

PERSONALIDAD DE MILLONARIO

Consigue tu libertad financiera
conociendo tu tipo de personalidad



Juan Antonio Guerrero Cañongo

JUAN ANTONIO GUERRERO CAÑONGO

PERSONALIDAD DE MILLONARIO

*Para conseguir la libertad financiera,
debes conocer cuál es la tuya*

www.elmillonariointeligente.com



www.UniversidadDeMillonarios.com

Primero descubre tu talento, después busca cómo ganar dinero con él.

JUAN ANTONIO GUERRERO CAÑONGO

INTRODUCCIÓN.

El que domina a los otros es fuerte; el que se domina a sí mismo es poderoso.

LAO-TSÉ

Para ser millonario, ¿se debe nacer con dinero o con ciertas habilidades? Millones de personas pueden afirmar que se debe nacer con dinero, pero yo afirmo que no es así.

Todos nacemos con un mismo cerebro, con dimensiones y peso semejantes, de igual forma, cuando nacemos carecemos de la movilidad necesaria para sobrevivir –si alguien te deja en un sitio, no podrías moverte y morirías–, definitivamente necesitamos de otros para salir adelante en los primeros años de vida, entonces, ¿por qué unos son millonarios y otros no?

Los defensores de que es necesario nacer en una familia que tiene dinero para ser millonario, podrían afirmar que estas reflexiones son la prueba fehaciente de que necesitamos de otro para ser millonario. Si, están en lo correcto, necesitamos de otros, pero no de su dinero.

Conozco muchos hijos de millonarios que han despilfarrado el dinero de sus padres, pero más millonarios que han hecho su fortuna sin tener padres con gran riqueza.

Entonces, ¿qué pasa? No quisiera llegar a las conclusiones sin antes analizar más sobre este extraño fenómeno.

Te voy a compartir un comentario que recibí en una de mis redes sociales:

Hay dos oportunidades en la vida para hacerse millonario: 1) que sea hijo de un millonario y 2) que te cases con una mujer millonaria, yo creo que ya perdí mis dos oportunidades...

¿Qué opinas sobre este absurdo?

Yo le contesté algo simple y contundente:

¿Por qué buscar a alguien que te haga millonario? ¿Acaso no tienes la confianza suficiente para ser millonario? ¿Consideras que hay un grupo selecto de personas que heredan el toque mágico para hacer dinero y es obligación de los demás buscarlos para beneficiarse de ellos?

Esto que dices es incorrecto, no sé quien lo sostiene (y te lo enseñó), pero es absurdo. Muchos hijos de millonarios acaban las fortunas de sus padres, por otro lado, casarse con una millonaria... **una millonaria busca tener a alguien que la ayude a construir riqueza, no a terminársela.** Serás millonario cuando estimes tu cerebro, cambies tus hábitos y modifiques tus creencias...

Lo más grave es que son miles (o tal vez millones) de personas que suponen que deben haber sido hijos de millonarios o encontrar un medio (legal o ilegal) que los haga millonarios rápidamente.

Otros suponen que el trabajo duro los hará millonarios, por eso se desesperan cuando no consiguen esa meta después de años infructuosos.

Entonces, ¿cómo ser millonario? Aún no quisiera demostrarte cómo, estamos comenzando, falta bastante texto, donde te compartiré todo lo que he descubierto al respecto.

Regresando a mis cavilaciones anteriores... Todos tenemos las mismas posibilidades de triunfar, nacemos de forma similar, crecemos de forma similar.

En mis investigaciones he buscado alguna situación biológica diferente, pero no la he encontrado. Por ejemplo, siguiendo una teoría que afirma que los hijos nacidos por operación de cesárea tienen menos estimulado el cerebro, debido a la falta de compresión del cráneo al salir del canal vaginal, lo que provoca que la corteza cerebral se estimule, **pero los millonarios que entrevisté nacieron por vía cesárea y también por parto natural.** La estimulación durante el parto no determina si será millonario o no.

Tampoco la estimulación en el vientre materno, la mayoría de millonarios no la tuvieron, es más ni siquiera sus madres tomaron ácido fólico o comieron adecuadamente durante el embarazo por no tener el dinero suficiente, ¡mucho menos podían haberle proporcionado la estimulación adecuada!

En su infancia tuvieron un desarrollo similar, algunos gatearon, otros no, unos caminaron a los pocos meses, otros tardaron un par de años, insisto, biológica y neurológicamente no hay diferencias, por tanto está descartado que se nace con alguna característica para ser millonario.

Pero, ¿cómo se hicieron millonarios? Esta es una explicación que desarrollaré en este libro.

Afirmo que los millonarios se hacen porque la gran mayoría que entrevisté tuvieron contacto con personas emprendedoras o comerciantes, otros descubrieron que el dinero era el motor que movía al mundo.

Algo muy significativo, todos tuvieron una experiencia límite, es decir, un momento donde se dieron cuenta que **tenían que ser millonarios**, donde descubrieron que no había otra opción: **tenían que ser millonarios.**

A veces por una discusión con sus padres o con sus amigos, por sentirse incómodos al no tener el dinero suficiente o haber perdido algún ser querido por carecer de recursos económicos.

Pero esa no fue la única observación, existe otra, **en algún momento de su vida, comenzaron a desarrollar cierto tipo de personalidad, la que siguieron fortaleciendo conforme crecían.** Encontré siete tipos diferentes, **siete personalidades que los ayudaron a ser millonarios.**

Cada millonario desarrolló una, dos o hasta tres de esas personalidades, ellas le ayudaron a lograr lo que deseaba, en los siguientes capítulos te hablaré de ellas, de sus características, ejemplos y qué talentos tuvieron que desarrollar.

Por supuesto también te enseñaré cómo desarrollar al máximo tu tipo de personalidad, esa que te ayudará a atraer el dinero de forma simple y rápida.

Como en todos mis libros, te invito a enviarme un correo electrónico para compartirme tus avances y descubrimientos, hazlo a **antonio@elmillonariointeligente.com** También visita mi página **www.elmillonariointeligente.com** donde encontrarás actualizaciones de este libro e información relevante para que sigas aprendiendo cómo atraer la riqueza a tu vida.

JUAN ANTONIO GUERRERO CAÑONGO

¿POR QUÉ TIENES QUE CONOCER TU TIPO DE PERSONALIDAD?

El sabio puede sentarse en un hormiguero, pero sólo el necio se queda sentado en él.

PROVERBIO CHINO.

El romano Marco Licinio Craso era un aristócrata y político romano que gozaba de una excelente posición social y económica, él ayudó a Julio Cesar en su carrera política, constituyendo después el llamado **Primer Triunvirato**, una alianza política no oficial para tener el control de Roma (coalición entre Pompeyo, Julio César y él). Marco Licinio Craso era un estupendo estratega político, pero tuvo un gran error: **aspirar a ser un estratega militar.**

Para conseguirlo, lideró una campaña contra los Partos en el año 55 A.C., pero en ella encontró la muerte, junto a su hijo y varias legiones en la batalla de Carras, debido a diversos errores, entre ellos confiar en un espía a la orden de los Partos. De hecho la expresión craso error se acuña por el latín *Crassus errare*, refiriéndose a un error como el de Craso, es decir, un error fatal.

Si Craso hubiese dejado de lado esa aspiración, donde **no tenía experiencia, conocimiento alguno y mucho menos una personalidad adecuada para motivar a sus tropas hacia el éxito**, la historia lo recordaría de otra manera.

No te pido que dejes a un lado tus sueños, pero sí que te enfoques en tus habilidades para conseguir eso que desees, por eso tienes que conocer tu tipo de personalidad, para que lo aproveches al máximo, construyendo un imperio, y no cometas un craso error. Eso es lo que aprenderás aquí.

Cuando te explique los distintos tipos de personalidad, te darás cuenta de cuál era la de Craso y el por qué tuvo ese fin.

No conocer tu tipo de personalidad, te llevará al fracaso, como a Craso, por eso tienes que saber cuál es la tuya, para que aproveches al máximo las oportunidades de tu entorno, utilizando tus habilidades y recursos.

Un error muy común de centenares de personas, es suponer que pueden ser expertos en todas las áreas, eso sólo les traerá problemas. Por ejemplo, alguien podría creer que vendiendo cierto producto podría ganar mucho dinero, ¡craso error! Si tienes una personalidad de **Millonario Comerciante**, sí tendrías oportunidades para cumplir ese objetivo, pero si tienes una personalidad diferente, te pasará lo de Craso, es decir, morirás sin ninguna oportunidad en el campo de batalla. Esa es la razón del por qué muchos afirman “*poseo un producto estupendo, pero no logro ganar dinero con él*”, sólo si conoces qué personalidad tienes, podrás hacer uso de ella, y por supuesto, volverte millonario.

Si no crees esto, lee el siguiente mensaje que me envió un seguidor en mis redes sociales que llamaré Elías:

Tengo a mi cargo la distribución de un producto maravilloso, es un producto cosmético para la piel, elimina el acné, manchas, paño, celulitis, estrías y cicatrices, realmente funciona, pero he tratado por todos los medios de comercializarlo, he volanteado, he publicado en internet, he publicado anuncios en prensa escrita y no funciona, el asunto es el siguiente, ya no tengo dinero, estoy casi en bancarrota y tengo el producto ideal, único, de bajo costo.... pero no se qué más hacer..

El producto tiene muchos estudios que avalan su efectividad. Lo he comercializado al mayoreo pero sin mucho éxito. Es un producto nuevo, no sé qué me falta, pero la verdad es que prácticamente ya no me quedan recursos.

Estoy con deudas hasta el cuello y me veo a mi mismo sentado sobre la gallina de huevos de oro y no puedo coger ni uno solo...

