos entendemos por qué se atraen los opuestos.

El flemático modera los proyectos descabellados del sanguíneo, no se deja impresionar con las brillantes ideas y decisiones del colérico ni toma muy en serio los planes minuciosos del melancólico.

Se adapta a todo: Son más adeptos a convivir, buenos desde que nacen, están contentos dondequiera que estén y les gusta tener amigos mas no estar solos. Nada los inmuta y se deleitan disfrutando el mundo que los rodea. Conversan animadamente o se quedan callados según la situación.

No se dejan llevar por los excesos y extremos de la vida. Se mantienen neutrales, evitan conflictos y la necesidad de tomar partido. No ofenden, no llaman la atención sobre sí mismos y calladamente cumplen sus deberes sin necesidad de buscar recompensa. Tienden a no apoyar; nunca se ofrecen voluntariamente.

Son siempre serenos, lentos para la ira, controlados bajo presión, nunca impulsivos, lógicos, de confianza, leales y pacientes. No imponen metas a otras personas y tampoco

esperan que su pareja o hijos vayan a cursos de mejora personal porque aceptan a las personas tal y como son. No tienden a presionar o criticar, son muy diplomáticos, de naturaleza impasible, pueden calmar una situación tensa con palabras mansas. Son de un espíritu suave, tranquilo y hacen que uno se sienta bien.

Tienen un sentido del humor árido por no tomar la vida demasiado en serio. Su sentido del humor levanta el ánimo de las personas. Todos necesitamos de amigos flemáticos.

Personalidad moderada: Son tan agradables e inofensivos que si en la casa no hay uno, nos importa uno. Están de acuerdo con cualquier proyecto. Son personas que caen muy bien porque no les gusta sobresalir; personas muy agradables y equilibradas con las cuales uno disfruta estar.

La humildad y suavidad de estas personas es muy agradable y muestra unas cualidades positivas que los otros temperamentos podrían emular en el camino hacia la santidad.

Despreocupados: Toman las cosas en calma y por etapas. No les gusta pensar en el futuro, siempre tienen que pensar las cosas. Nunca quieren molestar y calladamente aceptan el estatus por no pedir un cambio.

Sereno, tranquilo, dueño de sí mismo: Tienen capacidad para mantenerse serenos en cualquier situación. Mientras el sanguíneo grita, el colérico reacciona violentamente y el melancólico se deprime, el flemático se mantiene sereno. Espera unos minutos, evalúa la situación y luego con calma toma la decisión correcta. No se deja llevar por sus emociones. La ira simplemente no está ni entra en su corazón.

Paciente y bien equilibrado: No se afanan, acongojan o agitan por situaciones preocupantes para los demás. No muestran violencia ni cólera con la gente impaciente, al contrario, se quedan callados y pacientes.

Felizmente en paz con la vida: No tienen grandes expectativas de su existencia y se resignan a las vicisitudes de la vida. Su temperamento pesimista no los deprime, como ocurre con el melancólico. Aceptan la vida como es y están reconciliados con la realidad.

Capacidades administrativas: Nacen del deseo de complacer a todos, de no causar problemas y su objetividad para juzgar a las personas sin involucrarse demasiado. No se dejan dominar por el pánico cuando están bajo presión y no necesitan ser creativos ni siempre salirse con la suya.

Son las personas que conservan mejor su trabajo, ya que tienen la capacidad de llevarse bien con los demás y esa es una ventaja para ellos.

Son buenos mediadores: Los otros tres temperamentos causan tensión y roces en sus relaciones personales. El flemático es paz con todos, calma las tempestades; unos insisten en salirse con la suya, ellos ven el problema desinteresadamente y dan una opinión objetiva. Pueden parecer bobos, pero cumplen bien su trabajo, se lleva bien con todos y nunca arma líos.

Otros temperamentos se esfuerzan en ganar amigos e influenciar a otras personas, pero este don de gentes es característico de los flemáticos.

Tienen muchos amigos por ser positivos, simpáticos, tranquilos, bien equilibrados, pacientes, pacíficos, fiables, inofensivos y agradables.

Tienen el arte de escuchar: Prefieren escuchar que hablar, pueden permanecer callados. Por eso es importante que los sanguíneos tengan a un gran amigo flemático.

LOS FLEMÁTICO SON
SIEMPRE SERENOS,
LENTOS PARA LA IRA,
LEALES Y PACIENTES.

7.3. PARTE III: PLAN DE PERSONALIDAD

Tips para ayudarnos a superar nuestras debilidades.

En cada uno de nosotros hay cosas buenas y cosas malas, rasgos que son positivos y rasgos negativos para las demás personas. Con frecuencia las mismas características pueden ser una ventaja y al mismo tiempo una desventaja y muchas, llevadas a un extremo, llegan a ser negativas.

- La capacidad del sanguíneo de charlar animadamente es una ventaja que muchos quisieran tener, pero hablar de más monopoliza la plática e interrumpe la conversación.
- El melancólico es respetado por personas de mentes no tan profundas por su manera analítica y profunda de pensar, pero si se llevan al extremo se deprimen.
- El colérico se convierte en mandón, autoritario y manipulador con su liderazgo llevado al límite.
- El flemático se puede convertir en perezoso, indiferente e indeciso si su combinación admirable de tranquilo y calmado se lleva a última instancia.

Analizaremos cada uno de estos temperamentos para examinarnos a nosotros mismos de manera sincera. Creceremos en lo personal y aprenderemos a considerar a las personas con las que tenemos tratos familiares, de negocios o amistad.

A.- Debemos tomar nota de los atributos que causan reacciones positivas en otros y aumentan nuestra propia imagen. Luego debemos meditar sobre estas características.

B.- Pon atención en los extremos de los comportamientos ofensivos para otras personas. Comprométete honestamente a dedicar tus recursos humanos y espirituales para superar estas áreas problemáticas y defectos de carácter que nos limitan en nuestro desarrollo y limitan como personas.

Hemos visto en la historia grandes personajes de la política, las artes y la ciencia que con sus propios defectos han auto arruinado su vida. Por eso es importante examinarnos de una manera realista y hacer conciencia de los defectos que intuimos que nos restan antes de que nos afecten.

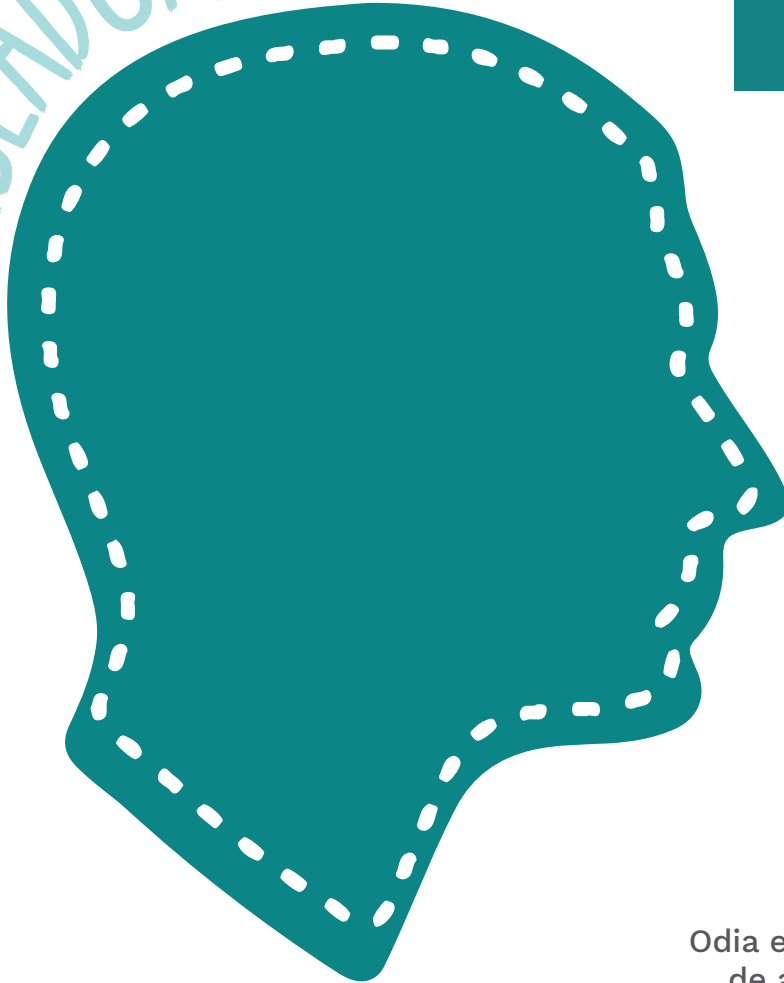
Puede ser que ya te estén afectando y tarde o temprano te impidan triunfar en varios aspectos de tu vida donde deseas destacar.



‘LOS
ASPECTOS
POSITIVOS,
LLEVADOS A
UN EXTREMO,
LLEGAN A SER
DEBILIDADES’

DEBILIDADES EL SANGUÍNEO

HABLADOR



SUS EMOCIONES

Hablador compulsivo, exagerado, se entretiene en trivialidades, no puede recordar nombres, asusta a otros, demasiado feliz para otros, enérgico, jactancioso y quejumbroso, ingenuo, se deja engañar, se ríe y habla en voz alta, controlado por las circunstancias, se pone bravo fácilmente, para algunos parece insincero, nunca madura.

COMO AMIGO

Odia estar a solas, necesita ser el centro de atención, quiere ser popular, busca recibir el crédito por sus acciones, domina la conversación, interrumpe y no escucha, contesta por otros, olvidadizo, siempre encuentra excusas, repite sus historias.

COMO PADRE

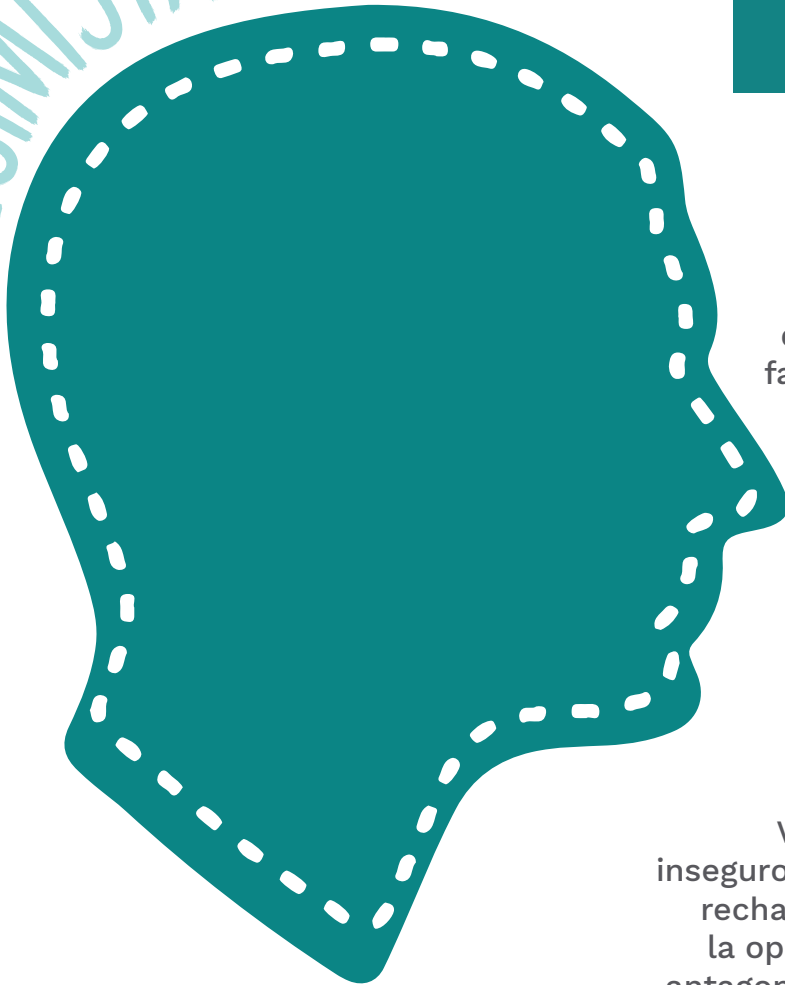
Mantiene el hogar en estado de frenesí, olvida las citas de los hijos, desorganizado, no escucha el asunto completo.

EN SU TRABAJO

Prefiere hablar, olvida sus obligaciones, no persiste, su confianza se desvanece rápidamente, indisciplinado, sus prioridades están fuera de orden, toma decisiones llevado por sus sentimientos, se distrae fácilmente, malgasta el tiempo hablando.

DEBILIDADES MELANCÓLICO

PESIMISTA



SUS EMOCIONES

Recuerda lo negativo, amanerado, deprimido, le agrada que lo hieran, falsa humildad, vive en otro mundo, tiene mala imagen de si mismo, escucha lo que le conviene, se concentra en si mismo, tiene sentimientos de culpabilidad, sufre complejos de persecución, tiende a ser hipocondríaco.

COMO AMIGO

Vive a través de otros, socialmente inseguro, retraído y remoto, critica a otros, rechaza muestras de afecto, le disgusta la oposición, sospecha de las personas, antagonista y vengativo, no perdona, lleno de contradicciones, recibe los cumplidos con exceptisismo.

EN SU TRABAJO

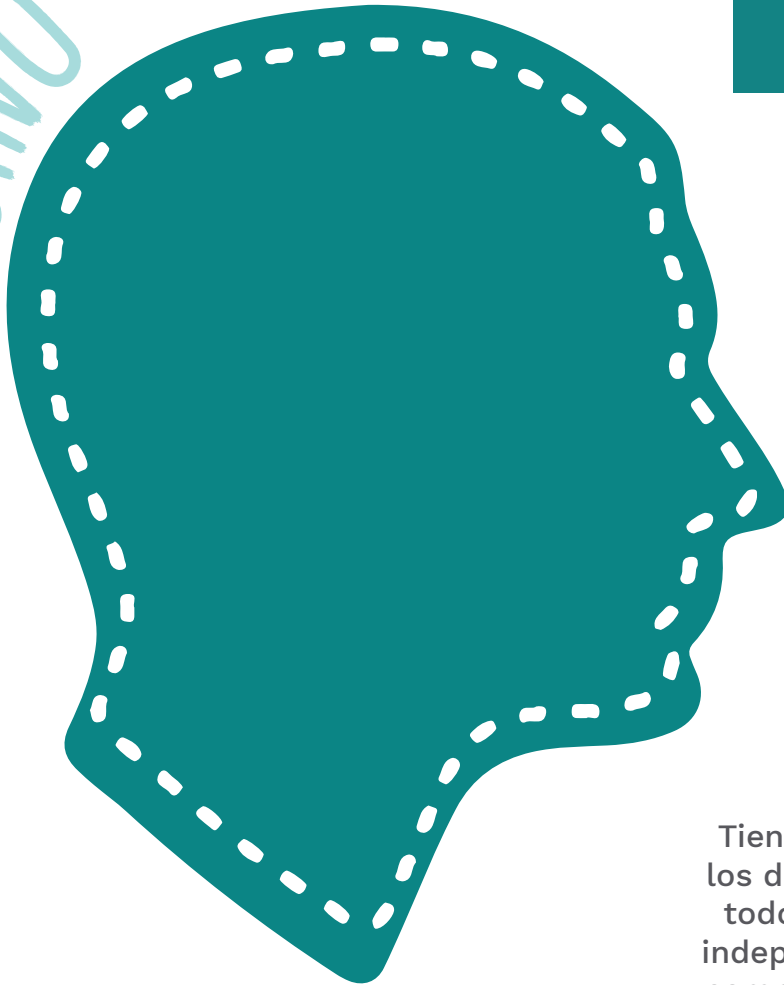
No se orienta hacia las personas, se deprime ante las imperfecciones, escoge trabajos difíciles, vacila al empezar proyectos nuevos, emplea demasiado tiempo planeando, prefiere analizar antes que trabajar, se auto-desaprueba, difícil de complacer, standares demasiado altos, siente una gran necesidad de aprobación.

COMO PADRE

Coloca metas demasiado altas, puede llegar a desanimar a los niños, puede ser meticuloso, se convierte en mártir, les echa la culpa a los niños, se amohína ante los desacuerdos.

DEBILIDADES COLÉRICO

ACTIVO



SUS EMOCIONES

Mandón, impaciente, temperamental, tenso, demaciado impetuoso, se deleita en la controversia, no se rinde a pesar de perder, inflexible, le disgustan las lágrimas y las emociones, no muestra simpatía hacia los demás.

COMO AMIGO

Tiende a usar a las personas, domina a los demás, decide por otros, sabe todo, todo lo puede hacer mejor, demasiado independiente, posesivo con los amigos y compañeros, no puede decir “lo siento” puede estar en lo correcto y ser impopular.

COMO PADRE

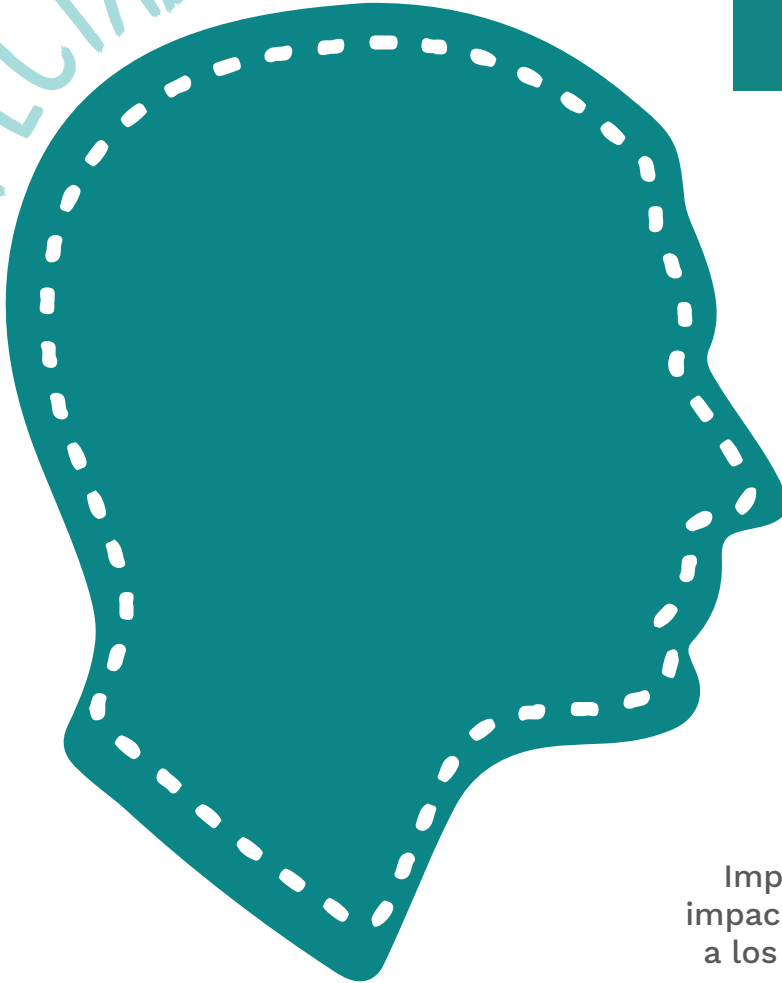
Tiende a ser dominante, demasiado ocupado para dar tiempo a su familia, contesta demasiado rápido, se impacienta con los que no tienen buen desempeño, impide que los hijos se relajen, puede hacer que los hijos se depriman.

EN SU TRABAJO

Intolerante ante los errores, no analiza los detalles, las trivialidades le aburren, puede tomar decisiones temerarias, puede ser rudo y sin tacto, manipula las personas, el fin justifica los medios, el trabajo puede llegar a ser su Dios, demanda lealtad de parte de sus subordinados.

DEBILIDADES FLEMÁTICO

ESPECTADOR



SUS EMOCIONES

Apático, temeroso y preocupado, indeciso, evita tomar responsabilidades, voluntad de hierro, egoísta, tímido y reticente, se compromete demasiado, santurrón.

COMO AMIGO

Impide el entusiasmo, no se involucra, impacible, indiferente a los planes, juzga a los demás, sarcástico, se resiste a los cambios.

COMO PADRE

Flojos en la disciplina, no organiza el hogar, toma la vida demasiado fácil.

EN SU TRABAJO

Sin metas, falta de auto-motivación, le es difícil mantenerse en acción, le disgusta que lo acosen, perezoso y sin cuidado, desanima a otros, prefiere observar antes que actuar.

7.3.1. ORGANICEMOS AL SANGUÍNEO.

Los sanguíneos son las personas con más voluntad para cambiar debido a que son gente de ideas y proyectos nuevos. Les encanta ser populares e inofensivos, sin embargo, hay dos dificultades para que no consigan el progreso necesario:

1. No son persistentes: Aunque tienen buenas intenciones, rara vez persisten en el plan determinado. Pierden la pelea muy rápido por inconsistentes, no siguen consejos y batallan venciendo sus debilidades. Pueden abortar cualquier proyecto cuando está en su etapa final. Les falta aplicar el sustantivo 'compromiso'.
2. Creen que no tienen faltas: Como tienen personalidad atractiva y no se toman en serio ellos mismos, consideran sus renunciadas, abandonos y aborto de planes algo natural. No se les remuerde la conciencia debido a su bajo compromiso.

Soluciones para el sanguíneo: Hablar la mitad de lo que normalmente hablas. No sientas lastima de lo que la audiencia puede no escuchar. La verdad, muchas de las historias que contamos no son importantes. Créeme: otros temperamentos disfrutarán tu silencio ¿y sabes una cosa? No es el fin del mundo.

Estate atento a descubrir síntomas de aburrimiento: Muchas personas pierden interés en las historias largas y repetitivas.

Los sanguíneos no se dan cuenta de que las han contado muchas veces y la gente se desespera, pone pretextos y sale despavorida.

Condensa tus comentarios: “Ve al grano”. Deja la tendencia a excederte en los detalles del drama y tanto rodeo. No todos tienen tiempo ni interés para soportar el monólogo de un sanguíneo hasta el final. Si alguien te interrumpe en la historia no la reanudes, quiere decir que no la quiere oír.

Deja de exagerar: Las historias de los sanguíneos son entretenidas e interesantes, pero muchas veces exageradas. Por eso a los sanguíneos no se les cree muchas veces ninguna palabra de lo que dicen. Es vergonzoso, ¿verdad? Por eso es difícil confiar o hacer tratos con sanguíneos. Piénsalo y ten cuidado.

Recuerda: Una situación muy vivida llevada a extremos puede llegar a ser mentira..

7.3.1.1. EL SANGUÍNEO ES EGOCÉNTRICO.

Solución 1: Sé sensible a los intereses de otras personas. Los sanguíneos son los menos sensibles de los demás temperamentos, ya que se la pasan pendientes de sí mismos. Raras veces se dan cuenta de las necesidades de los demás porque por naturaleza evitan problemas y situaciones negativas.

Los sanguíneos no son buenos consejeros porque hablan mucho más de lo que escuchan. Tienden a dar respuestas rápidas y simplistas que a lo mejor no son apropiadas. Los sanguíneos necesitan intentar ser sensitivos, escuchar y mirar. Empieza a congelar las historias de tu repertorio y percibirás a las personas como individuos, no como una audiencia.

Si lo practicas, captarás que existen personas heridas, señoras solitarias con corazones rotos y cuerpos cansados que los sanguíneos evitan.