Elías supone que con tener un producto único podrá tener éxito, pero no es así, necesita tener una personalidad adecuada para tenerlo. Es por ello que los millonarios han hecho sus fortunas. Ellos han utilizado al máximo las características, habilidades y fortalezas de su tipo de personalidad, adquiriendo un gran poder, por eso ya es imposible frenarlos.

Pero la mayoría de personas quiere una técnica para hacer dinero o un sistema especial, cuando debe darse cuenta que tiene que partir de su propio conocimiento.

Es lo que pasa a diario, millones de personas están buscando una oportunidad para tener dinero, pero pocos se enfocan en el proceso, es decir, están buscando el resultado (*qué hicieron para tener dinero*), pero dejando atrás el proceso (*cómo lo hicieron*). Parte del proceso es conocer su personalidad y utilizarla para conseguir la riqueza.

Si le preguntas a alguien que tiene una personalidad de Millonario Comerciante sobre cómo obtuvo sus riquezas, te contestará que comprando productos a un bajo precio y vendiéndolos a un precio superior, es una fórmula simple, pero sólo te está mostrando el qué, es decir, el resultado. Sin que se diese cuenta, utilizó un proceso para lograr esas ventas, posiblemente innovó en su campo o se valió de algunas técnicas sociales para convencer a sus clientes. El proceso a veces pasa desapercibido, incluso para el que lo utiliza.

Si tú tienes ese tipo de personalidad, podrás ganar dinero fácilmente con ese consejo, pero si no lo tienes, sólo perderás tu incipiente riqueza como le pasó a Elías.

Es por eso que millones de personas están fracasando en los negocios, ellos suponen que hay reglas sobre cómo ganar

dinero y hacen lo imposible por comprenderlas, lo cual tiene algo de cierto, lo único que están olvidando es que deben partir del conocimiento de ellos mismos para después utilizar los secretos de los millonarios. “Conócete a ti mismo”, se leía hace siglos en el templo de Delfos. Una verdad que lo seguirá siendo, miles de años más.

Si no te conoces, no podrás hacer tuyos los secretos de los millonarios, esa sí es una regla que deberás seguir. Sólo si te conoces, podrás hacer uso de tus recursos, si no, desaprovecharás todas tus herramientas.

Por eso te compartiré esto que descubrí y que me ha ayudado a atraer la riqueza, para que tú encuentres tu tipo de personalidad y entonces usar todas sus características, habilidades y fortalezas. Así, cuando encuentres una oportunidad, puedas sacarle todo el provecho.

Para conseguir lo que anhelas, debes partir de ti mismo, de tu conocimiento y uso de tus características, habilidades y fortalezas. Para ser millonario, **enfócate en quién eres**, después **busca la razón por la que estás aquí y descubre hacia dónde vas**.

Todo parte del conocimiento de ti mismo, imagina que te entregan un automóvil sin que sepas cómo conducirlo, sería arriesgado que lo intentaras conducir sin saber al menos lo básico sobre su funcionamiento y conducción. Sucede lo mismo con la riqueza, si no tienes el conocimiento sobre ti mismo –ya que eres el vehículo para llegar a ella-, sólo tendrás fracasos. Conozco un par de aventurados que han tenido accidentes considerables por tomar un vehículo sin saber lo básico sobre él, y miles de personas que han quebrado económicamente por no conocerse a sí mismos.

Supongo que más de una vez te has sentido motivado después de leer o escuchar sobre un emprendimiento de otro que le arrojó millones, entonces supones que copiando esa

idea sucederá lo mismo, pero te equivocas. Además de no conocer el proceso por el cual llegó a ese resultado, podrías no tener la misma personalidad de millonario que él.

Por ejemplo, un amigo intentó tener éxito con una página donde se vendían espacios publicitarios en un dólar el pixel, tal como Alex Tew, el inglés que diseñó la página “**The Million Dollar Homepage**” (“La página del millón de dólares” por su traducción al español) y alcanzó su meta de reunir más de un millón de dólares por concepto de publicidad, pero fracasó rotundamente. Los espacios sólo se los compraron tres personas, entre ellas estuve yo. ¿Por qué fracasó mi amigo? Porque no tenía una personalidad de Millonario Negociador, aquella que poseía Tew.

Eso pasa a menudo, las personas suponen que una idea les proveerá riquezas, lo cual tiene algo de verdad, pero si no conocen y utilizan todas sus características, habilidades y fortalezas, fracasarán rotundamente.

Primero conoce qué tipo de personalidad tienes, después enfócate en tus características, habilidades y fortalezas para aprovecharla al máximo. Cuando la domines, podrás reunirte con más individuos con diferentes tipos de personalidades, acción que te llevará a conseguir más riqueza.

EL MILLONARIO CREADOR.

La riqueza empieza con una idea y su cantidad está limitada sólo por la persona en cuya mente esa idea se pone en movimiento.

NAPOLEON HILL

El millonario creador siempre está innovando, es aquel quien diseña los productos o los servicios del futuro.

Sus amigos y familiares afirman que es un futurólogo, siempre está especulando sobre qué pasará en el futuro. Con esta acción trata de entender qué buscarán sus clientes el día de mañana, no se conforma y siempre desea aprender más.

Cuando niño, es el típico destructor de objetos para descubrir su funcionamiento. Pregunta más que sus contemporáneos sobre todo, pide saber todo de aquello que le inquieta, si no consigue respuestas que le convenzan, busca a más personas a quien preguntarles. También investiga en libros y revistas especializadas, su hambre de conocimiento parece no tener fin.

Probablemente tuvo problemas para adaptarse socialmente en la escuela debido a que pensaba de forma diferente que sus demás compañeros e incluso profesor. Dedicaba muchas horas al juego, donde creaba nuevas reglas, diversos escenarios y reproducía lo que veía a diario.

En la adolescencia es un sujeto muy activo, sus problemas de adaptación pudieron haberse incrementado debido a la rebeldía propia de la edad.

Cuando es adulto, tiene gran energía y le dedica más tiempo a pensar que a ejecutar las acciones que le llevarán a un

resultado. Si no escribe lo que piensa, podría sentirse perdido, por tanto, si desea el éxito, siempre deberá estar escribiendo sus ideas.

Aunque no es un ermitaño, podría preferir no asistir a los encuentros sociales. En lo laboral, tiene a sus empleados o equipo de trabajo alejados de lo que hace, siempre enfocados en sus tareas, pero desconociendo lo que piensa y hace.

Como su mente siempre está ocupada, parece estar ausente en muchas ocasiones. Tiende a soñar despierto y utiliza la visualización creativa como principal herramienta de trabajo.

El millonario creador necesita de personas que le ayuden a vender sus creaciones, ya que él debe estar dedicado a crear y las ventas podrían distraerlo de esa tarea. También, por su energía sin freno, después de crear un producto o servicio seguirá con otro, por eso es importante que tenga quién comercialice sus creaciones.

El Millonario Comerciante y el Millonario negociador pueden ayudarle en ese objetivo, por lo que será una estupenda idea que se asocie con ellos para generar riqueza.

Como su mente siempre está activa, le escucharás alguna de estas preguntas (o todas):

- ¿No sería genial si...?
- ¿Qué pasaría si...?
- ¿Ya se ha inventado?
- ¿Y si probamos...?
- ¿Alguna vez se te ocurrió que esto podría ser...?

El futuro le fascina, por eso encontrarás en su biblioteca libros de autores como Julio Verne, Ray Bradbury e Isaac Asimov.

Siempre está en la búsqueda de mejorar los servicios o productos existentes, todo lo que observa es motivo de inspiración, tal como mencionaba anteriormente, es un soñador que tiene visiones de lo que podría ser y busca cómo llevarlas a cabo.

Utiliza más el hemisferio derecho, es muy intuitivo y siempre está buscando innovar.

Por supuesto la creatividad es su sello característico, cuando encuentra un producto o servicio que le agrada, busca cómo mejorarlo, cuando desea algo que no existe, dirige todos sus esfuerzos a crearlo. No se detiene ante una negativa, es más, ésta podría aumentar su deseo por triunfar.

Siempre anota sus ideas e intenta llevarlas a cabo. Las mejores estrategias llegan a su mente a cualquier hora, en cualquier lugar, por lo que acostumbra tener una “libreta de ideas” para después desarrollar su estructura.

Algunos millonarios con este tipo de personalidad.

Walt Disney.

Un ejemplo de este tipo de personalidad millonaria es **Walt Disney**. Productor, director, guionista y animador, fue el fundador junto con su hermano Roy O. Disney, de **The Walt Disney Company**, la empresa que llevó al cine a los dibujos animados, además de ser la creadora de los parques Disney en todo el mundo.

Disney fue iniciador de un nuevo tipo de películas, no sólo de caricaturas, sino también combinando estas con actores reales, imprimiendo un sello distintivo.

Aunque fue criticado severamente por no estar de acuerdo con los sindicatos y ser acusado por varios de sus empleados por violar sus garantías laborales, lo cierto es que fue

un genio creativo que supo crear personajes e historias diferentes para distintos públicos, llevando sus creaciones a sus parques de diversiones y a posicionarlos como íconos de la cultura estadounidense.

Pero, ¿cómo lograba tener éxito en sus creaciones? Simple, por su **proceso creativo**.

Walt Disney afirmaba que tenía a tres Waltos en él, quienes lo ayudaron en sus proyectos cinematográficos y de televisión (y tal vez en los demás): **el Soñador, el Realista y el Estropeador (también llamado el Crítico)**.

Disney dijo que aparecían en ese orden, primero el Soñador dibujaba todos los escenarios posibles en su mente, colocaba a los personajes, quienes interactuaban entre sí para irle dando forma a un guión, incluía la música, colores y tomas de la cámara, ese Walt Soñador se permitía imaginar todo como si estuviera ya concluido.

Después aparecía el Realista, quien hacía cálculos financieros, investigaba si podría ser un éxito ese sueño, hacía un listado de las personas que trabajarían en ese proyecto y elegía que compañía asociada distribuiría el material. El trabajo del estropeador era intentar echar abajo ese proyecto, dotando de una dosis extra de realidad, escuchando todas las críticas que despertaría, el trabajo que representaría y cuáles serían los obstáculos que aparecerían en los meses de producción.

Los tres Waltos son una excelente representación de una estrategia neurológica, que consiste en separarnos de nuestro YO para observar lo que deseamos desde diferentes perspectivas, las que en muchas ocasiones no hacemos caso por estar deseando tanto el éxito.

Cualquier proyecto que tengas, tienes que separarte un poco de él, para darte cuenta de su magnitud, si estás frente

a un árbol, él te impedirá ver los otros árboles del bosque, por tanto, si deseas tener una visión amplia, tienes que dar varios pasos atrás, para observar el conjunto en lugar de un solo elemento.

Y si te transformas en un espectador, podrías tener más elementos, puesto que te verías a ti mismo frente a la situación a resolver, te darías cuenta cómo estás afrontándolo y qué puedes hacer para mejorar. Si pudieses dividirte en varias personas como Disney, sería mejor, puesto que cada uno te daría una perspectiva diversa, que en conjunto te ayudaría a tomar excelentes decisiones.

Si tienes una personalidad de Millonario Creador, tienes que aprender esta técnica, ella te ayudará a llevar a cabo tus proyectos, ya que una característica de los creadores es su dispersión mental, por tantas ideas que les llegan.

Además tienden a suponer que están frente al proyecto de su vida, cuando podrían estar frente a un futuro fracaso. Esas tres personalidades, o las que desees generar, te ayudarán a darte cuenta si debes seguir por ese camino o elegir otro.

Steve Jobs.

Aunque este personaje también tiene rasgos de Millonario Artista y Negociador, es en este tipo de personalidad que desarrolló todo su potencial.

Steven Paul Jobs, fue un millonario estadounidense que hizo su fortuna en los negocios del sector informático y de la industria del entretenimiento. Cofundador y presidente ejecutivo de Apple Inc., fundador de Pixar Animation Studios y máximo accionista individual de The Walt Disney Company.

Jobs fue dado en adopción por su madre, una estudiante universitaria que no quiso criarlo, a una pareja de clase me-

dia, sin estudios universitarios, esto creo un fuerte resentimiento hacia sus padres biológicos, pero lo motivó a buscar el sentido de su vida.

Después de ingresar a la universidad, donde desertaría al poco tiempo, comenzó a observar una dieta vegetariana seguro de que su mente mejoraría y le aportaría muchas ideas y soluciones. Viajó a la India y trabajó en diversas empresas informáticas adquiriendo experiencias que le ayudarían en su futuro. Jobs diría en su ya mítica conferencia del 2005 en la universidad de Stanford: “muchas cosas con las que me fui topando al seguir mi *curiosidad e intuición* resultaron no tener precio más adelante”. Curiosidad e intuición, dos componentes indispensables del Millonario Creador.

Después de fundar la empresa Apple Inc. y tener un gran éxito, fue despedido por la junta directiva. Se tomó un descanso donde reflexionó bastante, cuando concluyó esa pequeña temporada, fundó dos empresas, Pixar Animation Studios y NeXT, una empresa de software que fue comprada por Apple algunos años después, por lo que regresó a la empresa que había creado años antes para rescatarla del olvido.

Los que conocieron a Jobs afirman que era una persona muy analítica, que utilizaba mucho tiempo para pensar y crear, siempre hizo equipos creativos donde él lideraba, daba los aportes intelectuales suficientes y dejaba que los demás reprodujeran sus pensamientos.

También tenía una personalidad muy egocéntrica, que buscaba la perfección de sus productos, exigiendo mucho a sus trabajadores, a veces tratándolos mal. Pero esto, según los biógrafos, sucedía porque ellos no tenían el nivel creativo que él.

Esa es otra característica de los Millonarios Creadores, suponen que los demás tienen la capacidad creativa, intuitiva e innovadora al igual que ellos, por eso se desesperan cuando los ven actuar de forma diferente.

Debes tomar en cuenta que el Millonario Creador no sólo diseña productos, sino también servicios, por ejemplo a Jobs se le ocurrió la idea de la tienda de música iTunes, que salvó a la industria musical del fracaso económico.

Innovar es una característica del Millonario Creador y Jobs lo hizo muy bien. Innovar no significa que vas a tener éxito siempre, tal vez no lo tengas, pero sigue intentando, así como dijo él: *“Cuando innovas, corres el riesgo de equivocarte. Admítelo e innova otra vez”*.

Innovar es mejorar un producto ya existente, por eso observa todo a tu alrededor para darte cuenta de qué es necesario y útil, entonces créalo, observa y nunca dejes de observar.

Jobs se enfocó en estimular su cerebro, a veces de formas inadecuadas, como el uso de la droga conocida como LSD¹. El Millonario Creador necesita de ciertas funciones de su cerebro como la creatividad, por eso buscará mejorar su actividad cerebral.

Thomas Alva Edison.

Empresario y prolífico inventor estadounidense, quien patentó más de mil inventos y contribuyó a darle a Estados Unidos y a Europa la industria eléctrica, el sistema telefónico como se conoce ahora, el fonógrafo, las películas y más innovaciones.

Sus biógrafos mencionan que por tener un problema de sordera, su profesor de educación inicial lo echó de la escuela afirmando que era “estéril e improductivo”. Su madre tomó la responsabilidad de educarlo y a ella se le debe su pasión por la investigación y su mente inquieta.

¹ Dietilamida de ácido lisérgico, conocida como LSD o ácido, es una droga psicodélica semisintética, no adictiva y no toxica.

Al igual que Steve Jobs, buscó estimular su cerebro y tener una filosofía vegetariana. Él afirmó al respecto: ***“Soy un apasionado vegetariano y abstemio, porque así puedo hacer mejor uso de mi cerebro”***.

Edison tenía varias creencias que son estupendas para hacerlas nuestras:

- Comienza algo y maravíllate de lo que va surgiendo.
- Adelántate a tu tiempo.
- Sólo hazlo.
- Observa todo y no pierdas detalle.
- No supongas que sólo aprenderás en una escuela, se aprende en todo momento y en cualquier lugar.
- No aprendas sólo con tus ojos, tócalo, huélelo, saborealo y escúchalo.

Esas creencias te ayudarán si tienes o no ese tipo de personalidad.

Existe una anécdota de Edison que muestra las creencias de este innovador: Una noche de diciembre de 1914 el laboratorio de Edison se incendió, obviamente gran parte del trabajo del inventor se destruyó. Cuando los vecinos se dieron cuenta, llamaron al inventor, quien llegó rápidamente, como ahí se encontraba su hijo Charles, le preguntó dónde estaban su madre y hermano, él le dijo que en casa, entonces Edison dijo: ***“ve por ellos, un incendio así no se ve dos veces”***. Al otro día, Edison llamó a sus trabajadores y los reunió en los escombros de la fabrica para decirles algo extraordinario: ***“Este incendio es de gran valor, todos nuestros errores se están quemando con él. Gracias a dios, podemos empezar de nuevo”***. A las tres semanas, Edison fabricó su primer fonógrafo.

Un proverbio hindú dice: ***“un hombre sólo posee aquello que no puede perder en un naufragio”*** y en esta anécdota de Edison se demuestra.

¿Cuántos suponen que las posesiones que van acumulando son su riqueza? ¡Millones! Pero lo único que tenemos es nuestro cerebro, y en el caso de los Millonarios Creadores, su imaginación, creatividad e innovación.

Edison sabía que podía construir lo que quisiera con su mente, por eso no le preocupaba comenzar a partir de cero, esa es otra característica de los Millonarios Creadores, con lo aprendido y desarrollado pueden construir lo que deseen, aunque lo hayan perdido o comiencen sin nada.

Este innovador tenía una estrategia para crear, siempre se preguntaba “*¿para qué me sirve?*” en lugar de “¿qué es?”. Si haces lo mismo, tu cerebro te mostrará varios usos, entonces podrías escoger uno y desarrollar algún nuevo producto o servicio.

Esa es la pregunta que se hacen los Millonarios Creadores, quienes no ven un producto o servicio, sino la oportunidad de mejorarlo.

Cualquier objeto que existe fue creado de otro, pero esto sucedió cuando la persona que lo innovó se preguntó “*¿para qué me sirve?*” y dejó que su mente trabajara en posibles soluciones.

Posibles problemas en este tipo de personalidad.

Como siempre está creando mentalmente, puede dejar las cosas “a medias”.

Leonardo Da Vinci, el genio renacentista, tenía una personalidad creadora, sus biógrafos concuerdan que terminó pocas obras porque rápidamente le llegaban otras ideas que atendía presto, sin importarle dejar su obra inconclusa.

Como te comentaba anteriormente, si no escribe, podría olvidar sus ideas, por eso es necesario que tenga siempre a la mano un bolígrafo y una libreta.

Al millonario creador le sobran las ideas pero le falta administración, por eso tiene que enfocar parte de su tiempo en aprender cómo administrar su vida y sus quehaceres diarios, si no lo hace, estará perdido y sin dirección.

Si no eres un Millonario Creador, pero deseas hacer negocios con uno, tienes que explicar tus ideas de forma clara y rápida, como ellos siempre están visualizando, debes tratar de darles un panorama detallado, si no lo haces, perderás pronto su atención.