Solución 2: Aprende a escuchar. No escuchan porque sólo tienen cuidado de ellos mismos y no se preocupan tanto como para forzarse e interesarse en otros. Por tal motivo, sé sensible a las necesidades de otros y escucha lo que te quieren decir.

7.3.1.2. EL SANGUÍNEO TIENE MEMORIA DESOBEDIENTE Y DESINTERESADA.

Solución 1: Pon atención a los nombres de las personas. No aprenden los nombres porque no escuchan y no les interesa. Esto es producto de su egocentrismo e insensibilidad hacia otros. Muchos exitosos han basado su éxito en aprenderse los nombres de otros, saben que para uno es el sonido más dulce del mundo escuchar su nombre. El sanguíneo tiene deficiencias en las áreas de la atención, escucha e indecisión. No prestan atención a los detalles y hablan más de lo que escuchan. ¿Tienen esperanza personas así?

Solución 2: Anota. A los sanguíneos les falla la memoria para recordar nombres, fechas, citas y lugares. Se recomienda que por la mala memoria y lo desorganizados que son trabajen con agenda y listas de trabajo y pendientes y las guarden donde no las pierdan. Anota los nombres de las personas antes de acudir a una reunión, los asuntos a tratar y los objetivos de una llamada de negocios o una reunión. Recuerda que una persona inteligente, desordenada y confundida puede parecer estúpida.

7.3.1.3. EL SANGUÍNEO, LA EMPATÍA Y LAS AMISTADES.

Solución 1: Lee El factor de la amistad. Regularmente los sanguíneos tienen muchos seguidores porque animan, pero por lo general no son buenos amigos; les gusta

estar en todas partes, pero son escurridizos y desaparecen ante la adversidad. Tienen muchos conocidos, pero pocos amigos.

Solución 2: Coloca las necesidades de otros primero. Los sanguíneos rara vez hacen esfuerzos para ser verdaderos amigos, cuidar a los necesitados o visitar a los enfermos. Tienes que asimilar que las necesidades de otros son importantes, disciplinarte y esforzarte para actuar en consecuencia de acuerdo a ese principio.

7.3.1.4. EL SANGUÍNEO INTERRUPE Y CONTESTA POR OTROS.

Solución: No pienses que debes decir algo tan pronto se presente un silencio en la conversación. Dios no te escogió para llenar espacios en las conversaciones, no pienses que la gente está aburrida ni que ocupas llenar esos espacios para matar el silencio. No hay nada malo en un silencio, otras personas tienen cosas más inteligentes que decir. Cuando comprendas esto comprenderás que existe gente maravillosa, inteligente y entretenida.

Los sanguíneos sienten que deben contestar por otros porque creen que pueden decirlo mejor que otros. Deben reconocer la regla de que sólo contesta la persona a quien se preguntó.

A medida que te familiarizas con los temperamentos, te darás cuenta que los sanguíneos contestan muy rápido por otros. Si les reviras suben la voz y ni siquiera se percatan de lo que están haciendo.

Recuerda: El que interrumpe y contesta por otros es maleducado, desconsiderado y no tardará en convertirse en persona no grata en las reuniones.

7.3.1.5. EL SANGUÍNEO ES DESORGANIZADO E INMADURO.

Solución 1: Organiza tu vida. Aparentemente los sanguíneos son considerados personas con mucha oportunidad de tener éxito en la vida, sin embargo, frecuentemente no alcanzan el éxito. Tienen ideas, personalidad y creatividad, pero rara vez logran organizarse para terminar los detalles en el plazo requerido.

No trabajan proyectos de largo plazo, pues los abandonan; cambian de trabajo en pocos años porque llegan a la conclusión de que la corona del triunfo es muy esquivada y es mejor buscar otra cosa.

Por lo regular están mal preparados y tratan de arreglárselas e inventar de último momento.

Son personas con buenas intenciones para tratar de cambiar e iniciar un nuevo proyecto. Desean organizarse y trabajar en su vida. Muchas veces llegan a la conclusión de que no pueden hacer las cosas y se justifican diciendo que no habrían resultado.

Los sanguíneos tienen talento, potencial y muchas habilidades, sólo es requisito indispensable que trabajen conscientemente y con el deseo de poner orden, disciplina y obligaciones en su vida. Pero si esperan, esperan y esperan, lo más probable es que no suceda y algo lo impida.

Solución 2: Madura. Usted, jovencito de pocos propósitos, debe madurar, tener el deseo de hacerlo. Es una debilidad para ti, ya no vivas como Peter Pan, ya no vuelas tanto y andes en las nubes, tienes que empezar a aterrizar. Enfrenta la realidad de forma objetiva y madura. La madurez llega con la voluntad, cuando enfrentas tus responsabilidades y haces planes realistas para cumplirlos. No huyas de los problemas, hazles frente, vence la angustia y los negros presagios.

7.3.1.6. RECUERDA PARA CONTROLAR SUS PROBLEMAS Y DEBILIDADES.

Recuerda: El sanguíneo necesita un salvador. Sin ayuda divina no podrá:

- Dominar su lengua
- Controlar su ego
- Tener opinión realista de sí mismo
- Cultivar su memoria
- Identificarse con otros
- Cuidar de otros, no solamente de sí mismo

Ten en cuenta el costo.

7.3.2. ANIMEMOS AL MELANCÓLICO.

Los melancólicos son un estudio de contrastes, presentan las más altas cumbres y las más profundas fosas. Aman el estudio de los temperamentos porque les da herramientas analíticas para usar en su búsqueda de la introspección, sin embargo, resisten la teoría de analizarla a profundidad por temor a que sea muy sencilla y no tenga un significado suficientemente profundo. No les gusta que los coloquen en cierta clasificación porque sienten la diferencia de las personas de otros temperamentos. Son personas únicas, complejas, desconocidas aun para sí mismas.

¿Personas únicas? Crean que nadie en el mundo es como ellos. Se prueban a sí mismos que están en lo correcto y todos los demás están equivocados. Saben que podrían ser felices si los demás fueran como ellos. Y la verdad, no son personas fuera de lo normal.

Sienten que les está prohibido relajarse y disfrutar de la vida. Si tú juntas en una mesa a puros melancólicos, todos colocarán las sillas correctamente, estarán vestidos meticulosamente con lápices en la mano y desconfiarán unos de otros.

Se sienten superiores, tienen una completa falta de humor y cara de piedra. Son incapaces de verse a sí mismos como los ven otros.

7.3.2.1. EL MELANCÓLICO SE DEPRIME FÁCILMENTE.

Solución 1: Date cuenta que a nadie le gustan las personas melancólicas. Es difícil diferenciar cuando están felices o tristes, no les gusta emocionarse fácilmente y al fin de cuentas la vida es seria, por no decir deprimente. El melancólico se ofende por el ruidoso y manipulador colérico, pero no se da cuenta que él controla a los demás con su carácter caprichoso.

Mientras el sanguíneo tiene que organizarse, el melancólico mostrar gozo. Deben entender que a nadie le gustan las personas tristes, son los típicos viejitos quejumbrosos. Deciden que nadie los ama, hacen todo lo posible por probarse que tienen la razón y son pesimistas en filosofía de vida.

Solución 2: No busques problemas. Tienden a tomar las cosas muy personales y constantemente buscan problemas. Los melancólicos tienen particularmente problemas con sanguíneos y coléricos debido a que ellos dicen todo lo que les viene a la mente sin pensar en las consecuencias.

El melancólico encuentra problemas donde no los hay. “Que no me mandó tarjeta de navidad”, “no se despidió”, “salió a la calle y no me saludó”, “no está haciendo lo correcto”, “no me sacó a dar la vuelta mi esposo”.

Tienden a ser reglamentarios y no permisivos, cuentan y ven cosas negativas, informales o fuera de la moral en la gente. Se inclinan a decidir qué está bien y qué mal. Consideran

a determinada gente poco inteligente. Son propensos a recordar vívidamente muchos incidentes negativos.

Solución 3: No te sientas herido fácilmente. Los melancólicos disfrutan sentirse heridos y esto los hace fijarse en sí mismos, cómo son maltratados, ignorados y rechazados sin causa aparente.

Solución 4: Busca el lado positivo de las situaciones. Los melancólicos imaginan críticas que nunca han sido hechas, si oyen su nombre piensan que están hablando mal de ellos.

Solución 5: Lee el libro Aléjese de las nubes negras.

Recuerda: Pon énfasis en los aspectos positivos y elimina los negativos.

7.3.2.2. EL MELANCÓLICO TIENE UNA MALA IMAGEN DE SÍ MISMOS.

Solución 1: Busca la fuente de las inseguridades. Por negatividad nata, los melancólicos concentran sus juicios más severamente en ellos mismos. Tienen atracción hacia los sanguíneos para conversar. No les gusta hablar en público, se sienten aterrorizados. La baja imagen que tienen de sí mismos suele ser resultado de las críticas de sus familiares o profesores cuando eran pequeños. Como absorben más los comentarios negativos, tienden a ser más criticados por los demás.

Tardan en hacer sus proyectos o empezarlos, pues todo tiene que ser perfecto. Se obstinan en comprar las cosas correctas después de pensarlo mil veces. Siempre piensan qué es lo correcto.

Solución 2: No gastes mucho tiempo planeando. Tienen que tener un plan completo para todo. Tardan meses diseñando, realizan borradores; si van a clavar un cuadro analizan la pared.

Recuerda: Si los melancólicos no emplearan tanto tiempo en planear, no obligarían al resto a seguir adelante sin preparación y el trabajo no quedaría remendado.

7.3.2.3. EL MELANCÓLICO DEMANDA COSA POCO REALISTAS DE LOS DEMÁS.

Solución 1: Baja tus estándares. Como hacen las cosas a la perfección, el problema surge cuando quieren imponer sus estándares en los demás. Eso se convierte en una debilidad. Debes colocar las revistas en orden y en fila y de acuerdo a su fecha, porque nadie puede leer la revista primero que otra. Si tienen un hijo que troza un papel de la revista y hace una pelota, son capaces de llevarlo al psicólogo. Es difícil aguantar la estricta perfección de un melancólico.

Solución 2: Estate agradecido por entender tu temperamento. Cuando empiezan a entender los temperamentos y por qué otros se comportan y reaccionan de manera distinta, pueden empezar a mejorar sus relaciones con su familia y amigos positivamente.

Muchos melancólicos sienten que hay algo malo en ellos porque no son tan alegres y joviales como los demás. Si la gente les dice que se animen, ellos se encierran en sí mismos. Son personas muy sensibles a las maneras de las personas, piensan que sufren de problemas emocionales.

Recuerda: No todo en la vida puede ser perfecto, así que relájate. Sin embargo, debemos buscar la perfección, animarnos y vivir en paz y armonía.

7.3.3. BAJÉMOSLE EL TONO AL COLÉRICO.

Mientras los sanguíneos ven sus problemas como algo insignificante y los melancólicos los ven como algo sin esperanza, los coléricos rehúsan a creer que haya algo malo con ellos. Porque su manera de pensar es que siempre están en lo correcto y por naturaleza no consideran que posiblemente estén equivocados.

El señor sin faltas: Tienden a ser impacientes si la gente no hace lo que dicen y consideran que las debilidades no son de ellos, sino de los demás. Si convencemos a un colérico de su naturaleza áspera, será el más prudente de todos en mejorar, porque su propósito está orientado a lograr metas y probarse a sí mismo que puede conquistar cualquier cosa propuesta.

7.3.3.1. EL COLÉRICO ES TRABAJADOR COMPULSIVO.

Solución 1: Aprende a relajarte. El colérico es un gran trabajador y puede lograr más que otro temperamento, pero no puede relajarse, ya que la vida es para lograr metas y producir.

- Toda casa fue hecha para ser cambiada
- Toda comida puede ser mejor
- Todo cajón puede estar mejor arreglado
- Todo trabajo se puede hacer mejor
- El colérico se convierte

en mandón, autoritario y manipulador con su liderazgo llevado al límite.

- El flemático se puede convertir en perezoso, indiferente e indeciso si su combinación admirable de tranquilo y calmado se lleva a última instancia.

Todo colérico descansa pensando qué es lo que tiene que hacer al levantarse. Son propensos a sufrir infartos y deben aprender a relajarse. Los coléricos nunca son perezosos, pero deben comprender que no necesitan estar trabajando todo el tiempo.

Solución 2: Lee el libro Cuando descanso me siento culpable. Es difícil para un colérico tomar las cosas con calma. “Jugar” y “descansar” no están en su vocabulario.

Solución 3: Deja de presionar a los demás. Tu capacidad de trabajo es a la vez una desventaja. Desde el punto de vista de los negocios, el deseo de progreso y éxito hace que los coléricos sean reyes y vayan con todas sus fuerzas en pos de las metas.

Los coléricos pueden lograr más en menos tiempo que los demás temperamentos. La fuerza que impulsa a los coléricos a buscar logros es algo natural en ellos. Las personas de los demás temperamentos se sienten incapaces de imitar su impaciencia para lograr sus metas.

Los coléricos se fijan en una sola meta y propósito y no permiten que nada se interponga en su camino, eso los hace alcanzar más que las personas de otros temperamentos, pero esa fuerza puede cansar a otros.

Solución 4: Planea actividades de esparcimiento. Quieren trabajar aunque estén de vacaciones y aconsejar sobre cómo usar el tiempo en momentos de esparcimiento. Llevan toda clase de barreras que les impiden disfrutar el tiempo para ellos y se sienten culpables cuando usan el tiempo para el esparcimiento. No sienten necesidad de diversión como los otros temperamentos y sencillamente les gusta trabajar, se sienten tensos cuando lo que quieren es relajarse. Si los coléricos tienen un trabajo sedentario, deben planear una actividad de esparcimiento.

Recuerda: Tú puedes relajarte sin necesidad de sentirte culpable.

7.3.3.2. EL COLÉRICO SIENTE LA NECESIDAD DE TENER TODO BAJO SU CONTROL.

Solución 1: Obedece el liderazgo de otros. Al convivir con coléricos, me di cuenta de que ellos se sienten cómodos sólo cuando están en posición de autoridad e inseguros cuando no están a cargo de la situación, puede ser en una fiesta, restaurante, trabajo. etc.

Los coléricos tienen que adaptarse a las diferentes situaciones sociales y tratar de relajarse cuando no están en una situación de liderazgo. Deben permitir que otros tomen decisiones y lleven a cabo funciones de organizadores además de aprender a aceptar el liderazgo de otros que no han sido escogidos por ellos.

Solución 2: No desprecies a las personas que parecen torpes. Tienden a pensar que están en lo correcto y las personas que no ven las cosas como ellos están equivocadas. Siempre saben la manera de hacer las cosas más rápido y mejor. Así te lo dirán a ti. Su actitud de superioridad puede producir un daño psicológico en las personas bajo su dominio en el trabajo y el hogar.

Su mayor debilidad es que no toleran a las personas enfermas, inseguras o débiles y quisieran sacudirlas. No pueden entender a la gente que no es como ellos y concluyen que todos son débiles o estúpidos. Es difícil para un colérico comprender que no todo el mundo va a querer estar bajo su liderazgo.

Son personas que piensan que a todos les tienen que gustar sus ideas, programas y proyectos. Cuando un colérico entiende los temperamentos, puede adaptar su liderazgo a las capacidades de los demás y cuando no, recluta más coléricos.

Solución 3: Deja de manipular. El colérico admirablemente incita a los demás a hacer las cosas sin percatarse de que están siendo manipulados. Mientras el sanguíneo los convence, el colérico los manipula. Un colérico manipula de una manera tan agradable que ni siquiera te das cuenta de lo que está haciendo.

Si un colérico quiere tener socios y conservar amigos durante un periodo de tiempo, tiene que dejar de manipular y ser franco con los demás. Si el colérico se percatara de lo que siente la gente cuando la quieren manipular, entonces podría considerar cambiar.

Recuerda: Deja de manipular a los demás y no los mires como si fueran torpes.

7.3.3.3. EL COLÉRICO NO SABE TRATAR A LAS PERSONAS.

Solución 1: Paciencia y más paciencia. Quieren que las cosas sean hechas a su manera e inmediatamente. Son impacientes por naturaleza, pero pueden vencer esta debilidad cuando entienden que es un problema. Sienten que las personas quietas son estúpidas y las no agresivas débiles. Como

mantienen una posición de fuerza y confianza en sí mismos, juzgan a los demás como si fueran inferiores.

El beneficio de este estudio para un colérico es darse cuenta de que su habilidad para lograr cosas rápidas frecuentemente obstaculiza sus relaciones con otras personas. A nadie le gusta un mandón, alguien impaciente que cause inseguridad y tienda a ser rudo.

Es importante que los coléricos reconozcan su comportamiento con los demás para tratar de cambiar y llegar a ser los grandes líderes que tienen dentro.

Solución 2: Guarda tu consejo hasta que lo pidan. Como el colérico tiene una compulsión por corregir las cosas erradas, da por asentado que toda persona con un problema estará dispuesta a recibir su brillante solución. El colérico siente que tiene que dar órdenes e instrucciones aunque no se los pidan. No todas las personas responden alegremente a los consejos de los coléricos.

Solución 3: Bájale el tono a medida que te acercas a los demás. Deja de ser mandón, a nadie le agrada ese tipo de personas.

Solución 4: Deja de argumentar y causar problemas. El colérico, pensando que está en lo correcto, disfruta dirigiendo al inseguro y haciéndole ver que está equivocado. Goza corrigiendo a quienes pronuncian mal las palabras y burlándose de quienes cometen un error. Sólo a los coléricos les gusta dejar a las personas en estado de devastación y derribar inocentes. A los coléricos les gustan las controversias y discusiones. Pueden hacerlo por diversión o seriamente; causar problemas así es una característica muy negativa de su temperamento.

Recuerda: A nadie le gusta un impaciente y mandón problemático.

7.3.3.4. EL COLÉRICO POR LO REGULAR TIENE RAZÓN, PERO ES IMPOPULAR.

Solución 1: Deja que otro también tenga la razón. Es muy difícil aconsejar a los coléricos porque siempre intentan probar que tienen la razón. Como piensan que son perfectos, sencillamente no reconocen equivocación, no pueden admitir una. Esta opinión hace que a veces sea imposible tratar con un colérico.

Solución 2: Aprende a disculparte. Como los coléricos “sabe todo” y están convencidos de que siempre tienen la razón, no consideran que tal vez deberían pedir perdón o disculpas. Consideran la frase “lo siento” o “disculpas” como signo de debilidad y evitan usarlos. Son proclives a tener la libertad de criticar sin percibir que tienen ese problema.

Es muy difícil aconsejar o razonar con los coléricos porque “saben todo”, echan culpas y pueden legitimar cualquier falta de ellos.

Solución 3: Admite que tienes algunas fallas. Como un líder nato con gran potencial, es el que más tiene que ganar de los temperamentos. Ellos deben tomar una acción decisiva y erradicar sus pecados de presunción e impaciencia. El colérico es su peor enemigo porque la debilidad “sólo pertenece a los demás” No reconoce ninguna falta en su temperamento, esto impide a algunos alcanzar las alturas que se propusieron.

Los coléricos tienen un gran defecto: darse cuenta de sus fallas, que no todo el tiempo tienen razón y sus posturas inflexibles.

Recuerda: Si el colérico abriera la mente para examinar sus debilidades y admitir que las tiene, podría llegar a ser la persona perfecta que piensa ser.

No olvides que el colérico es fiel y justo para perdonar nuestros pecados y limpiarnos de toda maldad si se los confesamos.

7.3.4. MOTIVEMOS AL FLEMÁTICO.

Los flemáticos tienen fortalezas poco notorias debido a que sus debilidades tampoco son muy evidentes. Lo bueno y malo de su temperamento lo esconden muy bien, además son bastante quietos y amables. No tienen estallidos temperamentales, no se hunden en depresiones ni hacen mucha bulla. No muestran entusiasmo, se preocupan quietamente y no pueden tomar decisiones. Son faltas poco notorias que no necesitan corrección.

7.3.4.1. EL FLEMÁTICO NO SE EMOCIONA.

Solución: Trata de entusiasmartelo. Incomoda que no muestren señales de entusiasmo por planes, fiestas o salidas al campo. Normalmente dicen “¿para qué? No parece muy divertido. Prefiero quedarme en casa.” Generalmente un marido de los dos no será feliz, vivirá insatisfecho.

La mujer colérica siente atracción hacia un hombre flemático porque tiene una apariencia tranquila e independiente; viceversa por su espíritu suave y amable, y necesitan ser protegidos del cruel y duro mundo.

En matrimonio, el colérico fija sus metas y publica sus reglamentos esperando entusiasmo instantáneo, pero el flemático dice “me da igual” cuando el otro espera acción, dinamismo, entusiasmo, respuestas. El entusiasmo del flemático será inversamente proporcional a los planes del colérico.

Cuando los flemáticos descubren que pueden molestar a otros por su rechazo a molestarlos

o entusiasmarse, usan esa fórmula tranquila con la finalidad de controlar: reír entre dientes de las travesuras que los demás cometemos tratando de animarlos.

Recuerda: Entusiásmate. Empieza una vez al mes y sigue aumentándolo mes tras mes.

7.3.4.2. EL FLEMÁTICO SE RESISTE A CAMBIAR.

Solución: Ensaya algo nuevo. Ellos carecen de entusiasmo, no sienten la necesidad de entretenimiento y piensan que los demás tampoco.

7.3.4.3. EL FLEMÁTICO PARECE PEREZOSO.

Solución 1: Aprende a aceptar responsabilidades en tu vida. En su estado extremo son perezosos, pueden pasarse la vida sin trabajar y esperan que otros hagan las cosas por ellos, así son. Evitan comprometerse en cualquier actividad que demande una responsabilidad.

Solución 2: No dejes para mañana lo que puedes hacer hoy. Dejar las cosas para mañana es notorio en los melancólicos y flemáticos. El melancólico pospone las cosas hasta que el plan esté perfecto y cuente con todos los elementos, el flemático pospone las cosas porque secretamente no quiere hacerlo.

Recuerda: Los flemáticos necesitan un empujón si no pueden motivarse a sí mismos para hacer lo que hay que hacer.

Solución 3: Motívate tú mismo. No es que no puedan hacer el trabajo, simplemente no

quieren. No tienen motivación y se resisten a ser empujados.

Solución: Aprende a comunicar tus sentimientos. Muchas veces comunican que están de acuerdo, pero después dicen que no lo estaban.

Después de tomar una decisión, es muy difícil que cambien de parecer. Nunca tienen una queja de su matrimonio, para ellos todo está bien; puede ser que la otra pareja esté histérica, amenazando con suicidarse, y el flemático no sepa por qué. Es inocente y no habla del asunto.

Estando callados los flemáticos evitan problemas la mayoría del tiempo, pero debido a que esconden sus sentimientos y rehúsan comunicarse, dan cualquier significado en su relación con otros.

Recuerda: Ábrete para comunicarse con los demás antes de que sea demasiado tarde. No escondas tus talentos.

7.3.4.4. EL FLEMÁTICO PARECE INDECISO.

Solución 1: Práctica tomando decisiones. El problema que tiene un flemático en llegar a tomar una decisión no consiste en incompetencia, sino que ha tomado la gran decisión de no hacer ninguna decisión.

Deben empezar a tomar decisiones y aceptar responsabilidades, deben decirle adiós a las indecisiones.