Estas recomendaciones también te servirán para llegar a desarrollar negocios exitosos con el Millonario Creador:

- Cuando le expongas tu proyecto, solicítale constantemente que te diga lo que piensa sobre él.
- Permítele tiempo para pensar, planear y escribir.
- Dale muchos datos sobre tu proyecto.
- Hazle muchas preguntas.
- Ofrécele libertad de acción y prométele que siempre escucharás sus propuestas.

Este tipo de millonario puede parecer distante, pero crea verdaderos negocios a partir de la nada, sólo hace falta tener a un buen administrador a su lado.

Ejercicios para estimular esta personalidad.

Todos los ejercicios relacionados con la creatividad y la imaginación te serán útiles. Aquí te comparto algunos que podrías practicar:

- **Piensa en una tercera opción.** Siempre estamos pensando en dos opciones, en hacerlo o no hacerlo, en decir sí o no, pero, ¿si hubiera una tercera opción? A partir de este día comienza a pensar en una tercera opción, si estás decidido a caminar un kilómetro este día, piensa cuáles serían las otras dos opciones y decide cuál sería

la mejor opción en este día, mañana cambia de opción y pasado cambia de nuevo. La idea de este ejercicio es que no encasilles tu mente.

- **Cambia de escenario.** Por ejemplo, si estás diseñando un producto para niños... ¿cómo lo utilizarían los ancianos? No te quedes con una sola idea, cambia de escenarios. Si vas a construir una silla convencional, ¿cómo sería una silla de dos patas? ¿A quién le serviría? ¿Y si le pusieras ruedas? ¿Y si fuera una silla de goma? Cambia la forma, los materiales, los usos, etc. Así expandirás tu creatividad.
- **Cambia de perspectiva.** ¿Recuerdas la estrategia Disney? Ella es el ejemplo de cambio de perspectiva. Conviértete en un niño y evalúa tu producto o servicio, ahora obsérvalo desde la óptica de un adulto, ahora desde el punto de vista de un anciano. Si tu producto o servicio está enfocado al mercado femenino, ¿cómo lo vería un varón? Cambia la perspectiva y modificarás tu forma de ver tu creación, logrando aún más creatividad.
- **Elabora nuevas preguntas.** Imagina que una persona residente en una isla lejana, sin contacto con la vida moderna, llega contigo, ella te preguntará de todo lo que le rodea, ¿por qué hay casas con muchas casas arriba de ella (en el caso de los edificios)? ¿Por qué no hay caballos y en lugar de ello se meten en esos objetos tan raros (en el caso del uso de los automóviles)? En fin, piensa qué preguntas te haría una persona así y escribe cómo podrías explicarle todo lo que le rodea y es nuevo para él. Tú conoces ya todo lo que te rodea, pero alguien que no tiene contacto cotidiano con ello, podría tener miles de preguntas, ¿cuáles serían?

Estos ejercicios te ayudarán a salir de tu zona de comodidad, para hacerte nuevas preguntas y mejorar tu habilidad creativa y de pensamiento.

Por supuesto también te recomiendo realizar actividades que tengan que ver con la actividad del hemisferio derecho,

por ejemplo escribir canciones, poemas, dibujar e incluso pintar.

Puedes utilizar el lado izquierdo de tu cuerpo durante todo el día, así se estimulará tu hemisferio derecho. Si eres zurdo (es decir, que usas preferentemente tu mano y pie izquierdo), utiliza el lado derecho de tu cuerpo en el día.

También puedes practicar los ejercicios del Millonario Artista, puesto que compartes algunas características creativas con él.

En qué actividades y negocios puede generar riqueza.

El Millonario Creador genera dinero a partir de sus creaciones, ya sea por venta directa o por concederle a otros explotar sus ideas.

Si es un escritor, podría ganar dinero por las regalías de sus obras intelectuales, además de los derivados de las mismas, como audiolibros, películas, series de televisión, seminarios, cursos o conferencias.

Si ha creado un producto, podría licenciar la comercialización del mismo a un tercero u obtener porcentajes de las ventas.

Si creó un personaje, podría licenciar su imagen, es lo que hacen los creadores de historietas, quienes obtienen dinero por la caricatura o película que se filma, pero además de sus derivados: juguetes, camisetas, artículos de oficina, etcétera.

El Millonario Creador debe buscar quién le comercialice sus ideas y le arroje dinero por ellas, ya sea realizando una alianza estratégica o contratando personal que haga esa tarea.

Tal como te iré mencionando en todos los tipos de personalidad, no debes enfocarte en aquellas áreas donde no tengas fortaleza, si no sigues este consejo, podría pasarte lo de Marco Licinio Craso. O lo que le sucedió a Walt Disney en la cumbre de su carrera cinematográfica, quien comenzó a dirigir a su equipo de creativos con mano dura, exigiéndoles cada vez más y de una forma autoritaria, suponiendo que era un Millonario Entrenador, logrando que sus trabajadores no se sintieran cómodos, formando un sindicato después de una huelga que acabó con el espíritu de equipo del estudio, quien nunca recuperó su atmósfera original.

Enfócate en tu tipo de personalidad y contrata un equipo que tenga otros tipos de personalidad para que te ayuden a llegar a tus objetivos.

EL MILLONARIO ARTISTA.

Perder con clase y vencer con osadía, porque el mundo pertenece a quienes se atreven.

CHARLIE CHAPLIN

Este Millonario es un constructor de marcas. Es intuitivo, extrovertido, carismático y muy social.

Le agrada ayudar a las personas, le va estupendo con un equipo de trabajo; fracasará si hace las cosas solo. Es altamente social, tiene que estar rodeado de personas y reconoce la importancia de estas para alcanzar sus metas.

Quiere conocer todos los días a gente nueva y lograr una buena impresión en ellas, desea escuchar nuevas ideas y descubrir qué más puede hacer para ganar dinero.

Como sabe bastante de culturas puede llevar sus conocimientos y experiencias a diversos lugares, trabajando estupendamente con las personas de las comunidades donde llega él o su marca. Sin dudarlo, utiliza todo el talento que existe en las diversas ciudades o países donde lleva su negocio o marca. Sus mayores fortalezas son su adaptabilidad y su facilidad para ser social.

Busca rodearse de las mejores personas y exige tener a elementos estupendos dentro de su organización.

Fomenta la participación y el dialogo entre los suyos, respeta sus roles y funciones procurando asignarles los trabajos adecuados y evita colocarlos en lugares donde no podrían usar todo su potencial.

Como le es simple ser social, tendrá cientos de clientes que a su vez le traerán más compradores o interesados en su producto.

Aunque es innovador como el Millonario Creador, él no desarrollará tantos productos como él. Tampoco se desviará tanto de su objetivo principal, el Millonario Artista es más objetivo y lo usa para ganar dinero.

Tal como el Millonario Creador, usa el hemisferio derecho, aunque es más emocional. El Creador mantiene controladas sus emociones, pero el artista tiene serios conflictos con ellas, por eso deberá aprender a controlarlas para ejecutar las acciones que lo llevarán al éxito.

Tendrá que ejercitar su cerebro para ser más racional y menos emocional, ese debe ser su objetivo principal.

El Millonario Artista trata de ver el mundo desde los ojos de los demás, por eso una de sus principales ventajas es que escucha a todos para intentar comprender su perspectiva, aunque a veces no esté de acuerdo con ella.

Escucha con atención las observaciones y críticas de los demás, procurando descubrir cómo mejorar su desempeño.

Se dirige a los demás con cariño y amabilidad, siempre procura dejar una buena impresión. Es solidario y le interesa que todos en su comunidad tengan las mismas oportunidades.

Siempre está cooperando con los integrantes de la comunidad para alcanzar metas conjuntas. Este tipo de millonario sigue lo que afirmaba el médico austriaco Alfred Adler:

Los únicos individuos que realmente pueden hacer frente y dominar los problemas de la vida, son aquellos que muestren en sus esfuerzos una tendencia a enriquecer a

los demás, aquellos que avanzan en tal forma que los demás también pueden sacar provecho.

El Millonario Artista cree firmemente que la cooperación y el interés social son las claves para conseguir riqueza, la que debe compartirse con los demás.

Como sabe que una sociedad necesita de otros para crecer, siempre está buscando esa interacción con todos los individuos. Este millonario también se enfoca en agradar a los demás, siguiendo otra máxima de Adler: “usted puede curarse en quince días si piensa a diario cómo puede agradar a los demás”.

Por cierto, este millonario, según Adler, estaría en una lucha constante por el poder y la superioridad, no contra otros, sino con las condiciones que le impedían crecer (una enfermedad, un problema psicológico, un abuso sexual, etc.). Por eso utilizaría la agresión y la lucha por el poder para conseguir lo que se proponga.

No debes confundir la agresión con la hostilidad, este millonario es fuerte y poderoso, por eso es agresivo, y evita tratar mal a los demás, toda su energía vital la enfoca en conseguir sus metas, nunca en destruir a alguien.

El millonario usa la agresión para movilizarse hacia la superioridad, con lo que el millonario artista deja atrás a los demás, perfeccionándose, luchando contra la corriente y llegando a las metas más ambiciosas.

El millonario artista quiere crecer mentalmente, desarrollar sus destrezas, modificar sus hábitos y trabajar para los demás (buscando ser útil en la sociedad), por ello, te será útil seguir estos consejos:

- **Date cuenta que tú eres único.** Cuando me dedicaba a la psicoterapia, la gran mayoría de personas acudían a mí porque no se reconocían como entes únicos y di-

ferentes, siempre querían estar alienados con otros y pocas veces se daban cuenta de sus virtudes, habilidades y, por supuesto, defectos. Por eso debes conocerte a ti mismo a diario, descubrirte cómo persona única e irreplicable, capaz de lograr lo que te propongas. Diariamente proponte descubrir algo que te hace diferente que los demás, una habilidad, un gesto amable, etc. Con esta práctica te conectarás contigo mismo y comenzarás a confiar en ti mismo y eso se reflejará en tu trabajo con los demás.

- **Debes ser determinado.** A partir de este día, que nada te ponga a dudar, analiza primero y después, basado en tus datos, toma decisiones. ¿Cómo es un niño antes de que los adultos lo comiencen a “moldear”? Es rebelde, seguro de sí mismo, determinado. Vuélvete niño de nuevo y activa tu determinación.
- **Evita escuchar lo juicios de los necios.** Es mejor que escuches al sabio, él tiene mucho que decirte, pero nunca al necio. ¿Cómo reconocerlos? Simple, el sabio lo vive y el necio aparenta. Yo no le compro un automóvil a un vendedor que no maneja el auto que me intenta vender, si él no lo conduce, es por algo. En cambio puedo comprarle algo a aquel que sí lo usa, puesto que me dará plena confianza. Esto es algo semejante, no escuches a aquel que te dice “debes ser más prudente” cuando él es imprudente, escucha sólo al que lo vive a diario, aquel que con su actuar demuestra más que con sus palabras.
- **Usa tus sentidos, ellos perfeccionarán tu intuición.** Nuestro cerebro se vale de los cinco sentidos para administrar la información, por ello tienes que utilizarlos para volverte más intuitivo para los negocios de alto riesgo. Hay investigaciones que determinan que entre más información, mayor intuición, es por eso que las mujeres nos llevan la delantera a los varones, ellas usan más los sentidos y administran mejor la información, llegando a conclusiones increíbles, a veces hasta parece magia lo que hacen, pero sólo es cuestión de que tú también uses tus sentidos. Recuerda, entre más información, mayor intuición.

Este millonario se adapta al medio pero no se conforma, siempre desea más y no cesa en su empeño hasta conseguirlo.

Estas son algunas recomendaciones para tener éxito desde tu personalidad de Millonario Artista:

- **Conviértete en innovador.** Haz algo diferente que los demás. Si estás en un sector competido, haz algo diferente, si tu idea de negocios es nueva, haz algo diferente. Que tus compradores siempre estén recordándote y esperando tu próxima innovación.
- **Entrégale beneficios a tu comunidad.** Debes señalar los beneficios de tus productos o servicios, ¿para qué le servirá a tus clientes aquello que vendes? Señálalo con frecuencia y evita mencionar las características de lo que comercializas, eso no convence, ni vende, señalar los beneficios sí.
- **Interacciona con tu cliente.** Un comprador desea adquirir un producto o servicio con alguien que conoce, porque confía en él. Sabe que nunca lo defraudará y por eso desea que le recomiende qué adquirir. Hazte amigo de tus clientes antes de proveedor.
- **Rompe con todo lo establecido.** Todo es dinámico, no te quedes en el pasado, observa tu entorno y rompe paradigmas y ciclos. Tu producto o servicio tiene que ser dinámico, no estático.
- **Construye historias alrededor de tu producto o servicio.** Transmite tu mensaje en forma de historia, ¡a todos nos fascinan las historias! Tal vez nos recuerdan a nuestra infancia cuando el abuelo nos contaba sobre sus aventuras o nos leía un cuento. Esta estrategia vende mucho, realiza historias de todos tus productos o servicios, el cliente desea conocerlas antes de comprar.
- **No te desespere.** Muchos empresarios suponen que las ganancias llegarán de inmediato, no es así. Actualmente, tienes que construir una marca poderosa y fuerte antes de recibir todas las ganancias proyec-

tadas, primero tienes que hacer amigos a tus clientes y después ofrecerles aquello que tienes para ellos.

Algunos millonarios con este tipo de personalidad.

Oprah Winfrey.

Una de las mujeres más poderosas de Estados Unidos y del mundo.

Es presentadora de televisión, productora, actriz, empresaria y filántropa, en su programa televisivo “The Oprah Winfrey Show” desfilaron grandes personalidades de la política, farándula y negocios de Estados Unidos, por eso los medios de comunicación lo han catalogado como “el talk show más visto en la historia de la televisión”.

Señalada por la revista Forbes como “la afroamericana más rica del siglo XX” es la única persona de origen negro en tener más de mil millones de dólares durante tres años consecutivos.

Oprah, al ser un Millonario Artista, supo cómo construir una marca de sí misma.

Siempre trabajó con las personas más talentosas y supo retirarse de la conducción de su programa en el momento preciso.

Estas son algunas recomendaciones de Oprah para triunfar en los negocios:

- **Tus clientes deben sentirse valorados.** Sus seguidores y televidentes siempre se sintieron parte de la familia de Oprah, constantemente les entregaba premios sorpresa y los festejaba en su programa de televisión. Con esto generó lealtad hacia su marca.
- **Debes asumir riesgos y llamar la atención.** En su programa como en su vida, siempre ha tomado riesgos,

colocándola en la mira de sus críticos y seguidores por mucho tiempo, ella no ha pasado desapercibida en el medio artístico. Haz lo que ella, no tengas miedo de experimentar y de innovar.

- **Tienes que explorar nuevos mercados.** Oprah amplió su negocio a nuevas alternativas dentro de los medios de comunicación, como la cadena de televisión “Oprah Winfrey Network” –OWN- (fundada en 2011), una revista y su rápida participación en las redes sociales. Tú también debes buscar otros mercados y tienes que explorar nuevas maneras de comunicarte con el cliente.
- **Tus clientes tienen que conocer tu historia personal.** Ella confesó bastante de su vida durante sus programas televisivos, incluso millones siguieron su cambio de imagen y reducción de peso en vivo. Con esto, logró que sus televidentes tuvieran más confianza al considerarla una de ellos. Te recomiendo hacer lo mismo, vuélvete parte de la vida de tus clientes al demostrarles que eres uno de ellos, podrías usar las redes sociales con ese fin.
- **Consigue el apoyo de personas reconocidas.** Ellos le darán credibilidad a tu marca y te ayudarán a atraer clientes potenciales, proveedores y contactos profesionales.
- **Debes construir tu marca.** Posiciónate como la mejor o única opción para tus clientes, que ellos te recuerden constantemente. Tus consumidores y clientes deben darse cuenta que eres una influencia positiva para ellos.
- **Tienes que conocer cuándo debes retirarte.** Nada es para siempre, dice el refrán popular, y tiene mucha razón, tienes que saber cuándo debes retirarte o alejarte un poco. Ella, después de 25 años en pantalla, decidió retirarse para centrarse en su propia cadena de televisión, que ahora le produce contenido a muchos medios de comunicación. Aprende a delegar y analizar el mercado para saber cuándo y cómo retirarte.

No cabe la menor duda de que Oprah es una mujer extraordinaria, enormemente complicada y contradictoria,

que ha construido un imperio como Millonario Artista, por eso tenemos que aprender de ella.

Oprah, tal como mencionara Alfred Adler, se encuentra luchando por la superioridad, mecanismo psicológico que ha descrito la autora Kitty Kelley en su biografía no autorizada en estas líneas que la retratan fuera de cámaras: “A veces, generosa, magnánima y profundamente afectuosa. A veces, mezquina, de miras estrechas y egocéntrica”.

Esta lucha por la superioridad descrita por Adler, es su principal motor para que haya alcanzado el lugar que ahora goza.

William Jefferson Clinton.

Más conocido como Bill Clinton. Político estadounidense y 42avo presidente de esa nación, quien hizo que la economía de los Estados Unidos experimentara un fuerte crecimiento durante su presidencia.

Desde su campaña electoral y posteriormente en su mandato, Clinton enfocaba su mensaje en los temas que les importaban a los ciudadanos, como el desarrollo económico, la educación y el cuidado médico.

Aunque es recordado por muchos por los escándalos sexuales, fue un líder que supo establecer relaciones personales cercanas con otros líderes y políticos de varias naciones como Tony Blair, Jacques Chirac, Gerhard Schröder, Fernando Henrique Cardoso, Andrés Pastrana, Eduardo Frei Ruiz-Tagle, Rafael Caldera y Carlos Saúl Menem.

Clinton reconoce que haber sido miembro de la orden DeMolay, una organización para jóvenes varones que es patrocinada por la masonería, le ayudó a tener éxito:

Durante sesenta y nueve años, la Orden de DeMolay ha preparado a los jóvenes a ser mejores ciudadanos

y líderes de nuestro país. Mi experiencia en la Orden DeMolay me dio la confianza para desarrollar mis habilidades como orador, miembro del equipo, y líder, y luego, para realizar y cumplir con mis sueños. Siempre estaré agradecido por la orientación que me han dado mis amigos de la Orden DeMolay.

Por supuesto no es necesario pertenecer a esa orden para tener éxito, pero si sigues las máximas que expresa en estas líneas el expresidente Clinton, podrás tener el éxito como un Millonario Artista (cualidades que también tenía Oprah): **desarrollar tus habilidades como orador, construir equipos y ser líder.**

El Millonario Artista convence a los demás con su carisma y se reúne con las personas adecuadas para alcanzar lo que se ha propuesto, esto es lo que debes hacer también.

Posibles problemas en este tipo de personalidad.

Como lo mencionaba, sus emociones pueden ser un freno para adquirir riqueza.

Si vende productos que cubren necesidades básicas, probablemente no podrán cobrarle a una persona que tenga problemas de dinero, preferirán dárselos gratis antes de “sufrir” por haberles quitado su dinero.

Como no tiene problemas para relacionarse, podría rodearse de personas negativas, que le impidan su avance. También podrían robarle ideas, por eso, si eres un Millonario Artista, debes tener mucho cuidado al elegir a las personas que están contigo.