Solución 2: Aprende a decir “no”. No saben decir que no.



7.4. PARTE IV. LOS PRINCIPIOS DE LA PERSONALIDAD

7.4.1. CADA PERSONA ES UNA COMBINACIÓN ÚNICA

TIPS PARA MEJORAR NUESTRAS RELACIONES CON LOS DEMÁS

Con el puntaje obtenido en tu perfil de personalidad habrás notado que eres una persona única, nadie tiene la misma combinación de fortalezas y debilidades que tú tienes. Algunas personas tienen un puntaje más alto en un temperamento primario, otro en un temperamento secundario o hasta otras características de otros temperamentos.

7.4.1.1. COMBINACIONES DE TEMPERAMENTOS:

La combinación Sanguíneo/Colérico es muy natural. Ambos son extrovertidos, optimistas y hablan ruidosamente. El sanguíneo habla por placer, el colérico en plan de negocios, pero ambos hablan demasiado, les gusta divertirse y alcanzar sus metas, pero no es compulsivo sobre quererlas alcanzar.

Tienden a trabajar y divertirse. Desde una perspectiva negativa, pueden ser prepotentes ignorantes de lo que están hablando, ser impulsivos y correr en círculos; o un alma

impulsiva que siempre está interrumpiendo y monopolizando la conversación.

Otra combinación natural puede ser Melancólico/Flemático. Ambos son introvertidos, pesimistas y de voz baja. Son más serios, miran las situaciones con detenimiento y no quieren ser puestos en el centro del escenario.

Hablan con palabras suaves, el flemático ilumina las profundidades del melancólico y el melancólico anima la flojera del flemático.

Son buenos maestros, ya que el amor del melancólico por el estudio y la investigación es humanizado por la habilidad del flemático de llevarse bien con las personas y presentar sus lecciones de una manera agradable.

Tienen problemas para tomar decisiones. En esta combinación la serenidad del flemático evita que el melancólico caiga en depresión y el deseo del melancólico por la perfección hace que el flemático se motive hacia la acción.

El sanguíneo/colérico y el melancólico/flemático son combinaciones naturales. Ambos son hermanos de sangre.

7.4.1.2. COMBINACIONES COMPLEMENTARIAS

El temperamento Colérico/ Melancólico es una combinación complementaria, donde ambos encajan y suplen las faltas de cada uno.

El colérico/melancólico es la mejor persona para los negocios porque la combinación de liderazgo del colérico, su empuje y metas con la mente analítica del melancólico, su tendencia perfeccionista y disposición a seguir un programa es algo casi invencible.

No importa el tiempo que se demore. Insisten a pulir las cosas hasta que salga un producto perfecto. Tienen el mayor empuje y determinación y pueden mantenerse fieles

a una causa para siempre. Son en extremo dominantes.

La combinación Sanguínea/Flemática se inclina hacia las cosas fáciles, el placer y el buen humor. Esta mezcla los hace mejores amigos, su naturaleza cálida y relajada atrae a las personas y a éstas les gusta estar con ellos. El temperamento flemático apacigua los altibajos del sanguíneo y el temperamento sanguíneo le da color al flemático.

Son los mejores en el trato con otras personas, como padres y líderes cívicos, por el humor atractivo y personalidad del sanguíneo y la estabilidad del flemático. Su debilidad es que se muestran perezosos y sin intenciones de hacer algo que pueden evitar.

Hemos visto las combinaciones naturales (los hermanos de sangre) y las combinaciones complementarias (primos hermanos), ahora pasaremos a ver las combinaciones menos frecuentes: los opuestos.

7.4.1.3. LOS OPUESTOS:

Sanguíneo/Melancólico: Causan conflictos dependiendo de si son introvertidos o extrovertidos con sus aspectos optimistas/pesimistas.

Les pueden causar problemas emocionales por sus amplias variaciones y presunta inestabilidad. Es el típico que hace planes y a la hora de la hora ya no quiere.

Planean una fiesta o unas vacaciones y luego ya no quieren y cancelan todo. Esta combinación de temperamentos es la más difícil de manejar. Acelere y depresión.

Colérico/Flemático: No tienen conflictos emocionales, pero sí tienen la disputa de trabajar o no. La parte flemática quiere tomar las cosas con calma, mientras la parte colérica se siente culpable cuando no está produciendo. Trabajan duro y se relajan en casa.

7.4.2. NO NOS GUSTA QUE NOS LIMITEN

Cuando entendemos nuestro temperamento, aceptamos nuestras diferencias, empezamos a comprender, aceptar y tolerar a las personas con estilo contrario al nuestro. Es lo que yo llamo “descansó mi alma y descubrí el meollo de la manera de ser de cada ser humano”.

7.4.2.1. MATRIMONIO

Si soy de cajas, combinaciones y espacios diferentes, quiero que en la luna de miel mi compañero se ajuste a mi manera de ser y estructura, podamos dormir en la misma cama y con una pared en medio. Y es que puedes amar a la persona por su manera de ser y comportarse, pero lo que no sabes es qué trae en la caja dentro con él.

7.4.2.2. CUANDO ENTENDEMOS NUESTRO TEMPERAMENTO, PERCIBIMOS LO QUE SUCEDE.

Hace que nos aceptemos a nosotros y a los otros de una manera realista, podemos anticiparnos a cualquier problema y manejarlo antes de que tome el control de la situación. Y es que cuando entendemos el temperamento de las personas podemos anticipar sus reacciones y tener herramientas para reparar los daños antes de que empiecen. Para esto tienes que pedirle a diosito mucha humildad para:

7.4.2.3. ADMITE TUS DEBILIDADES

El primer paso es reconocer tus debilidades y defectos de carácter; examinar nuestras faltas hace que hagamos cosas positivas con ellas. Aceptar que hemos hecho cosas incorrectas durante años es un acto de humildad, más el primer paso que debemos dar hacia la madurez. Las personas inmaduras le echan la culpa a los padres, sus compañeros, hijos, amigos, esposa y las

circunstancias por no haber llegado a ser lo que esperaban. Una persona madura se examina a sí misma, descubre sus faltas y empieza a buscar cómo superarlas.

Quien no admita sus problemas no puede curarse, no podemos superar algo que no aceptamos como un problema. Si hubiera algo como alcohólicos anónimos, tendríamos que ponernos de pie y decir:

“Soy un amable sanguíneo, pero soy un hablador compulsivo. Soy un melancólico sensible, pero me deprimó fácilmente. Soy un colérico dinámico, pero soy mandón e impaciente. Soy un tranquilo flemático, pero no tengo entusiasmo”.

Empezamos a caminar en dirección correcta desde el momento en que admitimos un problema.

7.4.2.4. HAZ UN PLAN PERSONAL.

Si ya sabes cuál es su temperamento y has encontrado tu combinación personal, ya estás capacitado para entenderte y poder entender a los demás. En lo personal te felicito por todas tus fortalezas, esas te han hecho llegar hasta donde estás ahorita. Te invito a reconocer humildemente tus debilidades después de un minucioso inventario moral y trabajes con ellas conscientemente, solicites ayuda y vayas eliminándolas de tu vida. Ya que estas se pueden acrecentar y ser causantes de que no encuentres el éxito, la plenitud y una vida llena de bendiciones.

7.4.2.5. EVALÚA TUS FORTALEZAS.

Mira tu perfil de una manera realista y decide cuáles tres fortalezas piensas que son las más importantes en tus relaciones con otros.

1.-

2.-

3.-

Te recomiendo, para que sea efectivo,

realista y tengas los resultados esperados, lo realices con personas que realmente te conozcan como tu familia, hermanos, hijos, esposa, amigos o compañeros de trabajo. Velo divertido, te aseguro que traerá grandes beneficios en tu vida.

Tú tienes muchas cosas buenas, no tengas una mala autoimagen ni malgastes el tiempo pensando así. Dios nos dio fortalezas y debilidades. Cuando te den a conocer tus fortalezas asimilarás que tienes más de las que pensabas y por tal causa ni siquiera has podido enriquecerlas.

7.4.2.6. EVALÚA TUS DEBILIDADES.

Así como los melancólicos y flemáticos pueden tener dificultades para reconocer sus fortalezas, los sanguíneos y coléricos batallarán para aceptar sus debilidades; sienten que no tienen ninguna. Piensa seriamente en ellas y escribe qué necesitas mejorar.

1.-

2.-

3.-

Igualmente busca la opinión de otros y empieza a hacer lo más difícil, te sorprenderán los resultados en tu personalidad. No interesa lo que la persona diga, no reacciones negativamente. Piénsalo, medítalo, acéptalo humildemente, ve en retrospectiva la verdad y trata de cambiar, dejar atrás lo que te afecta, acepta con dignidad tus defectos y agradece.

7.4.2.7. HAZ UN PLAN DE TRABAJO PARA CONVERTIR TUS DEBILIDADES EN FORTALEZAS.

1.-

2.-

3.-

Los cambios duelen, pero no podemos mejorar sin aceptarlos y poner manos a la obra. El sanguíneo tendrá que modular su lengua. El melancólico tendrá que dejar de decirse cosas negativas. El colérico tendrá que dejar hablar y aprender a escuchar. Finalmente, el flemático tendrá que aprender a fingir entusiasmo hasta llegar a ser algo natural en su vida.

“La herramienta para conocer los temperamentos ha cambiado mi habilidad para comunicarnos abiertamente y francamente con las personas”.

7.4.3. LOS TEMPERAMENTOS OPUESTOS SE ATRAEN.

Rara vez encontrarás parejas del mismo temperamento casadas. La sanguínea alegra al melancólico y éste ordena al sanguíneo. Las parejas buscan lo que les falta de sus propias personalidades. Te casas pensando que tendrás un matrimonio feliz porque ambos se sienten perfectos y luego te percatas de que estás fuera de toda realidad. Si no conoces de los temperamentos de la gente, tal vez vayas a vivir aburrido, sacado de onda o enojado con tu pareja por ignorancia del tema. Lo mismo te pasará con tu negocio, trabajo, amigos y familia.

Cuando comprendemos los temperamentos nos enfocamos en las fortalezas de nuestro complemento, pero cuando desconocemos al respecto tendemos a ser susceptibles a las partes débiles de nuestro temperamento y del otro. Es ahí cuando sentimos que alguien está mal o equivocado y empiezan los problemas.

Es verdaderamente sorprendente cómo mejoramos como seres humanos cuando entendemos los temperamentos y no

tratamos de hacer que sean como nosotros. Es una bendición cuando aprendemos a aceptar las pequeñas irregularidades tal como son. Te puede ayudar muchísimo a comprender a las personas y controlar las situaciones difíciles.

7.4.3.1. REACCIONES COLÉRICAS FLEMÁTICAS

A los flemáticos no les gusta que los obliguen a hacer algo y cuando les permites hacer las cosas a su manera, no hacen nada de lo que prometieron hacer. No se puede confiar en ellos. En los matrimonios ellas parecen ser las tiranas y da la impresión de la típica pareja dominada por la mujer.

7.4.3.2. PARA REPARAR DAÑOS.

Se debe identificar el problema que acarrean los temperamentos distintos, prometer salir de sus extremos y encontrarse en el centro. De lo contrario, un día alguna de las personas decidirá abandonar el lugar.

7.4.4. IDENTIFIQUEMOS LAS FORTALEZAS DE LOS DEMÁS.

Habiendo identificado nuestros temperamentos, contamos con una súper herramienta en el mundo de las relaciones humanas positivas y las ventas. Lo único que debemos hacer es poner en práctica los principios que hemos aprendido de una manera efectiva y funcional para ti y los demás.

Sabemos que:

7.4.4.1. EL SANGUÍNEO ES MEJOR EN:

- Su manera entusiasta de tratar a otras personas.
- Expresar sus pensamientos con pasión.
- Tomar posiciones que atraigan la atención sobre ellos.
- Expresarse con alegría y una sonrisa en la cara.

7.4.4.2. EL MELANCÓLICO ES MEJOR EN:

- Poner atención a detalles y pensar los asuntos cuidadosamente.
- Llevar archivos, hacer gráficos y listas.
- Analizar los problemas que son demasiado difíciles para otros.

7.4.4.3. EL COLÉRICO ES MEJOR EN:

- Desempeñar trabajos que requieren decisiones rápidas.
- Atender asuntos que necesitan acción instantánea y soluciones rápidas.
- Supervisar áreas que demandan estricto control y autoridad.

7.4.4.4. EL FLEMÁTICO ES MEJOR EN:

- Desempeñarse como mediadores.
- Coordinar situaciones en las que se necesita inducir calma.

Ya que sabes muchísimas características de los temperamentos, empieza a planear cómo trabajar y utilizarlos para tener excelentes relaciones con tus clientes, familia, amigos y cuanta persona conozcas. A estas alturas ya sabes las características de cada temperamento, sus fortalezas, debilidades, lenguaje corporal y verbal, gustos, actitudes y deseos.

El estudio de los temperamentos en este libro está enfocado a que puedas saber rápida y eficazmente a qué temperamento pertenece cada persona a la que observas. Identificarás el temperamento de una persona conforme la analices y observes desde el momento en que hablas con ella, entras a su oficina y ves el orden o desorden, su manera de comportarse, etc.

Te sugiero no hablar de este tema delante de quienes puedan tomarlo personal o sientan que les están colgando el rótulo de sus defectos o debilidades. Créeme que es delicado. Lo que aprendiste aquí es

para evaluar a tus potenciales clientes y colaboradores, a fin de comunicarse mejor con ellos y abordar temas relativos a su negocio. Velo como una herramienta que te brindará ventajas para entender, poder interactuar con la gente y generar confianza, pero sobre todo facilitarte la comprensión y el trato con los demás.

7.4.5. DETECTAR EL TEMPERAMENTO MEDIANTE LA OBSERVACIÓN.

7.4.5.1. SANGUÍNEO

Entran a las fiestas llamando la atención, mueven las manos, al estar sentados mueven el pie y golpean la mesa con las manos. No les gusta estar mucho tiempo sentados, quietos y relajados. Siempre están en busca de una audiencia y pueden abandonarte cuando están platicando contigo por ir a atender o saludar a otros. Tienden a no escuchar cuando alguien está hablando. Reparten abrazos, besos, risas.

Hablan con mucha exageración y transforman las historias aburridas en aventuras interesantes. Cualquier cosa que el sanguíneo diga será exagerada, exuberante y no tendrás dificultad para escucharlo.

7.4.5.2. COLÉRICO

Enfrentan dificultad para relajarse y siempre están listos para entrar en acción. Si la plática no se centra en términos de negocios o algo donde se pueda intervenir, prefieren no decir una palabra. Cuando el colérico ve algo que quiere, trata de cogerlo inmediatamente en lugar de pedirlo. Puede ser que al momento de agarrarlo tire objetos cercanos como vasos, botellas, recipientes, etc.

Saben todo acerca de cualquier tema y disfrutan decir más de lo que quieres saber al respecto. Hablan en términos autoritarios y tienden a mirar a los demás como si fueran

estúpidos. Les encanta alegar y demostrar que los demás están equivocados, aunque sea al revés, y pueden seguirte hasta la tumba para recalcarte que tenían razón. Son muy asiduos a decir las siguientes frases:

“Te lo dije”, “ten cuidado, tonto”, categóricamente “no”, “obviamente”, “solamente un idiota dice eso”, “qué le pasa a usted”, “no ha aprendido nada”, “si sólo tuviera un poquito de sentido común podría darse cuenta que tengo la razón”.

A los coléricos debes tratarlos con preguntas difíciles y mostrarles impresión por sus respuestas. Mueve la cabeza en señal de aprobación cuando exprese sus opiniones de la vida y te recordará como un excelente conversador.

7.4.5.3. MELANCÓLICO

Entran a una reunión quietos y discretamente, siempre sienten que van vestidos inapropiadamente a las fiestas o para la ocasión. No les gustan las fiestas o se arrepienten de ir, se paran con las manos en el bolsillo, no se sentarán a menos que se les diga y puede ser que se rehúsen a hablar en una reunión. Aprecian a los serios y sinceros. No les gustan los comentarios en voz alta, prefieren tener una conversación inteligente durante todo el día que ir de persona en persona con charlas superfluas, como el sanguíneo.

7.4.5.4. FLEMÁTICO

Entran despacio con una media sonrisa dibujada en su cara, son personas que le agradan a todos. Como podemos ver, el conocimiento de los temperamentos nos ayuda a comportarnos mejor en situaciones sociales, conversar apropiadamente y agradecerle a las demás personas. Además, nos ayuda a apreciar los aspectos positivos y negativos de las personas. Esto nos permite distinguir quién es el hablador, la persona de acción, el pensador y el observador.

Con este conocimiento de los temperamentos te has vuelto más perceptivo, comprensivo, astuto, tolerante y más sabio para tratar con cualquier persona.

7.4.6. PARA LLEVARSE BIEN CON LO DEMÁS

Si pones el todo conocimiento anterior en práctica, llevarás una mejor relación y dejarás una buena impresión de acuerdo al talento con el cual vas a interactuar.

7.4.6.1. ¿CÓMO PUEDO LLEVARME MEJOR CON LOS DEMÁS?

Cuando entiendas la diferencia en nuestros temperamentos básicos, se te quitarán la presión, el engaño y prejuicios en los que viviste. Empezarás a ver la diferencia con otras personas de manera natural, ya no tratarás de hacer que cada persona sea como tú y podrás identificar por qué en el pasado o en el presente la gente se comporta, habla y reacciona como lo hacen contigo también. ¡Qué descanso, ¿verdad?!

7.4.6.2. SANGUÍNEO

Reconocerás las dificultades que estas personas tienen para llevar a cabo sus proyectos: muchas ideas, muchos planes, pero nada terminan de lo empezado. Que un melancólico entienda esa debilidad del sanguíneo está en chino, ellos terminan lo que empiezan y piensan que cualquier persona debe hacer lo mismo.

A ellos les gusta la variedad y la flexibilidad:

Les gustan las cosas nuevas y divertidas, no pueden trabajar en trabajos rutinarios o aburridos, pues no se lograrán potencializar sus talentos y habilidades.

Ayúdelas a evitar que se comprometan a hacer más de lo que pueden hacer:

Los sanguíneos se comprometen de más porque se entusiasman con una nueva idea o proyecto y tienden a escaparse cuando la carga es demasiada.

Necesitan que los felicites y les des cumplidos por lo que hacen: Son la comida para ellos, eso los hace súper felices.

Son personas que se dejan llevar por las circunstancias:

Los sanguíneos son controlados por las circunstancias más que nadie. Sus emociones suben y bajan de acuerdo con lo que sucede a su alrededor. Son muy apasionados, gritones y exagerados. Entiéndelos.

Les encantan los regalos: Se emocionan con los regalos.

Reconoce que tienen buenas intenciones:

Siempre están tratando de tener buenas intenciones, no desean tener problemas con nadie y tratan de ser agradables con todos.

7.4.6.3. MELANCÓLICOS

Reconoce que son muy sensibles y se ofenden fácilmente: En este aspecto los sanguíneos y coléricos deben poner mucho cuidado por ser tan directos y decir lo que se les viene a la mente, sin saber que pueden ofenderlos fácilmente.

Pon cuidado a las palabras utilizadas y al tono de voz con un melancólico. Evita tener que enfrentarte en cualquier momento a una persona que se siente rechazada.

Reconoce que ellos están programados con una actitud pesimista:

Su punto pesimista de la vida los prepara para anticipar y visualizar problemas que otros temperamentos no podrían ver.

Aprende a lidiar con la depresión: Estas personas necesitan ayuda.

Felicítalos sinceramente y demuéstdeles amor:

Tienden a convertir los cumplidos en insultos. Analizan todo y sospechan de los demás, especialmente de las personas felices. Sienten que debe haber un motivo escondido detrás de un cumplido. Tú díselo. Acepta el hecho de que a ellos les gusta una

vida quieta: Disfrutan contemplar el espacio, respirar aire fresco o meditar a la luz de la luna. Entiéndelos.

Trata de ceñirte a un programa razonable:

Ellos necesitan saber a dónde van, cuándo y por qué. Como son perfeccionistas, todo tiene que estar planeado o hecho de acuerdo a sus estándares. Las mamás melancólicas se convierten en esclavas de su familia. Es muy poco lo que los hijos de las mamás melancólicas aprenden sobre cuidar una casa, no los dejan hacer nada.

7.4.6.4. COLÉRICOS

Reconoce que son líderes natos: Debes reconocer que nacieron para ser líderes y les gustan los puestos de mando, tienen el deseo de dirigir y amor por el liderazgo. No te ofendas cuando se impongan y quieran tomar el control de todo. Acéptalos como son y sigue siendo como eres, cuando permites que tomen el control y lo dominen, continuarán haciéndolo.

Insiste en la intercomunicación: Por su inclinación a controlar a los demás se les hace difícil a sus compañeros ejercer su voluntad o planes en la casa. Por eso debes insistir en la intercomunicación, ya que son dados a burlarse y dar respuestas evasivas. Óyelos, después agradece su opinión, luego expón tu punto de vista de forma clara, concisa y amable para que te escuche.

Reconoce que no es su intención herir a las demás personas: Como dicen la primera cosa que se les viene a la mente sin preocuparse por los sentimientos de otros, frecuentemente los hieren y no es su intención, sino que hablan sin pensar, por lo tanto, no te disgustes. Aguántate, de lo contrario habrá discusión y peleará.

Comprende que ellos son compasivos: En la vida real no tienen compasión por los enfermos y débiles, tiempo para visitarlos en el hospital o visitar funerarias y tampoco aman a los

antipáticos. Tienden a apartar la vista cuando alguien tiene necesidades emocionales. No son crueles ni insensibles, simplemente no sienten el dolor ajeno. El colérico debe intentar mejorar sus sentimientos hacia otras personas y tú se llevarás mejor con él. ¡Sé agradecido por tener un líder que siempre tiene la razón!

7.4.6.5. FLEMÁTICOS

Date cuenta que ellos necesitan una motivación directa: Ayúdales a poner metas y ofréceles recompensas: Los flemáticos son personas capaces de fijar metas, pero su naturaleza les impide alcanzarlas.

No esperes entusiasmo: No te sientas ofendido o disgustado cuando veas que un flemático parece desinteresado. Es porque no se emociona. No saltan de alegría cuando escuchan grandes ideas o proyectos.

Oblígalos a que tomen decisiones: Prefieren no tomar decisiones. Una de las razones por las que el flemático no toma decisiones es que sabe que la otra persona lo hará a su manera.

No eches toda la culpa sobre ellos: Es común que los coléricos que conviven con los flemáticos tomen el control y decisiones apresuradas, luego echan la culpa al primer flemático que encuentran. Así como el sanguíneo debe resistirse a dejar algunas presidencias, el colérico debe dejar de querer tomar el liderazgo de todo. El flemático necesita tener motivación y entusiasmo por llegar a tomar decisiones rápidas.

UNA FUENTE DE
FORTALEZA PARA
CONSEGUIR NUESTRO
POTENCIAL

7.5. PARTE V. EL PODER DE LA PERSONALIDAD

17. Personalidad + poder = personas positivas

Al empezar este libro nos preguntamos por qué muchos cursos orientados al mejoramiento personal no parecen dar resultado; nos preguntamos por qué los cambios no duran. El problema es que la mayoría de los cursos no toman en cuenta profundamente el tema de los diferentes temperamentos.