Tengas esta personalidad u otra, recuerda elegir muy bien a tus amigos. Elige a aquellos que se imponen retos y evita a los que son conformistas, aprendemos por imitación, por eso debemos tener cuidado con nuestras elecciones, ya que podríamos emular su actuar.

Si se enamora, probablemente le sea difícil separar su vida de pareja con sus metas de negocio.

Como escucha los puntos de vista de los demás, a veces podrá confundirlos con los suyos, también las críticas de los demás pueden afectarlo emocionalmente.

El Millonario Artista tiene que trabajar bastante con sus conflictos emocionales, para que éstos no controlen su vida.

Como escucha a los demás, podría sentirse mal cuando ellos no tengan opinión alguna sobre su desempeño.

Al Artista no le agrada el silencio, por lo que siempre estará comentando sus planes y alguien podría robarle ideas.

Ejercicios para estimular esta personalidad.

Aunque también puedes realizar los ejercicios propuestos para el Millonario Creador, estos son otros que te ayudarán en este tipo de personalidad:

- **Visualizar lo no existente.** Cierra los ojos e imagínate un elefante de color verde. Involucra todos los sentidos: ¿A qué huele? ¿Cuál es su sabor? ¿Qué sonidos produce? ¿Cómo es su textura? Imagina más animales u objetos que no existan, modifica sus características y disfruta este ejercicio.
- **Formula preguntas a varias personas que encuentres en la calle.** Pueden ser relacionadas con su actuar o sobre cualquier tema, esto te ayudará a crear nuevos escenarios y a pensar más rápido. Además, si eres una persona cohibida, te ayudará a socializar.
- **Dedica una semana a ayudar a otros.** Acércate a un par de personas y ayúdalas en sus tareas por una semana, así comprenderás más sobre ellos, su ocupación y cómo obtienen dinero. Esto te ayudará a sensibilizarte en la cooperación además de tener más empatía.

- **Lucha por tu superioridad.** Partiendo de la teoría de Adler, de que todos nos sentimos inferiores, descubre en qué áreas te sucede esto, entonces busca cómo luchar por esa superioridad, si descubres que no te gusta tu peso, podrías hacer una hora diaria de ejercicio o cuidar tu alimentación. Descubre qué puedes hacer para luchar por tu superioridad.

En qué actividades y negocios puede generar riqueza.

El Millonario Artista tiene que crear una marca para después ganar dinero con ella.

Aunque J. K. Rowling tiene una personalidad de Millonario Creador, el personaje que introdujo al mundo literario, es decir, Harry Potter, demuestra cómo un Millonario Artista hace dinero: **construyendo una marca y después vendiéndola.**

Harry Potter se convirtió en una marca poderosa, no sólo por los libros, sino por las películas, ropa, objetos de papelería, juguetes y más artículos. Eso es lo que hace un Millonario Artista, cimenta una marca para después sacarle todo el dinero posible.

Debido a una estrategia de mercadotecnia del gurú de esa disciplina, Regis McKenna, Steve Jobs fue la marca durante años de Apple Inc. Cuando comenzó la empresa, McKenna decidió que utilizaría la personalidad de Jobs para ser el sello distintivo que respaldara la propia marca Apple, esa decisión fue acertada, ya que, como escribía anteriormente, Jobs tenía una personalidad de Millonario Artista además de Creadora, lo que imprimió una imagen de innovación y creatividad a esa empresa.

Este millonario debe buscar a alguien que explote la marca que ha construido, así como Jobs contrató a McKenna.

También, después de crear una marca, este millonario podría disfrutar de su popularidad, así como lo hizo Michael Jordan, quien hizo una alianza estratégica con la empresa de zapatos deportivos Nike. Pero no sólo gana dinero por una zapatilla que lleva su nombre (y que utilizaba mientras jugaba), sino gracias a su marca, ahora vende diversos artículos con su imagen y nombre, incluidos juguetes.

Tal vez hayas escuchado algún comercial que dice algo como esto: “*este producto es recomendado por tal personaje*” o ves a algún artista publicitando un servicio o producto, por si no lo sabes, ellos cobran por esa recomendación. Esto demuestra lo que te afirmo: **crea una marca y disfruta de ella.**

Edson Arantes do Nascimento, alias Pelé, fue un jugador brasileño de fútbol, considerado como el mejor en ese deporte. Él dejó de jugar desde 1977 pero desde ese año sigue ganando dinero con su imagen, apareciendo en comerciales publicitarios y programas televisivos.

Como puedes darte cuenta, el Millonario Artista construye una marca y después busca cómo ganar dinero con ella.

EL MILLONARIO ENTRENADOR.

Prefiero tener el uno por ciento de los esfuerzos de cien personas a sólo tener el cien por ciento de mi propio esfuerzo.

JEAN PAUL GETTY

Este millonario es extrovertido, crea equipos de alto rendimiento y es muy competitivo.

Es un estratega que entre la confusión de la batalla se toma tiempo para ordenar a su equipo de trabajo y así conseguir más victorias. Con sus habilidades y conocimientos, elige acertadamente los caminos a seguir.

Tiene un proceso de pensamiento único, muy analítico, lo que le permite tomar decisiones más acertadas. Tiene una perspectiva privilegiada del mundo gracias a ese análisis de la información.

Ya que no sólo tiene una opción sino varias, es osado cuando las circunstancias no son favorables.

Sus preguntas preferidas son:

- ¿Qué pasaría si...?
- ¿Cómo podemos lograr...?
- ¿Y si probamos...?
- ¿Y si ahora vendemos esto que vende la compañía rival?

Debido a tantas preguntas que se hace y que realiza a los demás, siempre tiene muchas alternativas.

Se anticipa a los problemas y evalúa los posibles obstáculos.

Es optimista, seguro de sí mismo, creativo, con muchas ideas y su pensamiento es muy reflexivo.

Altamente competitivo, desea ganar en todas las áreas. Se impone metas altas y desea que las personas que trabajan con él sean así.

Siempre está pendiente del desempeño de los demás y del suyo, no importa cuánto esfuerzo hayan realizado, siempre afirmará que es insuficiente.

Algo que no se pueda medir, no tiene sentido, ya que siempre estará evaluando su desempeño, el de los demás, las acciones, los productos y los servicios que vende. También compara constantemente los resultados con la competencia o las compañías similares.

Competir le apasiona y siempre está buscándolo.

Prefiere vender productos o servicios que le den un alto margen de ganancia y le procuren una sensación de logro constante. A veces creará una empresa parecida a la de un amigo o familiar para incitarlo a competir con él.

Cuando es derrotado podría explotar contra sí mismo y con todos los que le rodean, ya que él compite para ganar, no para competir.

No le agrada un no como respuesta y podría enojarse cuando otro cuestione sus decisiones.

Es un líder exigente con su gente y rara vez mostrará compañerismo.

Tiene mucha energía que utiliza para todos sus proyectos y acciones, el problema es que supone que los demás deberían tenerla, por lo que fácilmente se desespera cuando los demás no le siguen su paso.

El Millonario Entrenador prefiere utilizar preguntas para sí mismo y para los demás, que órdenes directas, así cuestiona el actuar y estimula la mente de los que lo rodean para elaborar nuevas alternativas para corregir el rumbo.

Estas son algunas preguntas que se hacen constantemente y que tú podrías usar para ti mismo y para tu equipo de trabajo:

- ¿Qué haría si supiera que no puedo fallar?
- ¿En quién me estoy convirtiendo?
- ¿Para qué hago esto?
- ¿Qué apporto yo?
- ¿Dónde debo centrar mi atención?
- ¿Cómo utilizo mis talentos?
- ¿A qué me sigo aferrando que ya no necesito?
- ¿Cuánto tiempo paso con las personas que me inspiran?
- ¿Qué aspecto de mi vida debo cambiar ahora?

El Millonario Entrenador ve el potencial en los demás, considera que pocos individuos han alcanzado su pleno desarrollo y nadie ha alcanzado un estado de perfección, pero todos deben buscarlo. Como considera que todos tienen potencial, siempre está tratando de ser su entrenador.

Cuando interactúa con otros, por lo regular trata de sacar lo mejor de ellos, ayudándoles a conseguir el éxito. Los reta con proyectos interesantes que los ayudan a cuestionarse constantemente sobre su actuar, mejorando diariamente sus habilidades.

Intenta incluir a todos en muchos proyectos, está dispuesto a ampliar su círculo de amigos para tener más, el Millonario entrenador odia el aislamiento.

Está alerta de los avances y exige más.

Este tipo de Millonario siempre estará rodeado de personas que desean aprender de él, escuchar sus consejos y ser motivados con su guía.

Establece rutinas, es ordenado y planifica sus tareas. Es meticuloso en su actuar y desea tener todo bajo control.

Estas son algunas recomendaciones de los Millonarios Entrenadores que puedes hacer tuyas:

- Obtén información para tomar decisiones.
- Sigue tu instinto sólo después de tener mucha información.
- Toma decisiones difíciles, aprende de tus errores y haz ajustes para mejorar los próximos resultados.
- En los negocios no todo sale como lo planeas, mantén la calma y sigue adelante.

Se hace cargo de las cosas y no le mortifica imponer sus opiniones sobre los demás, al contrario, cada vez que tiene clara una opinión, desea compartirla con los otros.

Al tener una meta no descansa hasta cumplirla y comprometer a otros para cumplirla. Tiene una postura firme, toma decisiones rápidas y se mantiene enfocado.

Es honesto y directo, por tanto también exige a los demás que lo sean.

Impulsa a los demás a tener riesgos ya que él los toma constantemente. Busca que su equipo de trabajo tenga estas características:

- Energía.
- Un deseo de ganar.
- Dispuestos a dejar ganar a otro.
- Responsabilidad propia.
- Talento o habilidades únicas.

Siempre está buscando el lado positivo de cualquier situación y quiere que los demás también sean optimistas. Está convencido que todos pueden lograr lo que deseen, sólo hace falta saber cómo hacerlo.

Le encanta resolver problemas y contratiempos, se impone como desafíos descubrir lo que está mal y encontrar soluciones prácticas. Disfruta haciendo que las cosas que estaban descompuestas funcionen de nuevo.

El Millonario Entrenador construye sus propias reglas y las sigue sin dudar, también ayuda a su equipo a crearlas y observarlas, obteniendo excelentes resultados, ya que disponen de una guía que los asesora en cada paso que dan.

¿Qué tipo de reglas elabora? Estos son algunos ejemplos:

- Todos deben estar disponibles para atender las necesidades del cliente.
- Sean puntuales.
- Respeten todos los acuerdos tomados en equipo.
- Sean leales al equipo.
- Comprométanse en su desarrollo personal.
- Sean ingeniosos y encuentren soluciones adecuadas para cada problema.
- No pidan compasión.

Algunos millonarios con este tipo de personalidad.

Mary Kay Ash.

Emprendedora estadounidense, creadora de la compañía Mary Kay Cosmetics, pionera de las ventas por catálogo en el mundo.

Cuando era una niña, pasaba mucho tiempo en su casa cuidando a su enfermo padre, mientras su madre trabajaba hasta 14 horas diarias para poder mantener a la familia.

En el poco tiempo que pasaba con Mary, su madre impulsaba y estimulaba su autoconfianza, repitiéndole siempre: “Tú puedes hacerlo”. Gracias a su ejemplo y sus enseñanzas, Mary se fue creando una personalidad con iniciativa, empuje y emprendimiento.

Se dedicó muchos años a las ventas, logrando ser una vendedora reconocida en distintas compañías de ventas directas. Capacitó a miles de vendedoras y formó equipos de trabajo.

Cansada de no ser reconocida para los ascensos - por su condición de mujer-, decidió retirarse y emprender su propia compañía.

Se dedicó a escribir los aciertos de las empresas donde trabajó y los que creía que debían modificarse o mejorar, con esto creó su método de trabajo que hasta la fecha sigue su empresa, pasos simples pero poderosos que tú también puedes seguir para tu éxito:

- Observa la regla de oro: **“Trata a los demás como desees ser tratado”** –este es el principio más importante de su empresa-.
- Encuentra tu talento y explótalo.
- Controla tus temores o ellos te controlarán a ti.
- No des falsas esperanzas, di la verdad siempre.
- Una compañía es solamente tan buena como su gente, la que es más importante que el dinero.
- A la gente buena vale la pena conservarla.
- Haz sentir importante a todos, a tus empleados, a tus vendedores, a tus clientes, a tus amigos y a tu familia.
- La responsabilidad sin autoridad puede ser destructiva.
- Empuja a la gente para que triunfe.
- Escucha a tu gente y aprende de ellos.
- Descubre qué necesitan o desean tus clientes y fábricarlo, nunca elabores un producto o servicio antes de saber si lo desean o lo necesitan.

- La crítica debe enfocarse a lo que está mal, nunca a quien esté haciéndolo mal y nunca debe hacerse frente a todos, tiene que hacerse individualmente.
- Perseverar exige disciplina y planeación.
- Si administras personas, tienes que ser un buen vendedor.
- El entusiasmo mueve montañas.
- Ten una filosofía de puertas abiertas. Siempre debes estar disponible para tu gente.
- Ayuda a los demás a obtener lo que desean y obtendrás lo que tú quieres.
- Debes ser fiel a tus principios.
- Atrévete a correr riesgos.
- Vas a fracasar, pero tienes que aprender de esos fracasos.

Con todo lo aprendido en sus años dedicados a las ventas y una gran visión, creó una empresa millonaria que ha ayudado a millones de mujeres para alcanzar su libertad financiera.

La filosofía de negocios de Mary Kay consiste en incorporar vendedoras, enseñarles a organizar su tiempo para aprovecharlo al máximo y convencerlas de sus grandes capacidades, además de destacar la importancia de su feminidad en lo que realizan.

Fue la creadora de una nueva cultura corporativa enfocada en el éxito de las mujeres, la cual inspiró a miles de sus vendedoras a ser las propietarias de sus empresas.

Mary siempre estimulaba la autoestima y la autoconfianza de sus vendedoras repitiéndoles la frase perfeccionada de su madre: “Aunque parezca imposible, se puede lograr”. Daba grandiosos premios materiales como viajes, joyas y el popular Cadillac rosa con el que premió a las consultoras de belleza que lograron récords de ventas.

Siempre dio un excelente trato a sus vendedoras, quienes varias veces fueron llamadas por teléfono por la propia Mary, quien hizo de esta práctica una constante en su vida.

Samuel Moore Walton.

Mejor conocido como Sam Walton, fue un empresario estadounidense fundador de las tiendas minoristas más conocidas en Estados Unidos: **Wal-Mart**.

Walton se destacó como un gran deportista en su juventud, llevando la disciplina de los deportes a sus negocios. También estuvo en el ejército, específicamente en los cuerpos de inteligencia, supervisando la seguridad en las plantas constructoras de los aviones, llegando al grado de capitán.

Tras dejar el ejército, Walton decidió que abriría una tienda departamental que vendiera mercancía variada como abarrotes y productos de limpieza. Ayudado por su suegro y utilizando sus ahorros de soldado, compró una tienda de abarrotes en Newport, Arkansas.

En ella innovó en el servicio y en su forma de comerciar los productos. Además comenzó lo que serían sus políticas de sus tiendas:

- Los anaqueles siempre debían estar repletos de un amplio rango de productos a precios bajos.
- Cerrar el negocio más tarde que otras tiendas.
- Rebajar la mercancía comprando lotes completos a los proveedores.

Para Walton siempre fue importante el servicio al cliente, pero más importante fue su gente, a quien capacitaba constantemente en diferentes áreas. Incluso varias veces al año realizaba encuentros con ellos, donde los dirigía como un equipo deportivo.

Recordado por sus empleados por su carácter afable pero a la vez enérgico – y siempre con una gorra de beisbolista en su papel de entrenador-, Walton amaba su negocio, tanto que visitaba cada una de sus tiendas como comprador, para

darse cuenta de cuáles eran sus errores y cómo podían mejorarlos.

Sabía que sus clientes y empleados eran muy importantes para su empresa, por lo que siempre les agradecía por su preferencia.

¿Qué podemos aprender de Walton? Mucho:

- Dirigir un equipo de triunfadores.
- Buscar sólo los mejores empleados.
- Conocer a nuestro cliente.
- Responder a las necesidades y deseos del cliente.
- Buscar cómo tener una comunicación fluida y constante con nuestros clientes.
- Respetar a nuestro cliente.
- Ser flexibles con nuestros empleados y clientes.

Las ventas y los clientes para Sam Walton siempre fueron importantes, saber cómo vender y atender al cliente tenía que ser una prioridad. Él afirmó:

Si verdaderamente nos dedicamos a inculcar la emoción de vender –la emoción de comprar y vender algo con utilidades- en todos nuestros colaboradores, nada podrá detenernos. Esto significa atender las necesidades del cliente, cuando el cliente lo necesite y facilitándole la compra.

Y estas son otras reglas que podemos aprender de Walton:

- Comprométete a triunfar.
- Sé entusiasta.
- Cuando tengas éxito, compártelo con quienes te han ayudado.
- Motiva a los demás para que hagan sus sueños realidad.
- Muestra interés con la gente.
- Reconoce el esfuerzo de los demás.

- Celebra tus propios logros y los de tu equipo.
- Escucha a los demás y aprende de ellos, de sus éxitos, fracasos e ideas.
- Supera las expectativas de tus clientes y empleados.
- Tu objetivo debe ser prosperar.
- Controla tus gastos.
- Aprende a nadar contra la corriente.

Posibles problemas en este tipo de personalidad.

Como es altamente competitivo, será muy exigente consigo mismo y con los demás, estresándose constantemente y haciendo que los demás le tengan miedo.

Al suponer que todos son como él, podría hacer sentir mal a los que no sean del tipo entrenador como él. Esto origina que muchas veces se quede solo en sus proyectos, pues pocas personas le siguen los pasos y soportan su ritmo de trabajo.

Como no le importa el esfuerzo que hayan hecho sino el resultado, podría hacerlos sentir inferiores continuamente. Además podría ser grosero al dirigir a las personas hacia la consecución de sus metas.

También regaña a la persona frente a todos, pensando que lo empujará a tomar mejores decisiones al verse expuesto.

Ejercicios para estimular esta personalidad.

Si tienes este tipo de personalidad, es importante que trabajes sobre diversos aspectos de tu persona. Realiza estos ejercicios:

- **Ten una visión clara de lo que deseas.** Si no tienes metas aún, elabóralas. Si ya las posees, dedica al menos un momento al día para evaluar si estás llevando a cabo

los pasos que te acercarán a ellas, si no lo estás cumpliendo, decide qué harás en ese momento para tomar acción.

- **Agradécele a los demás por su ayuda.** Todos tus empleados e incluso familia te están ayudando a llegar a tu meta, agradéceles por ello. No olvides agradecerle a ti mismo constantemente, tú también te lo mereces.
- **Sé amable con todos.** Haz pequeñas acciones a diario que cubran las necesidades de los demás.
- **Aprende de otros.** Alguien más ya ha tenido éxito, por eso tienes que leer sobre él, escuchar sus palabras o convivir con esa persona, así podrás entrenarte con alguien más sabio que tú. Recuerda buscar a los mejores y evita a los fracasados.
- **Actúa pero también reflexiona.** No sólo se trata de tomar acción, sino también de evaluar constantemente ese actuar, así no equivocarás el camino y te perfeccionarás constantemente.
- **Comparte una sonrisa.** Este tipo de millonarios podría parecer que siempre está de mal humor aunque eso no suceda, por eso tienes que practicar más con tu sonrisa, así los demás sabrán que pueden acercarse a ti en cualquier momento.