Son programas enseñados por coléricos y dirigidos por coléricos, pues a los coléricos les gusta este tipo de programas. Tratan de enseñar y dirigir lo que a ellos les parece en base a lo rápido que se embarcan en nuevos planes, propósitos y planes, donde se demuestran a sí mismos que pueden cambiar su vida, la de otros y alcanzar las metas que anhelan. Son personas que se motivan instantáneamente hacia la acción, pero no todos lo pueden hacer.

Los coléricos/sanguíneos tendrán la habilidad de apuntar hacia la meta y trazar pasos específicos para lograrlo.

PERO ¿QUÉ SUCEDE CON OTRAS PERSONAS DE DIFERENTE TEMPERAMENTO? Y ¿CUÁLES SON LOS RESULTADOS?

El sanguíneo: Se entusiasma con la posibilidad de organizar su vida. Tiene visiones de grandeza y sinceramente quiere mejorar, pero parece como si nunca tuviera tiempo de empezar y cuando lo hace ya ha perdido el material.

El melancólico: Quien tiene muchos rasgos flemáticos tomará nota y analizará lo que se le ofrece. Puede ser que estudie y analice

lo que se le ofrece de conceptos, méritos y unas partes prácticas del programa, pero hacerle frente a una revisión general sería deprimente.

El flemático: Si ve unos pocos pasos fáciles que le puedan ser útiles, probablemente tome una dirección positiva, pero tal vez una vista general del seminario le apabulle y sencillamente le parezca demasiado trabajo.

Libérense de toda culpa. El sanguíneo necesita organizarse, pero no se sentirá culpable por no poder hacerlo. El melancólico necesita aflojar un poco, ser más extrovertido y no sentirse culpable si de la noche a la mañana no se ha convertido en Adal Ramones. El flemático debe aumentar su motivación y empezar a moverse sin culpabilidad por no sentirse invadido por una ola de entusiasmo.

El colérico acepta lo que venga de beneficio y rechazará el resto sin sentirse culpable en lo más mínimo, pero debe darse cuenta de los diferentes temperamentos, no molestar a los que no desempeñen su papel y siguen su dirección.

La segunda razón por la que no se consiguen resultados permanentes aunque recibamos instrucciones precisas e inspiradoras: no tenemos el poder interior que nos conduzca a transformaciones sobrenaturales y místicas. Aunque no lo creas, necesitas poder y energía espiritual, pero la mayoría no queremos y no sabemos dónde buscarla.

Podemos intentar muchas cosas para tratar de cambiar y ser mejores con resultados y beneficios duraderos. Podemos leer libros de superación personal, de espiritualidad, cambiar de religión, hacer mandas, prometer el cielo y las estrellas en busca de esa energía con la finalidad de sentirnos diferentes interiormente.

Puede ser que seas exitoso, pero interiormente te sientas herido. Si realmente quieres un cambio, preséntale a dios todo tu cuerpo, ser, tiempo, mente, alma, temperamento,

fortalezas y debilidades y di: “Aquí está, señor, todo es tuyo. Haz conmigo lo que quieras”. Llegará el día cuando la conversión vendrá por nuestro entendimiento al reconstruirnos, animarnos y refrescar nuestra mente.

Comprender los estilos de temperamentos y perfiles de personalidad desde la perspectiva que tienes ahora te permitirá desde ahora dejar de intentar cambiar a alguien como tal vez lo hiciste o deseaste durante muchos años.

Deja de estar resentido por algún trato en el pasado. Ningún libro dice que tú eres responsable del comportamiento de otras personas o que otra persona es el juez de los suyos.

Lo que aquí encontraste fueron instrucciones para que te examines personalmente y ya no más a los demás. Ahora tus acciones irán encaminadas a mejorar tus relaciones con la gente y entablar sólidas relaciones de negocios para ser exitoso.

Verás cómo empezarás a descansar, por lo siguiente:

- Cada uno debe juzgar su propia conducta.
- Cada uno debe juzgar su propia conciencia.
- Examínate tú mismo.
- Examínate, ponme a prueba, pon a prueba mis pensamientos y mis sentimientos más profundos.

- Pídele a dios que te examine, reconozca tu corazón y lo ponga a prueba, que reconozca tus pensamientos. Y mira si va por el camino correcto.

Si empiezas a examinar corazones y analizas el instrumento de los temperamentos, lo practicas con la familia, amigos y compañeros de trabajo con lo poquito que sepas, verás ocurrir grandes cambios en ti y ellos, como nunca imaginaste.

Comprenderás que dios no hizo a todos iguales y cada uno de los seres humanos es único.

Algo muy fácil pero muy difícil de reconocer para transformarnos como personas: debemos examinarnos para descubrir cuáles son los dones que dios nos brindó y reconocer las debilidades que quiere que superemos en vida y con su ayuda.

Piensa que Cristo es la cabeza del cuerpo y que las dos piernas lo sostienen. Una pierna es la encargada de tu vida espiritual, la otra de tu salud. En los dos brazos, uno se encarga de tu relación con los semejantes y el otro, tu relación con la naturaleza, el ecosistema y medio ambiente.

En tu pecho habita un alma que siente y domina los sentimientos y emociones que regulan nuestro estado de ánimo, ímpetu y sensaciones corporales.

Si cualquiera de éstas no está equilibrada o en paz, presenta una perturbación en tu mente, cuerpo, alma y espíritu que los conduce a la inestabilidad y desasosiego. Procura siempre el equilibrio en tu vida.

Por algún motivo dios nos da inspiración y propósito a cada uno de nosotros en la vida. Al colérico le da mente; al melancólico lo

pone a meditar, sentir y escribir. Al flemático lo puso a suavizar, calmar y servir y al sanguíneo a hablar, enseñar y animar.

Te invito a conocer las fortalezas que tienes, las que den a conocer tus amigos y familiares y que al mismo tiempo entiendas con humildad tus debilidades como defectos de carácter y trabajes en eliminarlas.

Una vez que te sientas transformado tendrás el don de entender lo positivo y negativo de cada uno de los temperamentos. Podrás

adquirir la habilidad de entender cómo son los demás y contar con historias del sanguíneo, la profundidad y sensibilidad del melancólico, la capacidad administrativa del colérico y la naturaleza apacible del flemático.

Conéctate a la fuente del poder superior, pon en práctica consciente y madura tu plan personal para mejorar tu personalidad y si estás conectado sinceramente, serás transformado en un ser que vivirá grandes cosas. Felicidades y enhorabuena.



‘Para transformarnos como personas debemos examinarnos para descubrir cuáles son los dones que dios nos brindó’



LOS CAMBIOS SOLO SUCEDEN
DE ADENTRO HACIA FUERA

CAPÍTULO VIII

¿CÓMO INFLUIR POSITIVAMENTE EN LOS DEMÁS?

Muchas veces me he preguntado “¿qué requiero para ser una persona más agradable?, ¿tener mejores relaciones con la gente?” Era necesario que naciera con una personalidad, carácter y temperamento entusiasta o un gran sentido de intuición para tener éxito al relacionarme.

EN LAS VENTAS EL ÉXITO DEPENDE DE TU MANERA Y HABILIDAD PARA RELACIONARTE LOS DEMÁS.

El éxito o fracaso en este negocio de las ventas es un asunto de relaciones humanas.

Cuando nos encontramos con una persona de personalidad arrolladora, nos damos cuenta inmediatamente y nuestro ser se identifica inmediatamente con ella. Nos hacen sentir bien y nos elevan a un nivel más alto, finalmente quedamos con un buen recuerdo, un buen sabor de boca, queremos pasar tiempo con ellos y estar a su lado se convierte en una experiencia positiva.

En las ventas el éxito separa al fracaso dependiendo de tu manera y habilidad para relacionarte y comunicarte con los demás. El conocimiento de la gente es incluso más importante que el propio conocimiento del producto, así como tu inteligencia emocional es más importante que tu inteligencia cognitiva, ya que la IE aplicada a las relaciones y en el trabajo te lleva a alcanzar altos niveles en tu desempeño profesional, auto controlas tus emociones, te mantienes motivada y generadora de entusiasmo, saben trabajar en equipo, tienen iniciativa y logras influir en los estados de ánimo de la gente.

Déjame decirte que las personas más eficaces son aquellas que tienen capacidades emocionales individuales y habilidades para trabajar en equipo, son personas que controlan el estrés, se adaptan inmediatamente a nuevas circunstancias y condiciones en su trabajo y tienen la virtud de ser honestos, íntegros, y

responsables. Tienen claridad en sus objetivos, confianza en sí mismos, poder de influir y leen los sentimientos ajenos.

¿Sientes que tienes un bajo coeficiente de inteligencia emocional? No te mortifiques, esta se puede aprender, solo tienes que tener la intención, hacer una introspección de ti, conocerte, autoevaluarte, experimentarte y proponerte a mejorar. Déjame decirte que el proceso no es mágico, ni inmediato, lleva un tiempo, conlleva una autoevaluación propia con un dialogo y comunicación interna de manera profunda, sincera y madura.

Hecho lo anterior conocerás los elementos humanos de aptitudes personales, autoconocimiento, autorregulación, motivación, aptitudes sociales, empatía y habilidades sociales que te llevarán al éxito.

Es muy importante contar con destrezas para relacionarse, ya que es una manera de ver la diferencia en aquellos que se superan a sí mismos y en el negocio. El “don de gentes” es imprescindible; no importa a qué te dediques, dondequiera lo necesitas para salir adelante.

Como vendedores, prestadores de servicios, empresarios o emprendedores, es importante que tomemos en cuenta lo siguiente:

“Toda la vida es prácticamente un trabajo de ventas. Que triunfemos o fracasemos depende en gran medida de qué tan bien estemos motivados y motivemos a los seres humanos con los que lidiamos a que nos compren lo que tenemos para ofrecer”.

El éxito o fracaso en este negocio de las ventas es un asunto de relaciones humanas. Es algo que depende de la clase de reacciones que generemos en nuestros prospectos, clientes, empleadores, compañeros de trabajo y asociados.

Si esta relación es favorable, tenemos gran probabilidad de éxito, si es desfavorable, estamos perdidos. El pecado mortal en nuestras relaciones con las personas es que no valorarlas. No hacemos el esfuerzo continuo de ejecutar aquellas cosas que las harán vernos con buenos ojos, crear en ellos el deseo de trabajar con nosotros y ayudarnos para realizar nuestros propósitos.

En lo personal te puedo decir que los éxitos o fracasos en mi vida han sido por la forma y con quién me he relacionado. Hace tiempo fracasé con un grupo de personas que me vendieron la idea de que eran profesionales en creación y desarrollo de negocios.

Los contraté con los ojos cerrados y trabajé con ellos una temporada, el resultado fue catastrófico: perdí tiempo, dinero y resultó que no eran expertos. No le echo la culpa a ellos, sino a mi decisión y manera de evaluar sus aptitudes.

Creí en ellos, tal vez eran muy profesionales e inteligentes, que no lo dudo ni tantito, el punto es que querían hacer las cosas a su manera, no existía una gran comunicación, no permitían la retroalimentación y como se sentían divas, era difícil trabajar con ellos. Después de retirarme de sus negocios, descansaba mi alma. Hoy en día pienso es

esos eventos por los que pase en mi vida profesional, y con toda sinceridad te puedo decir que las veces que he tenido o que tenía problemas en el pasado, fue por mi falta de inteligencia emocional o de la persona con la que interactuaba. Si no fuera por mis amigos Dagoberto Rodríguez Farías, Carlos Soqui, Edgardo Amaya Romero, Jose Ricardo Iduma Melendrez y otros más, este proyecto no estaría funcionando actualmente. Por ellos, sus críticas constructivas, retroalimentación y sus grandes aportaciones a mi persona, me transformaron en otro ser.

Si no hubiera conocido al Dr. Monteverde, mi psiquiatra, tal vez no habría salido de una depresión que me llevó a tener ataques de pánico y paralizó mi desarrollo profesional. Si no hubiera obtenido el apoyo incondicional y la motivación del Maestro Fermín Gonzalez Gaxiola, no hubiera terminado este libro, lo más seguro es que lo hubiera dejado inconcluso. El me animó, me aconsejó, me ayudó y me motivó a seguir escribiendo.

La finalidad de este apartado es practicar un método eficaz para mantener buenas relaciones y tener éxito. Muchas veces en nuestros procesos de selección de candidatos para ser socios de Verker me he topado con hombres y mujeres sumamente capaces, de capacidad intelectual envidiable, pero una pésima capacidad para relacionarse con los demás. Si los hago socios, estoy condenándolos al fracaso y también a la empresa.

Seamos conscientes de que en la medida que desarrollemos habilidades para hacer relaciones sanas, eficaces y satisfactorias descubrirá que la gente disfruta trabajar con usted, estar a su lado, lo procura y quiere hacer negocios con usted.

En la vida, las habilidades que emplees y las personas con quienes elijas relacionarte determinarán tu éxito o fracaso. He dividido este libro en cinco factores importantes que uno debe tomar en cuenta si realmente quiere influir en la gente. Son los siguientes:

1. Disposición:
¿Tenemos disposición para relacionarnos?
2. Conexión:
¿Estamos dispuestos a enfocarnos en los demás?
3. Confianza:
¿Practicamos la confianza mutua?
4. Inversión:
¿Estamos dispuestos a invertir en otros?
5. Sinergia:
¿Creamos relaciones en las que todos salgamos ganando?

alcanzar el éxito y ayudar a conseguirlo. Para eso me preparé en determinadas habilidades y realicé un trabajo personal de carácter emocional, temperamental y espiritual, con la finalidad de renacer, e iniciar una nueva vida con nuevas aptitudes sociales y emocionales que me llevaran a construir y mantener relaciones buenas, saludables y que me hicieran crecer en el ámbito personal, laboral, de amistades y familiar.

Yo crecí en un hogar disfuncional, con problemas de separación. Debido al ambiente decidí quedarme a vivir con mi padre a la edad de 8 años. Realmente no tuve ejemplo de relaciones saludables.

Sinceramente, durante mucho tiempo vi la vida a través del filtro de mi dolor, abandono, inseguridad y carencias, eso hizo que tuviera una falta de capacidad para conocerme, o tal vez no quería hacerlo, porque no quería recordarlo, me mantuve con malas decisiones, actitudes y relaciones, ni siquiera me conocía a mí mismo y tampoco recibí en mi infancia el ejemplo o la formación para relacionarme con los demás de forma positiva y duradera.

Si he tenido un sentimiento en mi vida que más me duela, es el de soledad, mala autoestima, falta de confianza en mí mismo, falta de fe y de esperanza. Precisamente cuando fallé en mi habilidad para relacionarme con los demás, tuve depresiones y sentimientos de insatisfacción y poca valía.

Esta debilidad me condujo a reflexionar, analizar y aprender determinadas destrezas para construir relaciones excelentes y saludables. Creo que ese es el punto de partida para guiar a la gente a construir relaciones exitosas.

El factor indispensable para mantener buenas relaciones, es querer tener la disposición y sus componentes esenciales están contenidos en los siguientes principios de interacción con los demás:

8.1. FACTOR DISPOSICIÓN

¿ESTAMOS PREPARADOS PARA LAS RELACIONES?

“La persona más útil en el mundo de hoy día es el hombre o la mujer que sabe cómo relacionarse bien con los demás. Las relaciones humanas son la ciencia más importante en la ciencia de la vida”

El día que pensé emprender este negocio, me pregunté: “¿Estás preparado para relacionarte con la demás gente y entablar una relación duradera? ¿Realmente estás capacitado mental y espiritualmente para dirigir, ayudar, entrenar, aconsejar y apoyar a la gente?”.

Sinceramente te puedo decir que en unos aspectos sí, en otros dudé y en otros definitivamente dije que no. Lo quería hacer, y bien, era un requisito indispensable si quería

1. El principio del lente: Quienes somos determina cómo vemos a los demás.
2. El principio del espejo: La primera persona que debemos examinar. Nosotros mismos.
3. El principio del dolor: Las personas heridas hieren a las demás y son lastimadas con facilidad.
4. El principio del Marro: Nunca uses un marro para matar la mosca que está en la cabeza del otro.
5. El principio del ascensor: O asciendes a las personas o las llevas al suelo en tus relaciones.

Si careces de alguno de estos componentes esenciales, no estarás bien preparado emocionalmente para entablar relaciones sanas, verdaderas y duraderas. Lo más factible es que tengas problemas recurrentes al trabajar con otros. Te aseguro que si estás consciente y tienes disposición, podrás hacer y mantener relaciones saludables, sólo sigue estos principios.

8.1.1. EL PRINCIPIO DEL LENTE: QUIENES SOMOS, DETERMINA CÓMO VEMOS A LOS DEMÁS.

Uno no puede separar su propia identidad de

¿Cuál es tu percepción de los demás? ¿Qué lente usas para ver a los demás?

su perspectiva. Todo lo que uno es y todas las experiencias que uno ha tenido dan color

y forma a nuestra realidad. Ese es tu lente y determina lo que tú ves, influenciado por lo que eres.

Esto se debe a que cada uno de nosotros tiene sus propios intereses e inclinaciones, lo que da color a forma de ver las cosas y lo que está dentro de nosotros.

Cuando una persona lleva un mal pasado, sentimiento o color por dentro, tiene una tarea más difícil por delante. La única manera de cambiar cómo vemos la vida sólo se puede dar cuando cambiamos por dentro.

Todos tenemos un marco de referencia personal que consiste en nuestras actitudes, presuposiciones y expectativas sobre nosotros mismos, las otras personas y la vida en general. Estos factores determinan si somos optimistas o pesimistas; alegres o depresivos; confiados o sospechosos; amistosos o reservados; valientes o tímidos.

LOS CINCO ELEMENTOS QUE DETERMINAN CÓMO SOMOS

Genética: Juega un papel muy importante en la constitución de una persona como parte exclusiva y permanece en tu ser aunque no lo quieras.

Imagen personal: Somos como el agua, cada uno anda buscando su propio nivel. Tendemos a sentirnos mejor con personas con nivel de autoestima similar al de nosotros.

Experiencias de la vida: Todo lo que has experimentado en tu vida contribuye a definir quién eres ahora. Nosotros no escogemos las experiencias en la vida, mucho menos las que vivimos en nuestra infancia, pero sí elegimos la carrera que estudiamos, el trabajo que tenemos y la forma de visualizar nuestro futuro, hacia donde vamos, qué queremos y cómo lograrlo.

Si tú, al igual que tu servidor, tuviste una infancia difícil, es nuestra decisión experimentar y razonar sobre una mejor manera de vivir y pensar para reprogramarla

en experiencias buenas, bonitas y saludables que te conduzcan a ser y pensar diferente.

Actitud y decisiones frente a esas experiencias: Quizás no pueda cambiar el mundo a mí alrededor o la gente con la que convivo en casa, en el trabajo o a mis amigos. Pero lo que puedo es cambiar en mi actitud, es lo que percibo, siento y veo dentro de mí y de los demás. Creo que la actitud es la segunda decisión más importante que uno hace en su vida, la más importante es la fe. Tu actitud te edificará o destruirá. No es el resultado de tu nacimiento, circunstancias o cuenta bancaria. Es pura cuestión de tu voluntad para elegir.

Tú eliges qué quieres de la vida, qué vas a hacer, con quién te vas a juntar, cómo serán tus relaciones, etc. Amistades, actividades y capacitación: La diferencia entre la persona que eres hoy en día y quién serás en cinco años radica en la gente con la que te juntas, el tiempo que le dedicas a tus actividades diarias y los libros que leas.

Tu manera de ver a los demás está determinada por quién eres. Si no te gusta la gente, eso dice más sobre quién eres que sobre los demás. Tu punto de vista es el problema, si lo admites con toda sinceridad, no trates de cambiar a los demás, ni siquiera te enfoques en ellos. Es tiempo de enfocarte en ti y meditar al respecto. Si te concentras en conocerte, como resultado empezarás a ver a las personas de una nueva manera, empezarás a interactuar de forma distinta y te cambiará la vida.

8.1.2. EL PRINCIPIO DEL ESPEJO: YO SOY LA PERSONA A LA QUE DEBO DE EXAMINAR PRIMERO QUE A NADIE.

Lidiar con gente complicada es un problema, especialmente si la persona complicada es uno mismo.

¿Te has examinado a ti mismo y asumido la

responsabilidad de tu forma de ser?

Las personas ignorantes con frecuencia dañan su relación consigo mismos y con los demás. Son verdades que debemos aprender de nosotros mismos y no sabemos ni hemos aprendido porque no nos los enseñaron, no hemos tenido la necesidad o estamos muy a gusto en nuestra zona de confort. Pensamos que así somos, así seremos y “que me quieran tal y como soy”. Yo soy la primera persona a quien debo conocer: Debo empezar a tener consciencia de mí mismo y quién soy. No es nada fácil para la mayoría de las personas, pues requiere consciencia intencional, disposición, humildad y mucho trabajo.

Yo soy la persona con quien debo relacionarme bien:

Primeramente debo de conocerme bien, estar consciente de la mezcla de mis temperamentos y mi autoimagen, ya que ésta restringe o potencializa las relaciones saludables que tenga. Una autoimagen negativa impedirá que alcances tus sueños. Y aunque alcances éxito, no será duradero, ya que la persona se bajará al nivel de sus expectativas (reflexiónalo).

Sé tú mejor amigo, valórate, quíete, respétate, agrádate, pero sobre todo cuídate y conócete al 100% procurando tener una relación contigo, se realmente tu mejor amigo, ten la mejor relación y comunicación contigo mismo, se sincero, profundo y maduro al estar en comunicación con tus pensamientos, con tus sentimientos, con tus emociones, identifícalas, es el primer paso.

Soy la persona que me ocasiona problemas a mí mismo: sinceridad con uno mismo

Al mirar el pasado me doy cuenta de que mi manera de pensar, sentir e identificarme con muchos acontecimientos y sucesos fue por voluntad propia, porque me obsesioné con los problemas y al final me hice daño y a los demás. Realmente por ignorancia fui mi propio obstáculo.

Es importante ser sinceros al mirarnos en el espejo, reconocer y admitir todo lo que nos pudo atar a un sufrimiento que nos impidió

avanzar. Y si avanzaste, tal vez no fue a plenitud. Acéptate tal como eres, conócete y no seas el obstáculo más grande para alcanzar tu éxito, libérate de ser tu propio enemigo y mírate para que estés dispuesto a cambiar. Haz tu propio inventario moral con toda sinceridad, libérate de tus defectos de carácter para que puedas ser otra persona y alcanzar un nuevo despertar espiritual.

Yo soy la primera persona a la que debo cambiar: superación personal

Este es un proceso de aprendizaje y es un placer percibir conscientemente la transformación constante de uno mismo. A muchos nos es difícil cambiar, mucho más si no estamos acostumbrados al cambio, tomar decisiones y ser autoconscientes. Una cosa es cómo pensamos que somos, otra cómo actuamos realmente y otra cómo nos ve la gente. Es difícil cambiar porque somos dominados por nuestro ego, nuestras experiencias guardadas en nuestro subconsciente, nuestro carácter, creencias, forma de pensar y temperamento.

Es difícil poner en práctica lo supuestamente correcto. ¿Cómo le podemos hacer para cambiar? Yo en lo personal batallé mucho. Estoy consciente de que es una lucha día a día, es poner en práctica el autodomínio, la voluntad y el deseo para trabajar día a día en convertirnos en mejores seres humanos. Las personas cambiamos porque nuestra forma de ser nos ha ocasionado infinidad de problemas y estamos conscientes, tocamos fondo, nos hartamos de cómo somos o aprendemos. Bajo estos supuestos el ser humano empieza su proceso de transformación, el trabajo más difícil del ser humano, “el cambio”.

Empieza por ti mismo

“Cuando yo era joven y libre y mi imaginación no conocía límites, soñaba con cambiar el mundo. A medida que me fui haciendo mayor y más prudente, descubrí que el mundo no cambiaría, de modo que acorté un poco la visión y decidí cambiar solamente mi país”. Pero eso también parecía inamovible. Al llegar a mi madurez, en un último y

desesperado intento, decidí avenirme a cambiar solamente a mi familia, a los seres que tenía más próximos, pero ¡ay!, tampoco ellos quisieron saber nada del asunto.

Y ahora que me encuentro en mi lecho de muerte, de pronto me doy cuenta:

<<Sólo con que hubiera empezado por cambiar yo mismo», con mi solo ejemplo habría cambiado a mi familia.>>

Y entonces, movido por la inspiración y el estímulo que ellos me ofrecían, habría sido capaz de mejorar mi país y quién sabe si incluso hubiera podido cambiar el mundo.

Yo soy el primero que puede hacer una diferencia: responsabilidad personal

Si quieres lograr tus propósitos, ten tu propia visión y estrategia para alcanzarlos, sólo es cuestión de pensar, desear, accionar y afilar la sierra contantemente y asumir tu propia responsabilidad día a día.

“Antes de salir de casa todos los días vete en el espejo de pies a cabeza y examínate con mucho cuidado, pues esto es lo que verán tus clientes, esposa e hijos; eso es lo que transmitimos, sal a la calle a dar tu mejor cara”. Atentamente, Verker, tu familia, tus clientes y la sociedad, queremos que des felizmente lo mejor de ti para cumplir tus anhelos.

Por eso dicen que todas las batallas importantes de nuestra vida se libran y ganan dentro de nosotros mismos. Mi consejo es que no retoques o simules un trabajo personal de ti mismo, todos tenemos defectos y actitudes incorrectas o aborrecidas. Deja de culpar a los demás y agarra el toro por los cuernos. Trabaja duro contigo, reconoce tus fallas y

esfuérzate en resolver los asuntos que te causan problemas internos y externos, esto te llevará a mejorar lo que ves.

8.1.3. EL PRINCIPIO DEL DOLOR:

LAS PERSONAS HERIDAS LASTIMAN A LOS DEMÁS Y ELLAS SON LASTIMADAS CON FACILIDAD.

¿Hieres a las personas o ellas te hieren muy fácilmente? Siempre que nosotros o alguien dice algo hiriente, tienes que ir más debajo de la superficie, esa es una verdad del dolor. Para entender este principio y mejorar tu trato con los demás, debes tener presentes estas cuatro verdades:

Existen muchas personas heridas: Uno de cada cuatro sufre un desequilibrio emocional, el hecho de que mucha gente viva con heridas sin sanar no es algo nuevo. No hay peor tormenta que la que uno arma en su cabeza. No sigas alimentando profundamente más tus heridas, libérate, perdona, olvida, la vida es para vivirse plenamente.

Las personas heridas con frecuencia hieren a las demás: Cuando una persona herida explota es en respuesta a lo que le sucede en su interior más que a su alrededor.

Las personas heridas con frecuencia son heridas por los demás: Las personas con dolores emocionales reaccionan muy exageradamente y tienden a ser sobreprotectoras. Intentan ejercer una influencia desmedida y se identifican con querer controlar a las personas y sus relaciones.

Para solucionar nuestros problemas y dolores internos debemos sacar las astillas en nuestro corazón. Si no las quitas, tu alma nunca sanará, y es indispensable que la saques, pues está herida se encuentra en lo más profundo.

Las personas heridas se hieren a sí mismas:

El que no puede perdonar a otros derriba el puente que él mismo debe cruzar.

Si quieres viajar lejos, cómodo y ligero, despójate de tus celos, envidias, faltas de perdón, egoísmo, lágrimas y resentimientos. La gente que no ha superado su dolor tiene dificultad para hacerlo y en consecuencia reacciona diferente de la gente normal. Una persona herida está menos dispuesta a cambiar, admitir sus fallas, discutir los problemas, aprender de otros, resolver los problemas y camina por la vida con demasiado equipaje, enojada, resentida, confundida e infeliz.

Al tratar con una persona herida, te aconsejo lo siguiente:

No lo tomes como algo personal: Las personas heridas encuentran ofensas donde no las hay.

Busca el problema más allá de la persona: Uno debe estar dispuesto a tratar de ver más allá de la persona y sus acciones hirientes para ver cuál es la causa de su dolor. Si no puedes descubrir la fuente del problema, el sólo hecho de verlo desde esta óptica nos ayudará a entender y abordar a las personas con mayor compasión. Aprende a tener compasión y misericordia de las persona de manera amorosa, no para que los estés criticando, juzgando o comparando, eso no se vale, se generoso, maduro y perdona.

Mira más allá de la situación: Existen situaciones que nos incomodan y muchas veces nos cuesta trabajo superar. No importa lo que te suceda a ti, sino lo que sucede en ti. Trata de elevarte por la turbulencia emocional que la otra persona o tú puedes generar y practica el autocontrol.

No añadas a su dolor: Existe una inclinación natural a que muchas personas contrarresten fuego con fuego y dolor con dolor para desquitarse. Un hombre consumado por la venganza mantendrá siempre las heridas frescas. Es mejor perdonar y seguir adelante. El día que lo empieces a hacer o que te des

cuenta de que ya no eres vengativo, que te mantienes a la defensiva, eres rencoroso o resentido, percibirás que tu recuperación está en marcha, tu proceso de transformación empezó, lo místico está empezando a influir en tus adentros.

Ayúdales a encontrar ayuda: Siempre mantente dispuesto a echar la mano.

¿Qué hacer si uno es la persona herida? Si tu respuesta es que sí a la pregunta al inicio de este capítulo de ¿Hieres a las personas o ellas te hieren con demasiada facilidad? debes estar dispuesto a trabajar en tus problemas y superar tu dolor. Esta es la clave, pero déjame decirte una cosa: no hay cura instantánea, sólo alivios momentáneos como: estallar con improperios, alcohol, comida, sexo, drogas o cualquier cosa para mitigar el dolor.

Este trabajo es el más difícil que tendrás que realizar en tu vida. Tienes que tener la firme voluntad de hacerlo, darte cuenta de tus defectos de carácter y las debilidades de tu propio temperamento. Recuerda los errores que cometiste en el pasado para pedir perdón cuando sea posible y está dispuesto a enfrentar cualquier situación, por más dolorosa que parezca, con acción y manos a la obra.

Este es un trabajo místico, espiritual, de meditación, oración, madurez y contemplación; de hábitos que nos hicieron sentir mal, pero te aseguro que en tu labor consciente encontrarás un nuevo despertar espiritual, la luz y la conversión de tu ser. Te traerá las satisfacciones más placenteras de su vida.

En mi caso, cuando estuve dispuesto a cambiar y ser otra persona: para salir del atolladero en el que me encontraba me refugié en la libroterapia, audiolibros, una vida espiritual, ejercicio, yoga, meditación, oración, clases de biblia, un coach, un terapeuta y un psiquiatra. Por eso digo que no es fácil, todo cambio dependerá de lo que hagas, en que ocupes tu tiempo, tu disciplina, con quien te juntes, que leas y hagas, los

cambios y los resultados dependerán en que dediques tu tiempo, pero cuando estás dispuesto a hacerlo y percibes esos cambios, será lo más valioso de la vida.

8.1.4. EL PRINCIPIO DEL MARTILLO: NUNCA USES UN MARTILLO PARA MATAR LA MOSCA PARADA EN LA CABEZA DE OTRO.

Deja atrás la necesidad de ganar discusiones, de tener la razón, de imponer un criterio o aparentar que eres más inteligente con quienes interactúas. Suena fácil, pero no lo es, tienes que dominar tu ego.

En lugar de tratar de demostrar que tienes la respuesta correcta, mejor cámbiala por la actitud correcta y verás cómo se acabarán los problemas con tu esposa, hijos, hermanos, compañeros de trabajo y con quien quieras tener relaciones duraderas.

De hoy en adelante deberás hacer un esfuerzo por iniciar la conexión siempre que estés por entrar en conflicto con alguien o cuando sientas esa necesidad, de seguro la vas a percibir y por lo regular nos pasa con personas cercanas. ¿Te suena? Cuando lo sientas te recomiendo que recuerdes esto:

Obtén primero y escucha toda la información: No seas de los que contesta antes de escuchar o de que terminen de contarte un problema, nos pasa a las personas de carácter fuerte.

Por tal motivo debemos hacer lo siguiente: escuchar, hacer preguntas, volver a escuchar, hacer más preguntas, escuchar un poco más y por último responder. Esto permite dar respuestas pacientes y adecuadas.

Tiempo oportuno: El arte de la conversación no consiste sólo en decir lo correcto en el lugar correcto, también en no decir lo incorrecto cuando nos sentimos tentados a decirlo. Con esto me refiero que si tú no te disculpas en el momento correcto tras ofender a alguien, te

arriesgas a perder la relación, más si es por motivos egoístas.

Tono: La gente responde a nuestras actitudes, acciones y gestos más que a nuestras palabras. Muchos problemas comienzan porque las personas utilizamos un tono de voz incorrecto. Te puedo asegurar que la sutil respuesta derriba la ira, pero la palabra altisonante hace subir el furor. Me imagino que te resulta familiar.

A la próxima que alguien te hable con aspereza, responde con bondad y amabilidad. Lo más probable es que la persona que te hablo enojada cambie de actitud, baje el tono y reconozca que perdió los estribos.

Temperatura: Si la reacción es peor que la acción, el problema se empeora. Si la reacción es menor que la acción, el problema tiende a resolverse o por lo menos queda igual.

CAMBIA TU MARTILLO POR UN GUANTE DE TERCIOPELO SI ANDAS EN BUSCA DE ÉXITO PROFESIONAL.

Si deseas tener un trato más suave con la gente, considera estos consejos:

Deja el pasado en el pasado y no lo saques a colación por otros motivos

Pregúntate: ¿Es mi reacción parte del problema? No empeores las cosas con reacciones exageradas.

No olvides que las acciones se recuerdan mucho tiempo después de que las palabras han sido olvidadas: Tu forma de tratar a la gente permanecerá en ella mucho más tiempo que las palabras específicas que dijiste. Actúa conforme a este principio.

NUNCA PERMITAS QUE LA SITUACIÓN IMPORTE MÁS QUE LA RELACIÓN

Trata a tus amigos, clientes y seres queridos con amor incondicional. Debemos aprender a querer a la gente sin juzgarla ni criticarla, sin

anunciar sus pecados.

Admite las ofensas y pide perdón: Es la mejor manera de corregir nuestras faltas.

Si realmente quieres saber cómo tratar a la gente, pasa el espejo a tus colegas y familiares, ellos te conocen a la perfección. Es un autodiagnóstico original, genuino y verdadero. Invítalos a que te digan qué ven en ti; descubrirás cómo tratas a los demás. Te sorprenderás, este ejercicio lo haremos en el siguiente capítulo.

8.1.5. EL PRINCIPIO DEL ASCENSOR: ENALTECES A LAS PERSONAS O LAS ARRASTRAS EN TUS RELACIONES.

Podemos elevar a los demás o llevarlos al suelo en nuestras relaciones ¿Qué dirá la gente de ti? ¿Que los elevas o que los arrastras?

Tu ciudad, país y el mundo se mueren por falta de aprecio y todos tenemos hambre de reconocimiento y halagos. Actualmente no lo llevamos a cabo, yo te aconsejo empezar a rodar el balón y ser el primero en comunicar mensajes positivos a tus semejantes.

“Así como hemos de rendir cuentas por cada palabra inoportuna, lo haremos también por cada silencio innecesario”.

¿QUÉ CLASE DE PERSONA ERES TÚ?

Existe la gente que valora a los demás y les aligeran la carga al elevarlos o les restan valor a los demás al pensar sólo en sí mismos y arrastran a la gente en el proceso. Por tal motivo considero que existen cuatro tipos de personas en cuanto a relaciones se refiere:

Algunas personas añaden algo a la vida y las disfrutamos: Son aquellas que ayudan a los demás, les hacen la vida más agradable y placentera intencionalmente. Dan de sí mismas y se proponen ayudar y hacer algo por los otros. Fíjate la meta de ser un amigo

de la humanidad. La amistad consiste en un oído dispuesto a oír, un corazón comprensivo y bondadoso y una mano que ayude.

Algunas personas sustraen algo a la vida y las toleramos: En las relaciones y los negocios no es lo mismo dar que recibir. Recibir es más fácil; dar y repartir, mucho más difícil. Es como diferencia entre construir algo y derribarlo.

Algunas personas multiplican algo en la vida y las valoramos: Seguramente conoces a ese tipo de gente, esa gente que ayuda con un nivel multiplicador, personas intencionales, estratégicas y capaces. Son personas que han estado en tu vida y te han apoyado incondicionalmente. En mi caso personal, he contado con ese tipo de gente que no escatima su tiempo en darme lo mejor de sí con la finalidad de verme salir adelante y triunfar. Personas como Dagoberto Rodríguez, Carlos Soqui, Edgardo Amaya y Jose Ricardo Iduma Melendrez, Fermín Gonzales Gaxiola y Ana Carolina Araiza Rebeil, mi esposa. Han sido personas excelentes en su campo de acción. Valoran la asociación estratégica, generan ideas grandiosas, me han ayudado a agudizar mis talentos, mi visión de las cosas y maximizar mis fortalezas. Unas me ayudaron desinteresadamente y otras con su ejemplo y ayuda me ayudaron en mi proceso de cambio.

Algunas personas dividen algo en la vida y las evitamos: Son personas hirientes que quieren verse o sentirse mejor como sea y para lograrlo tratan de hacer que a otra persona le vaya peor que a ellos. Como resultado dañan relaciones y causan desastres en la vida de la gente. Un amigo debe soportar las debilidades de su amigo, no hacerlas más grandes de lo que son. Eleva a los demás a un nivel más alto.

Tatúate esto en la cabeza: “Yo quiero ser una influencia positiva en la vida de los demás, y la verdad es que lo realizaré, yo quiero elevar a la gente y añadir valor a su vida. Lo practicaré el resto de mi vida y por tal motivo me comprometo a lo siguiente:”

ME COMPROMETO TODOS LOS DÍAS A SER ALENTADOR

Conozco la diferencia entre herir y ayudar: Cambia el ceño fruncido por una sonrisa, una crítica por una palabra amable, una indiferencia por una ayuda desinteresada, un silencio por palabras de aliento.

Aplica lo positivo en un ambiente negativo: Sé un instrumento de cambio, paz, amor, bondad y servicio.

La vida no es un ensayo: Pasarás por este mundo nada más que una vez. Por eso, cualquier bien que pueda hacer o cualquier bondad que pueda mostrar a cualquier semejante, déjame hacerlo ahora. No puedo postergarlo ni descuidarlo, pues no volveré a pasar por aquí otra vez.

Tú tienes la oportunidad de empezar a elevar a los demás, para esto no se necesita ser rico, inteligente ni genio. Sólo ten la intención de elevar a los demás con una acción, un gesto o una palabra.

8.2. EL FACTOR CONEXIÓN

Todos los seres humanos requerimos conectarnos con los demás, esta necesidad

¿Estamos dispuestos a enfocarnos en los demás?

nace de sentirse identificado con un grupo, sentir amor, pertenencia, sentimientos de soledad, aceptación o el deseo de éxito en los negocios.

Es importante conocer los principios de interacción.

“Yo estoy aquí para un fin determinado, necesito de la gente y la gente necesita de mí, voy a recorrer un camino de gran distancia y quiero terminar bien la carrera de la vida”



1. Principio de perspectiva: El mundo está compuesto por más seres humanos.
2. Principio del intercambio: No pongas a la gente en tu lugar, ponte en el lugar de los demás.
3. El principio del aprendizaje: Toda persona que conocemos nos enseña algo.
4. El principio del carisma: Todos nos interesamos en la gente que se interesa en nosotros.
5. El principio del número 10: Creer lo mejor de la gente resalta lo mejor de ella.
6. El principio de la confrontación: Interésate en la gente, deja atrás la confrontación.

8.2.1. EL PRINCIPIO DE LA PERSPECTIVA: TODOS SOMOS IGUALES ANTE LOS OJOS DE DIOS.

Tendemos a centrarnos en nosotros, pensar en nosotros y sólo servirnos y atendernos a nosotros. Como dicen en el pueblo: “El que viene atrás que arree” o “cada quien se rasca con sus propias uñas”. Esta postura egoísta y desinteresada dificulta nuestra manera de convivir y con los demás. Si consideras estos elementos, mejorará tu comportamiento y por ende tu interacción con los demás, además lo disfrutarás.

Perspectiva: Dicen que amor con amor se paga, igualmente, ayuda con ayuda se paga. La cuestión es que nos cuesta seguir este comportamiento naturalmente. Toma en cuenta que al ayudar a los demás también te ayudas a ti mismo, ya que también recibirás ayuda de quien ayudas.

Cuando uno es egoísta, el único que lo acompaña y ayuda es uno mismo. En cambio,

si uno ayuda a una docena de personas con sus problemas, tendrá una docena de personas dispuestas a trabajar por uno y ayudarle.

Madurez: Llega cuando sales de tu individualidad, cuando piensas que todos necesitamos de todos, tienes una visión trascendente de la vida y deliberas:

La madurez real consiste en entender que el mundo no gira a tu alrededor y tenemos una perspectiva mayor de la realidad y la forma de comportarse y convivir con los demás.

Responsabilidad: Uno debe dejar atrás la idea sentirse merecedor, de “primero yo, después yo y siempre yo”, deja de utilizar tu posición para beneficio personal. Las personas maduras y líderes responsables tienen una actitud de “primero los demás”, sirven a los demás, son un ejemplo. Ellos entienden que para triunfar en equipo deben dar prioridad a los demás.

Debemos abrir los ojos a la realidad de la vida

Para conseguirlo debemos salir de nuestro pequeño mundito. Durante mucho tiempo pensé que la ciudad donde vivo era la capital del mundo, me di cuenta de que no lo era hasta que salí y visité otras ciudades. Lo mismo pasó con mi visión de las personas, mi manera de ser, mi capacidad y mi forma de percibirme. Debemos dejar el ego, dejar de pensar sólo en nosotros mismos y mirar hacia fuera, de lo contrario te sentirás inquieto y ansioso. Ningún hombre vive más engañado que el egoísta, pues éste vive aislado y separado de la gente.

8.2.2. EL PRINCIPIO DEL INTERCAMBIO: EN VEZ DE EXIGIR COMPRENSIÓN, DEBEMOS ESFORZARNOS POR COMPRENDER A LOS DEMÁS.

Debemos aprender a tomar en cuenta el punto de vista de los demás. Si yo quiero que la gente piense como yo, me arriesgo a

perder la tranquilidad, la cabeza y a la propia gente. En la vida uno llega lejos y con amigos en la medida en que sea amigo, bueno con niños y jóvenes, compasivo con los ancianos, solidario y bondadoso con los necesitados y los que luchan, pero sobre todo tolerante hacia débiles y fuertes. En algún momento de la vida tú fuiste o habrás de ser todo eso. Nuestra manera de tratar a los demás se deriva de la perspectiva que tengamos de ellos. El problema estriba en que ver las cosas desde la perspectiva del otro no es algo normal y natural para nosotros.

Por naturaleza no nos vemos a nosotros mismos y a los demás de la misma forma. Nos vemos a la luz de nuestras intenciones, pero medimos a los demás de acuerdo a sus acciones. Nos juzgamos a nosotros mismos según lo que nos sentimos capaces de hacer, mientras que a los demás los juzgan por lo que han hecho.

Lo siguiente es muy importante: Cuando fallamos en ver las cosas desde la perspectiva del otro, fallamos en nuestras relaciones. Pero si hacemos un esfuerzo en ver las cosas desde el punto de vista de los demás, desaparecería el 85% de nuestros conflictos interpersonales. Y si aprendemos a ver las cosas desde la perspectiva de los demás, tendremos éxito con los demás en nuestras relaciones. Si nos ponemos en el lugar de los demás en lugar de tratar de ponerlos a ellos en el nuestro, cambiará nuestra manera de ver la vida y vivirla.

8.2.3. EL PRINCIPIO DEL APRENDIZAJE: CADA PERSONA QUE CONOCEMOS TIENE EL POTENCIAL DE ENSEÑARNOS ALGO.

Debemos tener la actitud, humildad y sabiduría de pensar que todo el mundo tiene algo que compartir y enseñarnos, pero esto sólo puede suceder con la actitud correcta.

Es importante autoevaluarse, ver qué tipo de persona es uno y qué tipo de actitud toma

ante los demás, por ejemplo, uno puede tomar la siguiente actitud:

Actitud arrogante: Nadie puede enseñarme nada.

Uno debe tener apertura para aprender de todos. Si tomas la postura de que nadie te va a enseñar porque está viejo, era burro en la escuela, aparenta ser ignorante o menos, déjame decirte que el único obstáculo que existe entre ti y la disposición de aprender de los demás es tu actitud.

Actitud ingenua: Si yo no hubiera tenido a mí alrededor amigos, coach, maestros y asesores, no estaría en este negocio ni hubiera llegado a esta posición en mi vida.

No quiero decir que he escalado alto, sino que desde este modesto trabajo he tenido la oportunidad de crecer, ampliar mi horizonte, salir del rancho y ofrecer mis servicios fuera de mi ciudad. Empecé a ver diferente a la gente cuando comprendí que aprendía más de lo que me imaginaba de los demás.

Actitud educada: Todos me pueden enseñar algo, trátase de una lección aprendida, una observación o una experiencia de vida.

Si los científicos no tomaran en cuenta los conocimientos y avances de sus antecesores, poco podrían hacer con sus propios recursos. Esto nos puede pasar a nosotros mismos si no tenemos una actitud y humildad educada.

Esta es la posición y actitud correcta para aprender de los demás, Verker desea hacer del autoaprendizaje una ventaja dentro de nuestra red de asociados. Si logramos que nuestros socios hagan del aprendizaje una meta, nunca se nos acabará la gasolina mental, la motivación y la innovación constante dentro de la empresa. Debemos estar conscientes de que todos tenemos algo que aportar con nuestros dones, capacidades, habilidades y conocimientos que podemos enseñar a los demás. Recuerda que de pupilos pasaremos a aprendices por algún tiempo y con el tiempo a maestros. Si valoras a la gente estarás dispuesto a aprender de ella más de lo que te imaginas.

Si realmente quieres aprender, crecer en tu campo de acción y convertirte en un profesional, es necesario que encuentres personas que te puedan ayudar a crecer como expertos, pensadores creativos, gente exitosa, productiva e inspiradora para avanzar al siguiente nivel. Es importante que definas qué quieres aprender y en qué área superarte, de esa manera identificarás en qué te tienes que preparar, la gente que debes conocer y con cuál relacionarte. Así aprenderás sus fortalezas, habilidades y contarás con una relación para despejar dudas cuando gustes. Cuando estés en un lugar y te topes con una persona de la que sientas que puedes aprender algo, pregunta, jamás te quedes callado. El aprendizaje empieza con el acto de escuchar, pero no termina allí, necesitas preguntar, recibir retroalimentación y cambiar tu forma de pensar, de lo contrario no estás creciendo.

8.2.4. EL PRINCIPIO DEL CARISMA: LA GENTE SE INTERESA EN LA GENTE QUE SE INTERESA EN ELLOS.

La gente se interesa en las personas que se interesan en ellas.

Tú puedes hacer más amigos en dos meses interesándote en otros que en dos años tratando que se interesen en ti. Pregúntate: “¿acostumbro a enfocarme en los demás y sus intereses o sólo en lo mío?”.

En la actividad de vendedor es muy importante enfocarse en los demás, pues una de nuestras fortalezas es lograr caerle bien a la gente y para eso debemos enfocarnos en las siguientes acciones y actitudes:

Muestra un interés genuino en los demás:

Esto significa que debemos saludar y despedirnos, procura tener un estilo fino, amable y genuino. A las personas no les importa qué haces, cuanto sabes o cuánto dinero tienes, hasta que te intereses en ellas y vean tu forma de tratarlas y demostrar que te importan.

El éxito social no depende de cuánto poder, educación, o experiencia poseas. La gente responderá de forma más favorable si le demuestras que te importa.

Sonríe: Sólo hazlo y verás qué tanta gente atraes y voltea a verte. Si esto viene acompañado de buenas palabras, mejores serán los resultados.

Apréndete los nombres de la gente: Genera muy buena impresión y es una prioridad practicarlo.

Sé un buen oyente, alienta a los demás a hablar de sí: Sólo escucha sinceramente, con todos los sentidos.

Habla en términos de los intereses de la otra persona: Para ganar en las relaciones una persona necesita hablar en términos de los intereses de la otra. Trata a los demás como quieran ser tratados, si lo prácticas será imposible equivocarte en la interacción personal.

Haz sentir a la gente importante con sinceridad: Trata a la gente con amor genuino, valórala y hazla sentir importante. En esta

profesión uno debe tomar iniciativa, acercarse a las personas y establecer una conexión significativa. Es una forma de galantear, una fortaleza que debemos accionar y poner en práctica. Desarrolla esta habilidad, ponla en práctica y pronto llegarás a tener carisma.

8.2.5. EL PRINCIPIO DEL NÚMERO 10:

CREER EN LO MEJOR DE LA GENTE CASI SIEMPRE SACA A RELUCIR LO MEJOR DE LA GENTE.

Todas las personas tenemos algún potencial:

Si cualquier persona cree en sí misma, tiene seguridad, puede alcanzar su potencial y convertirse en el ser único e irrepetible que fue creado para ser. Estas son cinco cosas acerca de la gente:

Todo el mundo quiere ser alguien: Todos en nuestra vida queremos ser o sentirnos importantes para algo, tenemos deseo y anhelos. Incluso el que no lo demuestra o dice no querer ser alguien, lo desea.

Hasta que no muestras genuino interés en alguien: La gente se abre para recibir lo que le ofreces.

Todos necesitamos de alguien: Si puedes elogiar a la gente hazlo, la gente lo siente después de vivir una experiencia de ese tipo. Muchas cosas no las podríamos lograr si no sintiéramos el apoyo, una palabra de aliento, alguien que eleve nuestra autoestima y confíe. Todos necesitamos la ayuda de otros y que nos tengan fe.

Cuando tú ayudas a alguien: Los beneficios son exponenciales hacia otras personas, transformas gente, aunque no lo creas.

Es mejor creer: Cree en la gente y enfócate en ver lo mejor de cada persona, que sea una de tus fortalezas más grandes. También debes ser lo suficientemente maduro para darle a la gente cuando ésta necesite, que

no se convierta en una debilidad y sea contraproducente.

Si te catalogas como una persona que no tiene fe en los demás, considera lo siguiente:

Ser defraudados por unos cuantos no debe impedir creer en la gente: Puede suceder que te hayan lastimado o defraudado en el pasado, ya sea en una relación, una amistad o un negocio. Por supuesto que son sucesos lamentables, pues producen tristeza, enojo, frustración y hasta depresión en algunos casos. Lo más importante es visualizar una vida donde estas situaciones no afecten tu futuro. Si te han afectado, te sugiero que lo trabajes, perdones y olvides, te será de gran utilidad. Quedarte patinando en un resentimiento no te deja avanzar y al único que afecta es a ti. Sé un experto en superar las adversidades y continua luchando por lo que realmente quieres, los proyectos, tus objetivos y metas siempre ayudan a olvidar lo negativo, mantente ocupado y lo veras.

Un corazón que confía tiene salud emocional: Confiar en ti mismo y los demás da salud y bondad. Enfócate siempre en lo positivo.

Nos comportamos conforme a nuestras creencias: Si no te gusta la gente o no crees en ella, te será muy difícil aparentarlo. Si quieres que confíen en ti y te valoren, primero necesitas valorarla.

El trato: Trata a la gente como parece ser y le harás daño, trátala como si ya fuera lo que podría llegar a ser y le harás aquello que debería ser.

8.2.6. EL PRINCIPIO DE LA CONFRONTACIÓN: INTERESARSE EN LAS PERSONAS DEBE DE PRECEDER A CONFRONTARLAS.

El conflicto es como el cáncer: la detección temprana incrementa la posibilidad de un resultado favorable. Se una persona sensible a tus emociones, sensaciones y sentimientos

y poco a poco empezaras a comprender que el autocontrol te generara más beneficios que ser arrebatado en la toma de decisiones incorrectas o de las cuales te puedas arrepentir mas adelante.

Librarnos de la muerte y la confrontación es imposible. Las relaciones personales, convivencia, diversidad de temperamentos, intereses, formas de reaccionar y preferencias hacen que no nos podamos escapar de estos incidentes. Muchas veces nos identificamos tanto con esta forma de ser que se convierte en un destino y nuestro deporte nacional. Queremos ganar de todas todas para sentirnos triunfadores, y tal vez pase que lo único que logremos sea pasar por la alfombra roja para ser acreedores al trofeo del desprecio, la soledad y el mote de la glorieta, donde todo mundo te quiere sacar la vuelta.

Debemos tener muy claro que en las relaciones personales pasa lo siguiente:

El conflicto es inevitable: Sólo lo puedes evitar viviendo en la luna, que actualmente es imposible o vivir como ermitaño, que para el caso no tiene sentido leer o estudiar, pues no te interesaría nada de lo que tratamos de enseñar en este libro.

La confrontación es difícil: Muchas veces en nuestro negocio, matrimonio, con un hermano y con uno mismo vivimos en guerra continua. El problema más grande es que no sabemos dialogar y confrontar serenamente esas situaciones y las posponemos, se hacen más grandes y el cumulo de resentimiento, dolor y coraje se acrecienta.

¿Sabes por qué no dialogamos para solucionar los problemas? Simplemente porque no sabemos y no estamos preparados, asimismo no tenemos técnicas que nos lleven a resolver los problemas favorablemente. Lo que comúnmente pasa la mayoría de las veces es que terminamos más peleados y enojados de lo que estábamos o lo que queríamos arreglar no queda acordado en

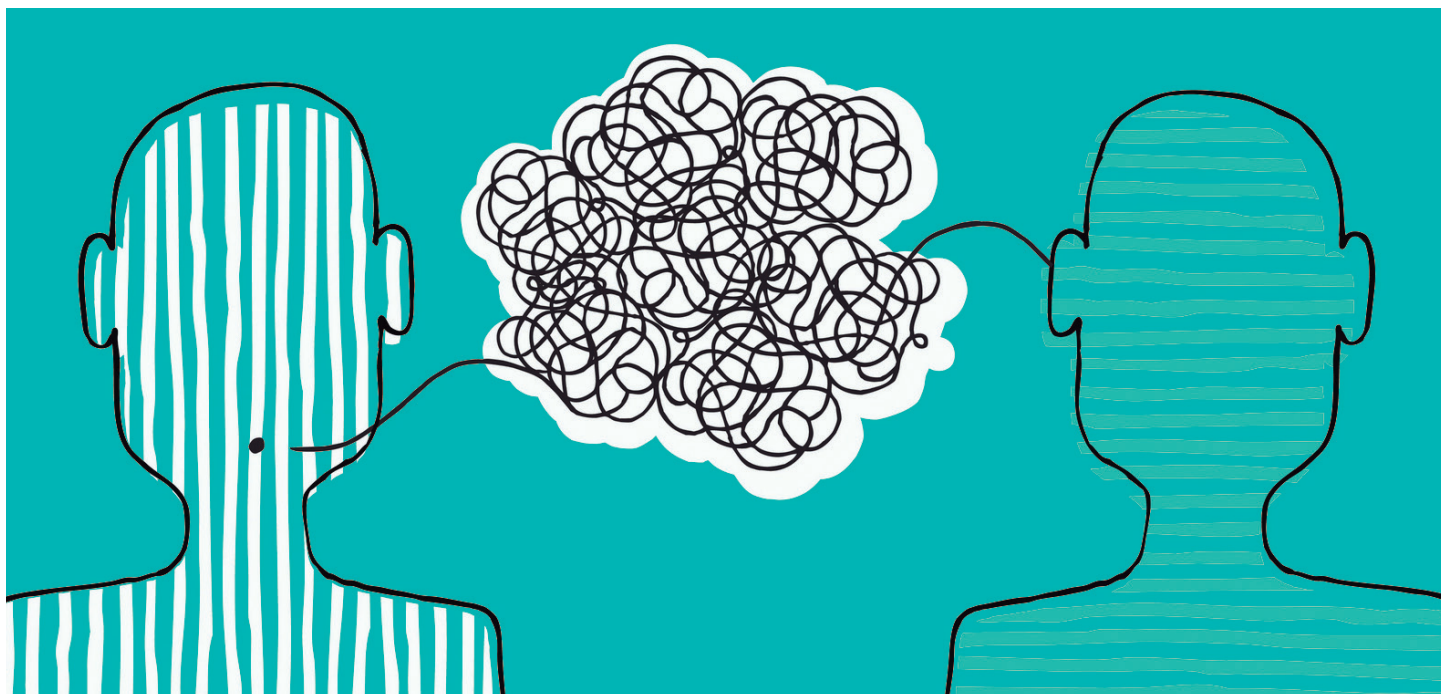
buenos términos. ¿Sabes por qué? Por qué no tenemos una comunicación o relación con nosotros mismos y con la gente que nos rodea o con la que tenemos tratos de forma madura, sincera y profunda, si logras practicar este tipo de comunicación las cosas cambian por arte de magia.

La manera como manejemos nuestros conflictos determinará nuestro éxito en las situaciones difíciles. Este es un punto para reflexionar, piensa en lo que te ha sucedido, cuando te has peleado, enojado, cuando no llegas a acuerdo y veras que muchas veces es precisamente el manejo inadecuado el que te llevo a tomar una mala decisión, a empeorar las cosas.

TE ACONSEJO QUE PONGAS EN PRÁCTICA ESTOS CONSEJOS SI REALMENTE QUIERES UNA SOLUCIÓN A TUS PROBLEMAS:

- ▶ **No trates de ganar cueste lo que cueste:** La gente confronta como si se tratara de un duelo. Quiere resolver los problemas de forma rápido, brutal y fulminantemente.
- ▶ **Afróntalo:** Actúa como si la persona estuviera frente a ti, escúchala con todos los sentidos y vela a los ojos.

- ▶ **Sé maduro:** No rezongues ni te hagas la víctima.
- ▶ **No lleves la cuenta de todo:** Debes ir dispuesto a resolver un conflicto y no agravarlo con una lista de detalles pasados. No seas aparte de histérico (a) histórico
- ▶ **No trates de imponer tu autoridad:** Sé humilde y ponte en el lugar del otro.
- ▶ **No saques la bandera blanca en señal de rendición:** Esto significa darse por vencido y no resolver el problema definitivamente. Seguramente volverá a surgir de nuevo... Enfréntalo y resuélvelo con madurez.
- ▶ **Las confrontaciones no son complicadas desde el punto de vista intelectual, pero emocionalmente pueden serlo:** Para llegar a una solución se necesita humildad, sinceridad y dedicación.
- ▶ **Confronta a la persona a sólo si es una persona que te interesa:** Si es una relación personal, familiar, de amistad, profesional o de trabajo, te aconsejo llevarla a cabo y tener presente el interés del otro. Y confronta con la idea de alcanzar la victoria para ambas partes.
- ▶ **Reúnete con la(s) persona(s) lo más pronto posible:** Nunca rehúses ni des



la espalda a este tipo de situaciones. No estafes en tu trabajo, a tus amigos o esposa y te sientas cómodo. No trates la irresponsabilidad irresponsablemente; sólo empeora la situación.

- ▶ **Procura el entendimiento antes que el acuerdo:** Dice el dicho que la persona que emite su opinión antes de entender es un ser humano, pero la persona que emite un juicio antes de entender es un necio.
- ▶ **Puntualiza el asunto:** Debes abordar a la gente de manera positiva y describir tu posición. Di lo que crees y describe el problema que se ha ocasionado en tu opinión. Abstente de hacer conclusiones o emitir un juicio.
- ▶ **Expresa cómo te sientes:** Si las acciones de otra persona te provocan enojo, frustración o tristeza, exprésalo con claridad y sin acusaciones.
- ▶ **Alienta a una respuesta:** No todo mundo tiene la capacidad de hablar, muchos prefieren el silencio y tampoco tienen el valor de ser directos y francos. Tal vez no les interese tocar el tema porque se enojan, se sienten culpables o no quieren compartir contigo esos sentimientos. Tú debes motivarlos, si no, es difícil salir del problema.
- ▶ **Una confrontación exitosa cambia a las personas, entabla buenas relaciones y soluciona problemas.** Debemos actuar inteligentemente, no creernos inteligentes. Sólo esto permite resolver las cosas.

8.3. EL FACTOR CONFIANZA: LA CONFIANZA ES EL FUNDAMENTO DE CUALQUIER RELACIÓN.

¿PODEMOS DESARROLLAR LA CONFIANZA MUTUA?

¿Por qué crees que se dañan tanto las relaciones? La causa principal es la falta de confianza mutua. “Esta es una creencia o seguridad firme en la sinceridad, integridad, confiabilidad, justicia de otra persona”. Tal vez no sepamos qué es la confianza, pero

sí sabemos lo que no es. El punto en este capítulo estará centrado en lo siguiente. ¿Qué tipo de persona debe ser uno en una relación para considerarse digno de la confianza de otra persona?

Estos son los cinco principios para desarrollar la confianza:

1. El principio del cimiento: La confianza es el fundamento de cualquier relación.
2. El principio de la relación: Nunca permitas que la situación este por encima de la relación.
3. El principio de Bob: Cuando Bob tiene un problema con todos, casi siempre Bob es el problema.
4. El principio de la accesibilidad: Si estamos a gusto con nosotros mismos, otros se sentirán a gusto con nosotros.
5. El principio de la trinchera: Al prepararte para la batalla, cava un hoyo en el que también quepa un amigo.

8.3.1. EL PRINCIPIO DEL CIMIENTO: LA CONFIANZA ES EL FUNDAMENTO DE CUALQUIER RELACIÓN.

¿Soy una persona digna de confianza? La integridad es la base de la confianza y no tanto un ingrediente del liderazgo como su producto más importante. Es la única cualidad que no puede adquirirse, sino ganarse.

Es conferida por compañeros de trabajo y seguidores. Sin ella tú como líder no puede funcionar.

'LA GLORIA DE LA AMISTAD
NO ES LA MANO EXTENDIDA,
LA SONRISA CÁLIDA O EL GOZO
DEL COMPAÑERISMO, SINO LA
INSPIRACIÓN ESPIRITUAL QUE
NOS LLEGA AL DESCUBRIR
QUE OTRA PERSONA CREE
EN NOSOTROS Y ESTÁ DISPUESTA
A CONFIAR LO SUFICIENTE COMO
PARA DARNOS SU AMISTAD'

CÓMO GANARSE LA CONFIANZA DE OTROS

1.- La confianza empieza por ti mismo

Si no eres sincero contigo mismo, no serás capaz de practicar la sinceridad con otros. El autoengaño es el enemigo número uno de las relaciones y menoscaba el crecimiento personal.

¿Somos dignos de confianza? ¿Realmente un sí es un sí y un no es un no? ¿Cuándo me comprometo cumplo al 100%? ¿Acostumbro a justificarme y decir mentiras piadosas?. Si es así, te sugiero que lo cumplas, que te entregues al máximo para cumplir, de lo contrario traicionarás la confianza de quien haya creído en ti y quedarás muy mal parado.

Como las personas que actúan, simulan o manipulan ¿Eres de los que no contestan cuando te hablan, no respondes los mensajes leídos ni los correos, dices sí, sí, sí, pero en el fondo es no,no,no. te aconsejo que afrontes la situación y hables con la verdad. Es preferible ponerse un poco moradito y afrontar la situación, que vivir en la mentira y ser un farsante que no respeta a los demás su tiempo, su trabajo y deja de lado la sinceridad.

2.- La confianza no puede dividirse en compartimentos: Como es una persona en su vida personal, también en su profesión y viceversa. Quien es una persona ética lo será en su vida personal y su profesión.

3.- La confianza funciona como una cuenta bancaria: A mayor cantidad de actos sinceros, mayor saldo de confianza.

Realiza depósitos constantemente: Exhibe una conducta digna de confianza.

Estás haciendo retiros de la cuenta o los hiciste en el pasado: Tal vez todos en alguna etapa de nuestra vida hemos defraudado o traicionado la confianza de alguien. Si no te ha pasado, felicidades. Cuando cometes traición a la confianza de alguien, ésta te acompañará toda tu vida y posiblemente, aunque no quieras recordarlo o pienses que

olvidaste el incidente, éste te seguirá como una sombra en tu subconsciente.

Si quieres corregir tus actos del pasado, te sugiero que inmediatamente hagas lo siguiente:

1. Discúlpate.
2. Pregúntate por qué traicionaste la confianza.
3. Corrige el problema en tu vida.
4. Reconoce que tarda más restaurar la confianza que perderla.
5. Recuerda que la confianza no sólo se restaura con palabras, también con hechos.

¿Te gustaría tener muchos amigos de verdad?

La razón principal para tener amigos de verdad viene de tu comportamiento y la confianza que inspiras en los demás. Si eres de las personas que confía en los demás y tu círculo de relaciones cercanas, ellos te amarán incondicionalmente, acogerán tu visión e incorporarán sus valores y principios a tu vida, procurarán que te vaya muy bien y siempre tendrás sus mejores deseos. En tiempos difíciles ellos te apoyarán, defenderán de los críticos y elogiarán ante todos.

Tengo una filosofía de vida que he tratado de poner en práctica toda mi vida y es la siguiente: La única manera de hacer digna de confianza a una persona es confiando en ella.

Y la manera más eficaz de hacerla indigna de confianza es desconfiar de ella y mostrarle nuestra desconfianza. Confiar en otros es un riesgo que vale la pena correr. Sin confianza nadie puede lograr relaciones duraderas y saludables. Con esto no quiero decir que no vayas a salir decepcionado o lastimado, pues es una posibilidad latente.

Lo que sí te puedo decir es esto: Nunca podrás experimentar el gozo que llega a través de las relaciones en tu vida si no te dispones a darle oportunidad a la confianza.

8.3.2. EL PRINCIPIO DE LA RELACIÓN:

NUNCA PERMITA QUE LA SITUACIÓN ESTÉ POR ENCIMA DE LA RELACIÓN.

Nunca permitas que la situación importe más que la relación. Es más significativo resolver una situación que disolver una relación. Muchas veces en nuestra vida hemos perdido relaciones por nuestra manera de pensar, suponer, reaccionar e interactuar. Esto es producto del carácter, temperamento, estado físico y emocional por el que estamos pasando. Recuerda que en estos casos es muy importante siempre conservar la calma.

¿CÓMO ERES TÚ?

- Explosiva.....Calmada
- Engañosa.....Abierta
- Egoísta.....Madura
- Extenuante.....Refrescante
- Insegura.....Segura
- Manipulación.....Aceptación
- Condicional.....Incondicional
- Desconexión.....Unidad

La gente exitosa toma decisiones correctas desde un comienzo y maneja esas decisiones a diario. Esto es cierto respecto a valores,

prioridades, finanzas, fe, salud, y en especial las relaciones. Mantener fuerte una relación es una decisión consciente. Una razón por la que existen muchos divorcios es que muchos anteponen la situación ante la relación.

La gente siempre es más importante que las cosas. Nuestras propiedades, poder, posición y agenda son transitorias. Nunca permitas que la situación importe más que la persona. Piensa antes de actuar o decir algo, no pierdas la perspectiva. Y toma en consideración lo siguiente:

¿Veo el cuadro general o sólo el mal momento?
¿Comunico el cuadro general junto al mal momento?

¿Es una situación de una sola vez o se repite frecuentemente?

¿Conviertes demasiadas situaciones en asuntos de vida o muerte? Si eres uno, eres de ese tipo de personas que hacen de cada momento el momento preciso para discutir o pelear. Te aseguro que pelearás tanto con tus hijos, amigos y compañeros de trabajo, los alejarás de ti.

CUESTIÓNATE LO SIGUIENTE:

- ¿Con cuánta frecuencia te sientes tenso y malhumorado?
- ¿Con cuánta frecuencia levantas la voz al hablar con otros?
- ¿Con cuánta frecuencia peleas por tus derechos personales o por lo que es justo y correcto?

Si estos asuntos te pasan día tras día, es posible que tu perspectiva esté mal sincronizada con la realidad. Vivir en un estado constante de agitación no es saludable,

pero lo más importante: no contribuye a desarrollar relaciones sanas.

¿Muestro mi amor incondicional durante situaciones difíciles?

El amor incondicional se muestra en situaciones difíciles. Si puedes comunicar amor a los seres más cercanos en tu vida en medio del dolor o la dificultad, incrementarás en gran medida la estabilidad de la relación. Si lo haces, estarás avanzando a un nuevo nivel.

8.3.3. EL PRINCIPIO DE BOB: CUANDO BOB TIENE UN PROBLEMA CON TODOS, CASI SIEMPRE BOB ES EL PROBLEMA.

Cuando Bob tiene un problema con todos, casi siempre Bob es el problema. Todo le parece infectado al infeccioso, así como todo se ve amarillo a través del ojo del bilioso. ¿Eres un portador de problemas?

Es usted experto en encontrar problemas: Mejor capacítate para resolver problemas. Eres un generador de problemas: No seas un encendedor de cigarrillos con un balde lleno de gasolina y otro lleno de agua. Si tú decides ya no meterte y crear más problemas, utiliza el balde de agua.

¿Eres un receptor de problemas?

8.3.4. EL PRINCIPIO DE LA ACCESIBILIDAD: SI ESTAMOS A GUSTO CON NOSOTROS MISMOS, OTROS SE SENTIRÁN A GUSTO CON NOSOTROS.

Si estamos a gusto con nosotros mismos, otros se sentirán a gusto con nosotros. El regalo más grande que podemos hacer a los demás es hacerlos sentir cómodos.

La calidad del primer encuentro con una persona depende en gran medida de la accesibilidad que nos demuestre. Si tratas a las personas desde el

primer momento con confianza, calidez y como si fueran amigos de toda la vida, llevas las de ganar.

La accesibilidad a las relaciones en las ventas es una herramienta muy poderosa que te puede dejar muchas satisfacciones y dinero.

Al ser accesible, generas empatía, la gente te tiene confianza y se sincerará contigo. Fíjate que la gente pierde muchas oportunidades para establecer conexión con otros y desarrollar relaciones más profundas sólo porque no se hace accesible a los demás. Y ésta se manifiesta en la manera en que te comportas con los demás.

Tarde o temprano cada persona descubre, si es sabia, que la vida es una mezcla de días buenos y malos, de victorias y derrotas, de toma y dame. Descubre que no vale la pena ser demasiado sensible, que deberías dejar pasar algunas cosas de largo como el agua resbalando por las plumas de un pato. Descubre que los cascarrabias siempre salen perdiendo, que a todos nos toca desayunar con pan quemado unos días y no deberíamos tomar en serio el mal genio de nuestros semejantes.

Descubre que sentirse ofendido por la pequeñeces es la manera más fácil de meterse en problemas, que la forma más rápida de perder la popularidad es llevar chismes de un lugar a otro, que los tiros malintencionados siempre salen por la culata y no importa quién reciba el crédito mientras el trabajo quede bien hecho.

También descubre que casi todos los demás son igual de ambiciosos como tú, él o ella, que el cerebro les funciona igual. Es mejor el trabajo duro, y no la astucia, es el secreto del éxito. Aprende que ningún hombre llega solo a primera base y sólo avanzamos hacia cosas mejores a través de la cooperación y el esfuerzo colectivo.

En breve te darás cuenta de que el “Arte de llevarse bien” depende casi un 98% de tu propia conducta hacia los demás.

Si realmente quieres convertirte en una persona agradable y accesible a los demás, debes hacer que se sientan cómodos. Para eso se requiere hacer lo siguiente:

Piensa en todas las personas accesibles que has conocido y descubrirás que poseen las siguientes características:

Calidez personal: Les gusta tratar a la gente. Uno se da cuenta inmediatamente cuando a alguien no le gusta tratar con personas y viceversa. Las personas a quienes les agrada tratar con la gente son cálidas, bondadosas y transmiten afecto personal hacia la gente que van conociendo.

Aprecio y respeto las diferencias de las personas:

En la medida que te comprendas y conozcas los diferentes perfiles de personalidad y manera de pensar aprenderás a respetar y apreciar a los demás. Cuando investigues y leas de estos temas empezarás a ver a la gente diferente, apreciarla como es y comprenderás que en la diversidad está la complementariedad. A los seres humanos nos funcionan los hemisferios del cerebro de forma diferente. Recuerda esto: sólo nos importa lo que nos importa. Medítalo, piénsalo y que te quede muy claro. Sólo nos importa lo que nos importa. Como a ti, sólo te importa lo que te importa.

Mantener un estado de ánimo estable: Las personas accesibles demuestran constancia y equilibrio en el manejo de sus emociones, son ecuanímes y hasta predecibles. Uno sabe lo que va a recibir de ellas porque son prácticamente las mismas personas cada vez que los encuentras.

Sensibilidad hacia los sentimientos de los demás: La gente accesible es estable emocionalmente. Eso no quiere decir que todos los que interactúan con ellos sean igual. Ellos reconocen que la demás gente tiene emociones diferentes a las suyas. Ellos tienen habilidad para conectarse con los sentimientos y emociones, ajustarse a

las personas con rapidez y relacionarse bien con los demás. Ellos se acomodan a las circunstancias y condiciones.

Cuando la gente percibe un parecido a nosotros se sintoniza en la misma frecuencia y existe una mayor inclinación a conectarse y sincerarse con ella porque parece accesible.

Entender las debilidades humanas y reconocimiento de las propias: Las personas que se sienten perfectas y sólo juzgan las fallas de los demás pero nunca reconocen sus errores tienden a tener una autoimagen de sí mismos superior, son por lo regular muy soberbias y engreídas.

En cambio, las personas que tienen una opinión dura de sí mismos de vez en cuando demuestran que hablan con la verdad. La gente accesible es sincera en cuanto a sus habilidades y también sus faltas. Son personas que están dispuestas a que les digan aquello que no quieren oír. Son capaces de reírse de sí mismos y acogen este antiguo proverbio:

“Felices son los que pueden reírse de sí mismos, porque nunca dejarán de entretenerse”

También, como pueden admitir sus fallas, no tienen problema en permitir que otros tengan sus propias fallas.

Capacidad para perdonar con facilidad y pedir perdón con rapidez: El entendimiento de la debilidad humana y la disposición a admitir su propia debilidad hace que las personas accesibles también sean humildes. Debido a esa humildad piden perdón inmediatamente y lo dan con facilidad a los demás. No todas nuestras intenciones son perfectas y nada de lo que intentemos hacer está por completo libre de error. Nada que logremos hacer carece de cierta finitud y falibilidad. A eso lo llamamos condición humana. Nuestra salvación es el “perdón”.

“El perdón es la acción por la que una persona, el perdonante, estima haber sufrido una ofensa y decide, bien a petición del ofensor o espontáneamente, no sentir resentimiento hacia el ofensor o hacer cesar su ira o indignación contra el mismo, renunciando eventualmente a vengarse o reclamar un justo castigo o restitución, optando por no tener en cuenta la ofensa en el futuro, de modo que las relaciones entre ofensor perdonado y ofendido perdonante no queden afectadas o queden menos afectadas.

El perdonante no “hace justicia” con su concesión del perdón, sino que renuncia a la justicia al renunciar a la venganza, o al justo castigo o compensación, en aras de intereses superiores. El perdón no debe confundirse con el olvido de la ofensa recibida.

Tampoco perdona quien no se siente ofendido por lo que otras personas considerarían una ofensa. Tampoco perdona quien deja de sentirse ofendido tras las explicaciones del presunto ofensor que hacen ver la inexistencia originaria de ofensa alguna.

El perdón es obviamente un beneficio para el perdonado, pero también sirve al perdonante (que también está interesado en ver recompuestas total o parcialmente sus relaciones con el ofensor y en ocasiones cumple al perdonar una obligación moral o religiosa) y a la sociedad, pues contribuye a la paz y cohesión social y evita espirales de venganzas, motivo por el que religiones y diversas corrientes filosóficas lo recomiendan.

“Quien no perdona a quien le ofendió en poco tiempo termina siendo como él.”

Autenticidad: Las personas genuinas son como son y no aparentan ser lo que no son, son genuinas. Las personas auténticas son seguras de sí mismas, se sienten cómodas consigo mismas y hacen sentir cómodos a los demás.

8.3.5. EL PRINCIPIO DE LA TRINCHERA: AL PREPARARTE PARA LA BATALLA, CONSTRUYE UN REFUGIO EN EL QUE TAMBIÉN QUEPA UN AMIGO. CON NOSOTROS.

Al prepararte para la batalla, construye un refugio en el que también quepa un amigo. En la pobreza y demás infortunios de la vida, los amigos verdaderos son un refugio seguro. Ellos liberan a los jóvenes de sus imprudencias, serán auxilio para los ancianos en su debilidad y motivarán a los adultos a realizar obras más nobles.

Las trincheras sin amigos son insalubres: Separarse de los demás y tratar de enfrentar al mundo solo no es saludable ni beneficioso. La experiencia de trinchera forja grandes amistades: Debemos estar dispuestos a luchar por cualquier amigo que pida ayuda. Eso es lo que hacen los amigos.

Las trincheras ponen a prueba a los amigos: En la prosperidad nuestros amigos nos conocen y en la adversidad nosotros conocemos a nuestros amigos.

Un amigo o socio fiel: Soy de las personas que comprendieron que la unión hace la fuerza y chiflar solo en la loma impide trascender. Debemos permanecer en unidad, en grupo, de lo contrario lo más seguro es que nos cuelguen por separado. Es muy importante generar alianzas con amigos a nivel empresarial y en tiempos de crisis. No todos son amigos de trinchera y uno tampoco está dispuesto a serlo para otros. Las amistades de trincheras son especiales, para las cuales tenemos que tener presente lo siguiente:

Los amigos de trinchera son pocos y contados con los dedos: Son esas personas que dan todo por ti. Valóralas.

Los amigos de trinchera dan fuerza antes y durante la batalla: No es tanto la ayuda de nuestros amigos lo que nos ayuda, sino saber que estarán ahí en momentos de necesidad.

Piensa en un amigo, maestro, colega, tu madre, padre o hermano, te aseguro que alguno te ha ayudado y expresado su fe en ti. Los amigos de trincheras ven las cosas desde la misma perspectiva: Son fuente de consuelo y ánimo.

Los amigos de trincheras hacen una diferencia en nuestras vidas: La gente que libra batallas junto con nosotros hace un impacto definitivo en nuestras vidas.

Los amigos de trincheras nos aman incondicionalmente: Se dice que un amigo es alguien que nunca divulgará los secretos contados, enfrenta cualquier peligro contigo, hará lo que sea por ti y te dará cualquier cosa que le pertenezca.

8.4. EL FACTOR INVERSIÓN

¿ESTAMOS DISPUESTOS A INVERTIR EN OTROS?

Ningún hombre puede vivir feliz si sólo se interesa en sí mismo y trata de tener la ventaja en todo. Debes vivir para los demás si quieres vivir para ti. Si eres de las personas que invierte más en la gente que en las cosas transitorias y materiales, recibirás grandes rendimientos.

Las relaciones en la vida requieren de mucho trabajo. Cuando uno conoce a alguien por primera vez, debe invertir y tomar en cuenta que las mejores relaciones son siempre el resultado de la generosidad. Debemos tomar en cuenta los siguientes principios e invertir en ellos:

- El principio de la Huerta: Todas las relaciones necesitan ser cultivadas.
- El principio del ciento uno por ciento: Encontremos el 1% en lo que estamos de acuerdo y demos el 100% de nuestro esfuerzo.

- El principio de la paciencia: El viaje en compañía es más lento que el viaje a solas.
- El principio de la celebración: La verdadera prueba de las relaciones no es sólo cuán leales somos cuando nos fallan los amigos, sino cuánto nos alegramos al verlos triunfar.
- El principio del camino alto: Subimos a un nivel más alto cuando tratamos a los demás mejor de lo que ellos nos tratan.

8.4.1. EL PRINCIPIO DE LA HUERTA: TODAS LAS RELACIONES NECESITAN SER CULTIVADAS.

La amistad es como el dinero, más fácil de hacer que de conservar. Pregúntate lo siguiente: “¿Cultivo mis relaciones continuamente o ocasionalmente?”

Las personas entran a nuestra vida por una razón; algunas por una temporada y otras para toda una vida.

Es importante dar continuidad al cultivo de las relaciones importantes. Pero, ¿de qué se trata esto?

Compromiso: El firme y profundo compromiso de que las relaciones son uno de los recursos más valiosos que uno puede tener. Toda relación duradera sufre tensiones e inconvenientes de todo tipo y no existen en el mundo dos personas que estén de acuerdo todo el tiempo.

Comunicación: A veces la amistad se enciende con sólo una chispa, pero se profundiza con comunicación en ocasiones compleja. Es difícil entender a una persona hasta que esa persona está en desacuerdo con nosotros.

Amistad: Mantén tus amistades en reparación constante, esto aplica para amistades nuevas y viejas.

Recuerdos: Los recuerdos son lo que conecta inmediatamente a los amigos, no importa que tengan 10 o 20 años sin ver a esa persona.

Crecimiento: Benjamín Franklin dijo: “Una promesa puede ganarte amigos, pero es tu desempeño lo que determina si los conservas”.

Halagarse: “Si la primera ley de la amistad es que debe cultivarse, la segunda ley es ser condescendientes cuando se haya ignorado la primera.” ¿Tratamos de complacernos todo el tiempo? Hazle saber a tus amigos que te importan y te mortificas por ellos frecuentemente. Es necesario nutrir cualquier relación. Desea ser una parte importante en la vida de tus amigos, pues son una gran parte en la tuya.

8.4.2. EL PRINCIPIO DEL 101 POR CIENTO:

Encontremos el 1% en lo que estamos de acuerdo y demos el 100% de nuestro esfuerzo.

8.4.3. EL PRINCIPIO DE LA PACIENCIA: EL VIAJE EN COMPAÑÍA ES MÁS LENTO QUE EL VIAJE A SOLAS.

Para la amistad de dos es necesaria la paciencia de uno

Debes saber y entender que nadie tiene tus mismas habilidades, conocimientos y destrezas. No es bueno que te la pases comparándote o demostrándole a la gente que eres más organizado, disciplinado, inteligente o rápido que ellos. Eso no es bueno para un líder, tienes que aprender a conectarte con la gente de una manera sutil y controlar tu temperamento, estos son pasos

críticos en el desarrollo de una relación. En toda relación debe haber conexión con paciencia. Esto significa que la relación tendrá interacción, energía y potencial. Si quieres que la relación perdure, necesitas tanto energía como potencial.

HAZ DE LA PACIENCIA UNA VIRTUD

La paciencia es una buena virtud que admiramos y deseamos de los demás. Sin embargo, los que más la necesitamos somos los menos dispuestos a cultivarla. Necesitamos paciencia para adquirir paciencia. Si quieres adquirir esta virtud, sigue estos seis pasos:

1.- Dale a la paciencia una prioridad digna de adquirir. La llave que abre todas las puertas es la paciencia. El pollito es resultado de incubar el huevo y no de romperlo. A la larga he descubierto que tener paciencia con la gente es benéfico, tal vez no veas de inmediato ese rendimiento. Puede ser que también sea algo que tienes que esperar con paciencia. Si eres impaciente y prácticas de inmediato la paciencia, te darás cuenta de los grandes beneficios de tu paciencia. Las virtudes más grandes son aquellas que le resultan útiles a uno y a los demás.

2.- Entiende que toma tiempo desarrollar buenas relaciones. Todo lo que vale la pena en esta vida requiere tiempo para desarrollarse, esto es cierto en las relaciones, más cuando en el grupo hay varias personas. Aun en las mejores circunstancias, cuando existe química y empatía, se necesita tiempo para construir bien la relación y dejar que se fortalezca. Todas las buenas relaciones toman tiempo.

3.- Practica el principio del intercambio. Para desarrollar la paciencia, necesitas apreciar cómo piensan las otras personas y ser sensible a lo que sienten. Cada persona piensa que:

- Sus problemas son los más grandes; su situación diferente; sus victorias, logros o necesidades, las más importantes y sus faltas deberían ser pasadas por alto.
- Básicamente, cada uno de nosotros

piensa que sus circunstancias merecen consideración especial y la gente debería tener más paciencia con ellas.

4.- Entiende que la gente tiene y crea problemas. Cuando se trata de personas, siempre hay buenas y malas noticias. Entre mayor sea la jerarquía, mayores son los problemas, pasas más tiempo laboral resolviendo problemas y enredos de sus trabajadores que hasta de su propio trabajo.

Cuando decides establecer una relación con otra persona, ten presente que te toca aceptar todo el paquete; no puedes uno quedarte sólo con lo bueno y rechazar lo malo. Todos tenemos problemas, debilidades, actitudes ofensivas, malos hábitos y defectos de carácter. Trata siempre de dar la misma gracia, comprensión y tolerancia que te agradecería recibir por tus imperfecciones.

5.- Identifica áreas donde la gente necesita tener paciencia contigo. Enumera 10 causas por las que la gente necesita tener paciencia y tolerancia contigo, esto te llevará a comprender tus debilidades y defectos de carácter.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

6.- Reconoce que todas las relaciones tienen renunciadas, concesiones y arreglos. Si quieres que las relaciones perduren, tienes que aprender a ser flexible. Las relaciones

deberían seguir una de las reglas que se obedecen en el mundo náutico: “El bote más maniobrable debe ceder paso al menos flexible”.

Si quieres tener éxito en tus relaciones, sin importar amigos o conocidos:

- Sírveles: Ayúdales a hacer las cosas a su manera. Relájate.
- Enséñales: Puedes sugerir una opinión, no te impongas, puede que pierdas un amigo.
- Valórales: Escucha sus ideas, respeta sus posturas y nunca menoscabas su autoridad.
- Recompénsales: Cuida bien de los que cuidan bien de ti.

En esto consiste el principio de la paciencia:

Si viajas solo es probable que vayas más rápido, pero el viaje nunca será tan satisfactorio y quizá no llegues tan lejos. Con ciertas personas somos pacientes debido a la relación, con otras por la recompensa y con otras todavía más debido a ambos factores. Toda relación requiere paciencia, pero al final vale la pena.

8.4.4. EL PRINCIPIO DE LA CELEBRACIÓN:

La prueba verdadera de la relaciones no es sólo cuán leales somos cuando los amigos fallan, sino cuánto nos alegramos al verlos triunfar

Existen en los seres humanos algunos factores que impiden alcanzar el éxito, como la inseguridad emocional, mentalidad de escasez, rechazo al éxito, envidia y celos, que a su vez impiden celebrar el éxito de los demás. Todo el tiempo se están comparando con los demás, en su opinión se quedan cortos y como resultado tienen dificultad para ir más allá de sus limitaciones.

LOS MEDIOCRES NO QUIEREN QUE LOS DEMÁS SUPEREN LA MEDIOCRIDAD



Cuando platiqué con ciertos amigos sobre el proyecto de Verker, unos me desmotivaron, otros dijeron que sería muy difícil, a otros les pedí ayuda y nunca llegó. Con el corazón en la mano te puedo afirmar que este proyecto lo realicé con un 80% de nuevos amigos, colaboradores y prestadores de servicios que ni siquiera conocía. Sólo tres amigos me apoyaron. Es triste decirlo, pero así fue, aunque debo reconocer que no tenían que hacerlo y hoy lo agradezco. De no ser por eso, tal vez no habría constituido esta empresa y seguramente no hubiera salido del rancho.

Quizás, al igual que yo, alguna vez viviste con monstruos que te impedían ver positivamente la vida y sólo te brindaban miedo, desconfianza, culpa, celos, ira, codicia, y envidia. Yo tengo que estar pendiente del celo profesional de otros y alegrarme, hacer buenos comentarios y analizar las fortalezas de la gente que hace lo que yo hago. Déjame decirte que esas emociones o sentimientos son normales en la condición del ser humano, por eso es bueno practicar la celebración de

los logros y éxitos de los otros. ¿Sabes por qué? Porque no basta con pensarlo, hay que decirlo, de esa manera limpio mi corazón y me siento mejor. Recuerda que culpa, celos, ira, codicia y envidia generan una sensación de desconsuelo y sentimientos encontrados que no benefician a tu desarrollo personal y debes sacarlos de tu vida.

Sinceramente, yo he sentido envidia del éxito de los demás. ¿Y sabes qué me pasa? Me empiezo a justificar y conmisero de mí y de mi destino. ¿Acaso no te ha pasado esto? Mi ignorancia y falta de madurez y sabiduría me hicieron comprender que la vida no es una competencia con mis hermanos. Con quien realmente necesito competir es conmigo y reconocer que para salir adelante necesito pensar que no estoy solo, no es una competencia y tengo que celebrar el éxito ajeno. De lo que debo de mortificarme es de mi incompetencia a crecer, a aumentar mi desarrollo personal, a generar una mejor inteligencia emocional, a dejar atrás malos hábitos y mi mejora continua. Comprendí

que el éxito es más fácil con ayuda y gente a mi alrededor, pero si yo trataba de hacerlo solo, sería muy difícil, y si lo lograba, no lo disfrutaría con amigos y socios. Entendí que en equipo se ganan batallas, campeonatos, liderazgo y reconocimiento. Como producto de convivir, trabajar y hacer cosas en equipo se termina por querer y ser apreciado por la gente. Para ponerlo en práctica, se me vino a la mente lo siguiente:

- ▶ El éxito personal sólo puede alcanzarse con otros.
- ▶ Mis lecciones sólo las puedo aprender de otros.
- ▶ Mis áreas débiles sólo puedo fortalecerlas reconociéndolas humildemente y aceptando lo que otros vean en mí sin negatividad ni rencor.
- ▶ Mi influencia sólo puede multiplicarse a través de otros.
- ▶ Mi liderazgo sólo puede ser enfocado en función de los demás.
- ▶ Lo mejor que puedo dar sólo puede ser recibido por otros.
- ▶ Mi legado sólo puede ser dejado a otros.

¡Por eso debo comprometerme con los demás y celebrar con ellos!

Te confesaré algo. Desde joven fui una persona competitiva en varios aspectos y consecuentemente también lo fui en mi actividad profesional. En lo personal veía a mis colegas como competencia, siempre midiendo lo que yo había hecho y lo que ellos habían logrado. Todo rondaba en el ámbito material y competitivo. Esto me llevó a ser distante y estar ensimismado en mí mismo, no me importaba la demás gente. Obviamente con el tiempo perdí amigos, clientes y fracasé en esa etapa de mi vida. Como resultado me sentí solo, desmotivado y sin ilusiones por ser una persona soberbia.

No cabe duda de que los golpes en la vida, tocar fondo, enfadarte de tus vivencias y

el aprendizaje te motivan a cambiar y dejar malos hábitos en el olvido. Después de reflexionar y tomar consciencia de mi actitud del pasado, me enfraqué en cambiar a otra forma de ser, mejorar mi filosofía de vida, mis actitudes, deseos y mi propia naturaleza como ser humano. Para eso me autoanalicé, me hice tests de personalidad y terminé por descubrir quién era realmente, reconociendo mis fortalezas y debilidades. Cuando supe las características innatas de mi personalidad y temperamento, reconocí mi forma de comportarme y mi actitud. Me enfoqué en trabajar mis debilidades, reconocerlas y superar las adversidades que me llevaron a ser una mejor persona con la ayuda de dios, la meditación, la oración y muchos viejos y nuevos amigos.

Si de veras tienes de meta en tu vida mejorar como persona y encontrar paz, amor, alegría, bondad, paciencia, felicidad, humildad y dominio propio, pide y espera a que lo místico, el espíritu y tu alma se manifiesten en tu vida. Si tienes fe, lo trabajas y esperas con esperanza, te lo aseguro que te pasara.

Hoy en día estoy en paz, disfruto lo que hago, vivo cada instante conscientemente, doy lo mejor de mí, disfruto a los trabajadores en la organización, me alegran sus logros y estoy tranquilo conmigo mismo, mi familia y mi entorno. Dejé atrás el egoísmo y lo cambié por generosidad. Cada día disfruto más el logro de mis hermanos, amigos y colegas. Y la fiesta ya nunca se acaba.

8.4.5. EL PRINCIPIO DE CAMINO ALTO: SUBIMOS A UN NIVEL MÁS ALTO CUANDO TRATAMOS A LOS DEMÁS MEJOR DE LO QUE ELLOS NOS TRATAN.

Mantén en tu ser un cementerio de buen tamaño donde puedas enterrar las fallas de sus amigos

¿Trato mejor a los demás de lo que me tratan a mí? Si lo haces, ¡felicidades! Aquellas personas que tratan mejor a los demás de lo que ellos las tratan viven en un nivel más alto a nivel personal, profesional y espiritual. En las relaciones personales vas a encontrar de todo: gente buena, muy buena, difícil, muy difícil y visceral. Me di cuenta de que sólo podemos tomar tres caminos cuando tratamos de lidiar con la gente.

El camino bajo: Tratamos a los demás peor de lo que nos tratan.

El camino medio: Tratamos a los demás igual que ellos nos tratan.

El camino alto: Tratamos a los demás mejor de lo que nos tratan.

He comprendido que el camino bajo daña las relaciones y aleja a los demás de nosotros. El camino medio tal vez no aleje a la gente, pero tampoco la atrae. Sin embargo, el camino alto nos ayuda a crear relaciones positivas y atrae personas hacia nosotros.

El camino alto es el sendero menos recorrido. Andar por este camino requiere pensar y actuar de una forma que no es natural ni común. Sin embargo, quienes practiquen este camino conscientemente se convertirán en un instrumento de atracción para otros.

Las personas que conozco y que transitan por el camino alto tienen varias características en común:

Entienden que lo importante no es lo que sucede a uno, sino qué sucede en uno: El hombre que puede construir buenos cimientos con los ladrillos que otros le lanzan es exitoso. Estas personas en sus relaciones personales actúan fieles a sus principios y valores fundamentales y tratan a la gente conforme a ellos, no según las circunstancias externas, sucesos, circunstancias o reacciones.

Se comprometen a viajar siempre por el camino alto: Cualquier persona puede ser amable ante una falta de amabilidad de vez



en cuando. Pero es muy difícil mantener una actitud de camino alto todo el tiempo. Este tipo de gente toma suficientes buenas decisiones y acciones todos los días, eso la hace estar en un dinamismo constante y obtener éxito continuo. Reaccionar hoy de la mejor manera te habilitará y colocará en la mejor posición para enfrentarte al mañana.

Aprecian las necesidades personales de las demás: Eso les facilita comprenderlos y extender el perdón a otros fácilmente.

No se consideran víctimas, sino que eligen servir a los demás: La gente que recorre este camino no lo hace por no tener otro camino disponible, lo hace conscientemente de su voluntad para servir a otros.

Se imponen parámetros más altos que el resto de la gente.

La gente que recorre el camino alto hace de la excelencia su meta. Esto es algo que puede lograrse si...

- ▶ Nos interesamos más de lo que otros creen prudente.
- ▶ Arriesgamos más de lo que otros creen seguro.
- ▶ Soñamos más de lo que otros creen práctico.
- ▶ Esperamos más de lo que otros consideran posible.
- ▶ Trabajamos más de lo que otros creen necesario.

Sacan a relucir lo mejor de los demás: Tratan a los demás como si fueran lo que deberían ser y les ayudan a convertirse en lo que son capaces de ser.

Sacan a relucir lo mejor de sí mismos: La manera en que tratas a los demás es tu declaración al mundo de quién eres realmente.

Si uno adquiere la costumbre de tratar

siempre lo mejor posible a los demás, cambia y también su forma de ver la vida. Empiezas a sembrar flores donde había espinas. Si no practicas el principio del camino alto, practícalo, te traerá muchísimas satisfacciones. Sólo practica la bondad, el perdón, evita el desquite, asciende y pide ayuda a dios. Este camino no es el más fácil, pero sí el que te conduce al nivel más alto en la vida. Tenlo en cuenta y practícalo.

8.6. EL FACTOR SINERGIA

¿PODEMOS CREAR RELACIONES EN LAS QUE TODOS SALGAMOS GANANDO?

“Todos ganamos” es un estado de mente y corazón en el que procuramos constantemente el beneficio mutuo en todas las interacciones humanas. “Todos ganamos” se basa en que hay más que suficiente para todos y el éxito de una persona no excluye el éxito de los demás.

¿Qué es lo que realmente separa las buenas relaciones que deseamos de las que no nos interesan? La respuesta es la sinergia por la razón de que ambas partes les añaden valor. Si ambas partes sostienen una actitud generosa y sus necesidades son satisfechas, la relación tiende a convertirse en algo muy especial. Se da cuando ambas partes experimentan superación continua en las áreas que valoran individualmente. Te invito a que crees relaciones en las que todos salgan ganando y ayudes a que otros las conozcan y practiquen. Sólo necesitas practicar estos principios:

- ▶ El principio del Bumerang: Cuando ayudamos a otros nos ayudamos a nosotros mismos.
- ▶ El principio de la amistad: Sé realmente un amigo: apoya, motiva y anima a tus amigos.
- ▶ El principio de la asociación: Trabajar en equipo y aumenta la posibilidad de ganar juntos.

- El principio de la satisfacción: El hecho de estar juntos genera un gozo que es suficiente.

La única manera de construir relaciones positivas, perdurables y con sinergia es asegurándose de que todos los participantes salgan ganando.

8.6.1. EL PRINCIPIO DEL BUMERANG: CUANDO AYUDAMOS A OTROS NOS AYUDAMOS A NOSOTROS.

Cuando ayudamos a otros nos
ayudamos a nosotros mismos

Ningún hombre se vuelve rico si no enriquece a los demás

¿Realmente experimento ganancia al ayudar a otros? ¿Eres de las personas que sólo les gusta recibir y ver qué puede hacer la gente por ti? ¿Te gusta retirar y no depositar, juegas a la pirinola y sólo te atrae tomar todo pero no poner nada? Déjame decirte que con esa filosofía alcanzarás poco éxito.

Cuando me propuse cambiar, a medida que pasaba el tiempo y me relacionaba con más personas todo comenzó a cambiar poco a poco. Empecé a practicar el principio de la perspectiva, a ver a la gente diferente y valorarla más. Tan pronto empezó a cambiar mi actitud, sucedió lo mismo con mis acciones. Empecé a invertir en la gente por el valor intrínseco que representaban como personas. Esto me permitió entender que cuando me enfocaba en dar más en lugar de recibir, la gente prosperaba, las relaciones maduraban y la vida era más satisfactoria.

Cuando realmente me propuse dar sentí muchas veces que recibía más de la gente de lo que podía dar. Empecé a ver la vida desde el punto de vista del dador

y enfocarme en lo que podía dar en las relaciones, con frecuencia traté de hacerlo sin expectativas de recibir algo a cambio. Descubrí que cuando añadía valor a la gente, muchos también deseaban añadir valor a la mía. Cuando eso sucedió, las relaciones desarrollaban una sinergia increíble y pasaban a otro nivel.

La gente que se enfoca en los demás primero da y después recibe si se le ofrece algo a cambio. Cree que el éxito viene como resultado de brindar ayuda, interesarse en los demás y ser constructiva. Este tipo de gente tiene algo en común:

Entiende que la gente posee un gran valor y es el activo más valioso en nuestra compañía: Practican un liderazgo sustentado en principios y valores.

Acogen el principio del bumerang, saben que ayudando a otros se ayudan a sí mismos y lo practican de sincera y naturalmente.

Practican el principio de sembrar y cosechar: Las personas que dan algo reciben algo a cambio en sus activos, valores y virtudes en los aspectos que edifican su carácter.

Creen que ayudar a los demás es la misión divina del ser humano: Ralph Waldo Emerson dio este consejo:

“No seas un cínico... Ni un quejumbroso ni un llorón. Omite las declaraciones negativas... No te desperdicies en el rechazo, no le lades a lo malo, más bien canta a la belleza del bien... No dejes de hacer algo que ayude a alguien.

Una de las hermosas recompensas de la vida es que ningún hombre puede brindar ayuda sincera a un semejante sin ayudarse a sí mismo. Ayudar al alma joven, dar energía, inspirar esperanza y avivar la llama del carbón encendido, redimir la derrota con ideas nuevas y acciones firmes: esto, aunque no es fácil, son las obras del hombre divino.”

LLEVA A LOS DEMÁS A UN NIVEL MÁS ALTO

Invertir en los demás es uno de los actos más nobles y productivos que podemos realizar. Todo lo que podamos hacer para ayudar a otros hace del mundo un lugar mejor.

“No estamos aquí simplemente para vivir, estamos aquí para capacitar al mundo para vivir con mayor amplitud y visión, con un espíritu de esperanza y logros cada vez más refinado. Estamos aquí para enriquecer el mundo y usted se empobrecerá si se olvida de llevar a cabo esta encomienda”. - Woodrow Wilson

Si quieres practicar esta filosofía de vida, te recomiendo lo siguiente:

Piensa primero en los demás: Pon primero a los demás, ten una actitud de bondad y respeto hacia ellos.

Enfócate en la inversión y no en la ganancia: Enfócate en ayudar, las ganancias llegarán tarde o temprano.

Selecciona a unas cuantas personas con potencial: No trates de ayudar a todos, enfócate en los que puedes ayudar y dedícales tiempo y atención en particular. Elige sólo a la gente que puedas ayudar con intensidad, potencial de crecimiento y sólo a aquellas cuya necesidad de crecimiento corresponda a los dones y talentos que tienes.

Con el permiso de ellos empieza el proceso: Las personas que reciben la instrucción de un mentor deben creer y confiar en sus maestros. Cuanto más fuerte y sólida es tu relación y confianza, mayor probabilidad habrá de que funcione el proceso de inversión, pero todo debe empezar con un acuerdo mutuo.

Disfruta el rendimiento y proceso con motivos puros y genuinos enfocado a añadir valor a la gente.

8.6.2. EL PRINCIPIO DE LA AMISTAD:

SÉ REALMENTE UN AMIGO: APOYA, MOTIVA Y ANIMA A TUS AMIGOS.

Si todos los factores están balanceados, la gente estará más dispuesta a trabajar con personas que les agraden.

¿Soy un amigo verdadero para mis compañeros de trabajo? Cuando se recluta gente para trabajar, uno por lo regular trata de conocer el perfil del colaborador, sus conocimientos, habilidades y aptitudes. Generalmente uno siempre prefiere a la persona con la cual se lleva bien y se entienden trabajando juntos. En lo personal, después de investigar los antecedentes y aptitudes de las personas, inmediatamente trato de verificar su actitud y valores.

¿Y por qué su actitud y valores? Porque estamos en el negocio de la confianza, las relaciones públicas y el servicio. Para esto se requiere una actitud positiva, una persona extrovertida que transpire confianza y sea apreciada por los demás. La clave está en entrar en el corazón de la gente, el trabajo duro, las relaciones públicas, la amistad y la simpatía de la persona.

LOS CUATRO NIVELES DE LAS RELACIONES EN LOS NEGOCIOS

Conocimiento de las personas: Que conozcas a la gente te ayuda a desarrollar tu negocio.

El hecho de que seas una persona inteligente, formal, capacitada y conozcas tu producto a la perfección es excelente. Pero la destreza en el trato, la empatía, generar confianza con tus clientes y habilidades de interacción son esenciales para tu éxito en la actividad empresarial que ejerces.

Si estás en el negocio de las ventas, prepárate en ese asunto, evalúate, analízate en ese aspecto y sólo haz lo que tengas que hacer. Te recomiendo que examines fortalezas y debilidades de tu temperamento, medita al respecto y trabaja mucho en tus debilidades.

Destrezas de servicio y atención: La forma de tratar a la gente te ayudará a desarrollar tu negocio.

Entre el 70 y 90% de las decisiones para no volver a comprar no tienen que ver con el producto ni el precio, sino con algún aspecto específico del servicio. Enfócate en el servicio, la atención al cliente y cómo tratas a las personas con las que haces negocios.

Reputación en los negocios: Tu reputación para entablar relaciones te ayuda a desarrollar tu negocio.

Sin importar cuál sea tu negocio, tú estás en el negocio de las relaciones, por eso cuida tu reputación, es el activo más valioso de todo vendedor. No pierdas notoriedad ni popularidad.

Amistad personal: Tu amistad con otros te ayuda a desarrollar tu negocio.

Alcanzas el nivel más alto en las relaciones de los negocios no sólo cuando a la gente le gusta tu negocio, servicio o productos, ¡sino cuando le caes bien y generas empatía! A esto le llamo balancear los factores. A la gente simplemente le gusta estar en compañía de sus amigos y trabajar con ellos.

El valor de la amistad: La gente quiere estar, convivir y hacer negocios con quien le cae bien.

Los amigos de verdad son escasos: Valora a tus amigos; tal vez sepas lo que es ganar o perder amigos. Me gustaría que con tus nuevas amistades actúes como has actuado y te has sentido con los verdaderos amigos que te hayan hecho sentir lo siguiente:

- ▶ Te ven en momentos difíciles, pero nunca olvidan lo mejor de ti.
- ▶ Piensan que eres más maravilloso de lo que en realidad eres.
- ▶ Puedes hablar por horas o estar en silencio con su compañía y estás a gusto.
- ▶ Te alegras de sus éxitos, como ellos de los tuyos.
- ▶ Confían mutuamente los dos como para decirse lo que piensan en realidad.
- ▶ No tratan de demostrar que sabe, no actúan con más inteligencia, no te presumen ni tratan de enseñarte algo siempre y son amigos todo el tiempo.
- ▶ Se ríen y alegran sólo de verse y cuando se despiden lo hacen con mucho gusto y cariño.

Yo me aconsejo a mí mismo ver a la gente, tratarla y sentir lo que siento cuando veo a mis amigos de verdad. Esto me ha servido para generar mayor empatía y hacer que se sientan mejor conmigo.

Los amigos de verdad son un refrigerio:

Valora a tus amigos y recuerda el cordial consejo del amigo al hombre: “Cada situación en la vida mejora cuando hay un amigo de por medio”. Trata de que cuando la gente te vea, sienta un refrigerio y energía, que se le vea gusto por estar contigo. Intenta que la gente no gaste energías estando contigo. Profesionalízate en alegrar la vida de los demás.

Los amigos de verdad nos hacen mejores:

Tu mejor amigo es aquel que saca a relucir lo mejor de ti. Sé el mejor amigo de tus conocidos o clientes y saca a relucir lo mejor de ellos de forma natural. Los mejores amigos encuentran lo mejor de nosotros, lo que está escondido o ni siquiera notamos.

Los amigos de verdad permanecen fieles:

Sin importar lo que pase, los amigos fieles siempre serán fieles. Un verdadero amigo te escucha y entiende cuando expresas

tus sentimientos más profundos, te apoya cuando estás luchando, te corrige con suavidad y amor cuando te equivocas y te perdona cuando fallas. Un amigo verdadero te estimula al crecimiento personal y motiva a alcanzar la plenitud de tu potencial. Lo más maravilloso de todo es que el amigo celebra tus éxitos como si fueran suyos.

Si todos los socios en Verker logramos poner a nuestros prospectos, clientes y amigos primero como personas y nos preocupamos después por los negocios, estaremos listos para poner nuestro principio de la amistad en el corazón de los clientes.

8.6.3. EL PRINCIPIO DE LA ASOCIACIÓN: TRABAJAR EN EQUIPO Y AUMENTA LA POSIBILIDAD DE GANAR JUNTOS.

Trabajar juntos aumenta la probabilidad de ganar.

¿Realmente se beneficia la gente al asociarse contigo o tú con ellos?

Cuando uno tiene una mentalidad de asociación, tiene como resultado un éxito inusual. El progreso personal y empresarial muchas veces no llega solo, por eso me di a la tarea de probar esta teoría y ponerla en práctica.

Verker inicialmente tuvo como visión potencializar una red de futuros socios alrededor de una marca representativa, arroparlos con una imagen corporativa que apenas empezaba a posicionarse en el mercado, proporcionarles herramientas tecnológicas, brindarles un libro de filosofía y valores, y una metodología de trabajo.

Buscamos apoyarlos con un equipo multidisciplinario de profesionales para que desarrollen su trabajo profesionalmente a bajo costo para que sólo realicen actividades

que les generen valor.

Bajo estos conceptos estructuramos nuestro modelo de negocio y lo echamos a volar. ¿Con que finalidad? La de apoyar, asociarnos, ayudarnos, crecer exponencialmente; tener mayor representatividad y presencia en el mercado, pero sobre todo que la unión haga la fuerza y los equipos conquisten campeonatos y éxito en equipo.

La metodología de asociación para el éxito y el bien común nos llevará a tener presencia nacional e internacional. Entendamos el poder de asociación como lo hizo Benjamín Franklin.

Debemos aprender a asociarnos con otros

Trabajar juntos en red, asociados con un objetivo específico aumenta la probabilidad de ganar juntos. ¿Sabes por qué lo implementé hasta los 51 años? Por falta de sabiduría y desconocer los beneficios y bondades de la asociación. En el periodo joven de mi vida estuve enfocado en estas cuatro etapas:

Quería hacer la diferencia yo solo

Estaba centrado en mí en la etapa del yo y lo que yo podía hacer, aunque debo admitir que hacía cosas positivas y no perdía el tiempo, siempre trabajaba por mi cuenta.

El único problema era que no formaba un grupo, asociación o empresa donde pudiéramos alcanzar cosas inimaginables como una posición, fama y posicionamiento en lo que hacía, hacer trascender a otros, salir del rancho, conocer otras ciudades, hacer negocios a distancia y generar sinergia en el equipo y con nuevos clientes.

Comprendí tarde que uno es demasiado pequeño como para hacer cosas grandes de manera honrada y que si quería hacer la diferencia tuve que comprender lo siguiente: No soy el más importante, aunque así lo ha querido demostrar mi ego.

Tampoco soy el más capacitado de mi ramo y si me voy o retiro, tampoco dejaría un hoyo imposible de llenar, menos aún creo que si me

marcho me vayan a echar de menos. Si estoy y me quedo puedo jugar, aprender y disfrutar. Hay que recordar: Nadie es indispensable de nadie.

Quiero hacer una diferencia con la gente a mi lado (etapa del ego)

Cuando empecé a ver más allá de mí mismo descubrí que podía llegar más lejos y lograr más cuando otros se me unían en el camino. Pero no trates de llevarte a todos, porque puedes cometer un error, veras por qué.

No todos deben emprender el viaje: Les puede faltar pasión.

El modelo de negocio de Verker, su costo y forma de operar a muchos les puede parecer interesante de entrada y externar su ansia de participar. Quizá los convenza porque creen lo que les digo y lo que podemos lograr juntos.

El problema llegará cuando les toque hacer su parte. Si no existe pasión, simplemente no quieren, no pueden o no tienen la confianza para realizar sus labores. Tal vez se interesen en participar, pertenecer a una organización, pero tienen nulo interés en remar el barco para avanzar. Subirlos al barco puede ser la causa de no avanzar, que se enfaden y me dejen sin fuerzas para avanzar.

En esta etapa, después de evaluar el perfil de los potenciales asociados, debemos decidir si cuentan con los atributos necesarios para acompañarnos en este recorrido. Además, quien desee emprender este camino con la empresa tendrá que ser muy sincero, objetivo y formal con su decisión.

No todos quieren emprender el viaje: falta de actitud.

Otras personas no creen en mí ni en lo que hago, esto no significa que esté equivocado; tampoco ellos lo están. Sólo significa que no están interesados, que no trabajaran y que no debo invitarlos ni llevarlos conmigo. No todos pueden emprender el viaje: falta de capacidad.

La diferencia entre una asociación y una

misión de rescate es la capacidad. Tal vez alguna gente quiera hacer la diferencia, crecer o eliminar sus discapacidades, pero no tienen las habilidades que la empresa requiere para hacer la diferencia.

La empresa no puede correr el riesgo de asociarse con alguien sin la misma afinidad. Podemos construir relaciones con todas las personas, pero forjar asociaciones sólo con algunos.

Quiero hacer una diferencia con gente a mi lado que quiera hacer una diferencia: asociación.

Los asociados, el equipo más cercano y los colaboradores de Verker no sólo deben ser buenos y capaces en lo que hacen, también deben poner en práctica la misión y visión de la empresa con fe, pasión y entusiasmo. Entiende que al asociarnos vamos a lograr mucho juntos.

Quiero hacer una diferencia con gente a mi lado que quiera hacer una diferencia haciendo algo que haga una diferencia: trascendencia.

Invertí y emprendí este proyecto para ser una red de socios con una misma visión, un modelo de negocio innovador y especializado, donde la finalidad principal fuera empoderar a otros corredores con herramientas, capacitación, filosofía de negocio y posicionamiento en el mercado. El mayor propósito es crecer, compartir ganancias y ganar en todos los aspectos.

8.6.4. EL PRINCIPIO DE LA SATISFACCIÓN:

EL HECHO DE ESTAR JUNTOS GENERA UN GOZO QUE ES SUFICIENTE.

Entre la etapa del ego y la de trascendencia se encuentra la etapa de la asociación con otros. Al descubrirla y practicarla obtenemos un poder increíble, pues puede ser una de las experiencias más gratificantes en la vida y tiene muchísimos beneficios. He aquí algunos:

Cuando te asocias con otros no pierdes nada

Una vela no pierde nada cuando enciende otra vela. Esa es la naturaleza de Verker, practicamos la mentalidad de la abundancia; existen oportunidades aun en épocas de crisis. Esperamos recibir de la vida lo que esperamos de ésta y sólo esperamos éxito, trabajo, buenos proyectos y socios que quieran compartir con nosotros el destino. Queremos dar lo que sabemos, tenemos y

compartir contigo nuestro conocimiento y habilidades para crecer juntos con una actitud envidiable y mucha generosidad.

Cuando te asocias con otros te ayudas a ti mismo

Nuestra visión es ayudar a otros, capacitarlos y habilitarlos para que ayuden a la corporación cuando sea el momento indicado.

‘VALE MÁS ESTAR
JUNTOS QUE SOLO;
JUGANDO SOLO PUEDES
SER UN BUEN JUGADOR,
PERO JUGAR EN EQUIPO
TE PERMITE GANAR
CAMPEONATOS’

CONVIRTIÉNDOME EN UN
VERKER.MX

El anhelo más importante de todo vendedor es ser exitoso, ganar buenas comisiones, alcanzar sus metas, que lo escuchen al presentar su propuesta y sentir que en cada momento del día existe una posibilidad de vender, prospectar y conocer a alguien con el que pueda hacer negocios.

El vendedor requiere vivir motivado y enfocado en sus tareas; pero, sobre todo, vivir esperanzado y con fe, pensando que la semilla que hoy siembra, mañana la cosechará con creces.

Si ya eres vendedor o quieres serlo, es indispensable que conozcas tus fortalezas y debilidades, te conozcas a ti mismo tal y como eres sin máscaras, esta auto evaluación te permitirá decidir que nuevos conocimientos, habilidades y destrezas requieres para ser un vendedor profesional.

Es importante que pienses y actúes como todo un empresario emprendedor, que trabajes con tu propia metodología de trabajo. El éxito en las ventas lo brinda el servicio, el trato, tú profesionalismo, tu carácter, tu manera de comunicarte, de servir, pero sobre todo, la confianza que generes en tus clientes, para que estos te admiren, te respeten y deseen trabajar contigo.



CESAR SOUSA.

**‘CONVIRTIÉNDOME EN UN
VERKER’ TE AYUDARA A:**

- ❖ Conocer los conceptos, pensamientos, acciones y actitudes que tienen los empresarios y emprendedores exitosos.
- ❖ Conocer el método y la receta de trabajo para alcanzar tus objetivos rápidamente.
- ❖ Contar con los conceptos, principios y valores que te ayudaran a ser un gran vendedor.
- ❖ Comprobar tus talentos, fortalezas y habilidades para explotarlas, al identificar tu temperamento.
- ❖ Poder relacionarte y poder influir en la gente y tener relaciones placenteras y perdurables.