En qué actividades y negocios puede generar riqueza.

Al Millonario Entrenador lo comparo como un entrenador de un equipo deportivo, es decir, él proporciona las instrucciones precisas al equipo que dirige, basadas en un análisis previo, para que ellos salgan al campo de juego a dar lo mejor de sí mismos. El Millonario Entrenador es un soporte, quien dirige a su gente hacia excelentes resultados.

También suelo compararlo con un general militar, porque tiene a su cargo otros líderes –con diversos títulos militares– que dirige hacia un objetivo, siempre haciendo uso del análisis previo y las tácticas castrenses.

Hay dos formas donde el Millonario Entrenador podrá generar riqueza: **construir redes y crear equipos de trabajo.**

Las redes de trabajo o de contacto, suelen ser como telarañas, es decir, tienen un complejo enmarañado de caminos para atrapar las oportunidades de negocio. Las redes son necesarias para que genere dinero ilimitado y su labor es construirlas, hacerlas crecer y dirigirlas hacia los objetivos que se ha propuesto.

Hay diferentes tipos de redes que puede administrar:

Redes de personas trabajando para él. El sistema de mercadeo en red (o también conocido como multinivel) es una buena alternativa para este tipo de millonario, quien se encargará de crear una red de personas competitivas que generen resultados desde el primer día, llevándole mucho dinero por comisiones o porcentajes por venta directa.

Redes de personas que le lleven dinero. Él puede enfocarse en tener un grupo de vendedores que no trabaje directamente para él pero le lleve grandes cantidades de dinero. Por ejemplo podría crear una red con sus contactos cotidianos –amigos, familiares, vecinos, compañeros de trabajo, etc.- para que recomienden el producto o servicio que vende. Debe enfocarse en hacer de sus contactos diarios unos auténticos embajadores de su producto o servicio con sus respectivos contactos, así habrá una promoción extraordinaria.

Redes de líderes trabajando para él. Con alianzas estratégicas puede hacer que otras redes trabajen para él. Si este millonario vende artículos para fiestas, podría hacer una alianza estratégica con fotógrafos, dueños de pastelerías y tiendas de regalo para promocionar y vender sus productos, así generaría ganancias por diversos rubros, incluyendo comisiones.

El Millonario Entrenador tiene que formar equipos de trabajo y capacitarlos constantemente para que ofrezcan un extraordinario servicio al cliente.

Al administrar redes y/o crear equipos de trabajo, tienes que tener especial cuidado cuando trabajes con otros entrenadores, ya que ellos deben sentirse también como líderes, nunca como empleados. Un Millonario Entrenador nunca deberá considerarse como empleado, ya que abandonará la red o el equipo.

Y, si eres un Millonario Entrenador, nunca debes olvidar que ganarás dinero por ayudar a otros a alcanzar sus sueños, ya lo dijo el escritor Zig Ziglar: **“puedes tener lo que quieras en esta vida si ayudas a suficientes personas a obtener lo que ellas quieren”**.

EL MILLONARIO NEGOCIADOR.

*Muchas veces las cosas no se le dan al que las merece más,
sino al que sabe pedir las con insistencia.*

ARTHUR SCHOPENHAUER

Este tipo de millonario no duda de sus capacidades y de su buen juicio.

Tiene una gran autoconfianza, sabe que es capaz de tomar riesgos, de enfrentar nuevos desafíos, de ser asertivo y producir resultados.

Sabe qué es lo correcto, esto le confiere mucha seguridad, no sólo a él, sino a todos los que dependen de él. Su seguridad en sí mismo puede ser silenciosa o manifiesta.

Le gusta explicar, describir, ser anfitrión, escribir y hablar en público. Siempre está tratando de darle vida a sus ideas y las de los demás, por ello podrá realizar presentaciones impactantes, textos rebosantes de detalles y gráficas impresionantes.

Siempre que habla, la gente lo escucha porque parece que dice lo que ellos estaban esperando, es tal su capacidad de crear un escenario, que parecería estar pintando un cuadro al óleo con cientos de detalles.

Constantemente está buscando la palabra correcta, la frase adecuada y a usar palabras dramáticas. Eso tendrá al receptor de su mensaje embelesado.

Como puedes darte cuenta, es extrovertido y siempre desea estar rodeado de personas.

Constantemente está observando y a veces le solicitará a sus empleados que sean sus ojos y oídos, ya que desea información abundante. No se conforma con los datos que obtiene, quiere más y más todo el tiempo.

Le gustan los datos porque representan información objetiva, que puede ser evaluada y utilizada. Extrae todos los componentes hasta revelar la causa o causas que son la raíz del problema.

Es un observador paciente y escucha los argumentos de otros para disipar todas sus dudas con una explicación breve y concisa, colmada de entusiasmo y optimismo.

Desea ser el centro de atención siempre, cuando no lo logra, lo busca desesperadamente.

Es disciplinado, ordenado, preciso y meticuloso. Desea tener todo organizado, estructurado y controlado.

Posee muchas rutinas que a veces quiere imponer a los demás.

Aunque no es su intención controlar a las personas, muchos podrían creer que sí.

Es analítico, por lo que constantemente está desafiando a los demás, él también se desafia constantemente.

Se ve a sí mismo como alguien objetivo e imparcial. Sus metas son muy altas y exige eso de los demás.

Siempre está negociando algo, pues es su forma de vida. Donald Trump, un Millonario negociador que analizaremos en unas líneas más adelante, dijo: *Yo no lo hago por dinero. Ya tengo suficiente, mucho más de lo que necesitaré. Lo hago por hacerlo. Los tratos son mi forma de arte.*

Maneja los conflictos de forma precisa, es prudente y profesional:

- Escucha con empatía y sin dar un juicio.
- Genera actitudes de colaboración.
- Enfatiza los valores comunes.
- Encuentra un punto donde todos estén de acuerdo.

Le es sencillo atender problemas y encontrarles solución. Para analizar cualquier problema, usa estos pasos:

- Diagnostica el problema, formulándose preguntas que le ayudan a definir la situación.
- Reconoce las actitudes que contribuyen a crear los problemas.
- Encuentra las alternativas de acción.
- Decide cuál alternativa es la más adecuada.

No le asustan los problemas porque está acostumbrado a tener distintos desafíos. Sabe que siempre encontrará situaciones conflictivas en su vida y debe atenderlas antes de que se vuelvan incontrolables.

En resumen, estas son las características del Millonario Negociador:

- Es entusiasta.
- Es un gran comunicador.
- Es persuasivo.
- Es muy observador.
- Es sociable.
- Es respetuoso.
- Es honesto.
- Es profesional.
- Detesta la improvisación, la falta de rigor y de seriedad.
- Es meticuroso.
- Tiene autoconfianza.

- Es ágil.
- Acepta el riesgo.
- Es paciente.
- Es creativo.

Y estas recomendaciones te ayudarán a ser un excelente negociador:

- Haz muchas preguntas a la empresa o persona con la que estás negociando.
- Recopila la mayor cantidad posible de información sobre la otra parte.
- Analiza lo que ofrecen tus competidores en negociaciones parecidas y ofrece una ventaja adicional.
- Identifica cuáles son tus fortalezas y debilidades, para esa negociación.
- Escribe una lista de opciones que podrías ofrecer si estás perdiendo en la negociación.
- Anticípate a las ofertas que tu competencia podría hacer.
- Fundamenta con pocos argumentos, pero que sean sólidos.
- Controla tus emociones.
- Separa las personas de los problemas.
- Decide si podrías asociarte con la competencia y cuáles serían tus requisitos.
- Analiza tu experiencia y resultados obtenidos.

Algunos millonarios con este tipo de personalidad.

Donald Trump

Es un magnate del rubro inmobiliario, dueño de **Trump Organization**, una compañía de bienes raíces y es el fundador de **Trump Entertainment Resort**, compañía que opera casinos.

Trump comenzó su ascenso en los negocios inmobiliarios a inicios de la década de los noventa, pero la crisis económi-

ca del año 1992 causó el desplome de todo el sector del bienes raíces y afectó severamente a sus negocios.

Como los bancos dejaron de prestar dinero para proyectos en el ramo, él se vio sumido en una serie de deudas que amenazaron con desbaratar su imperio. Sumada a la crisis económica, estuvo envuelto en un divorcio muy problemático de su primera esposa, Ivana Trump.

El proceso de divorcio tuvo fuertes confrontaciones entre él y su esposa y los medios de comunicación se encargaron de dejarlo en muy mala posición ante todos. Después de mucho tiempo de problemas, Donald llegó a un acuerdo con Ivana: pagarle veinticinco millones de dólares en efectivo, cederle su mansión en Connecticut y acordar pagarle una pensión de 600.000 dólares anuales, además de entregarle la custodia de sus hijos.

Resuelto su problema personal, se dedicó completamente a rescatar su acabado imperio. Vendió sus propiedades y activos, algo que no le agradó, pero que era necesario para mantener en pie a su organización.

Después de algunas negociaciones, la juez de un Tribunal de Quiebras de Nueva Jersey aprobó un plan para el rescate de la bancarrota del casino Taj Mahal, que había comenzado a construir antes de su quiebra.

También tuvo que vender la mayoría de las acciones de su máximo orgullo, el Hotel Plaza en Nueva York.

Con estas acciones pudo superar la crisis financiera y reestructurar sus negocios.

No sólo ha tenido éxito en los bienes raíces, sino en otras áreas, incluyendo los medios de comunicación. Hace algunos años se unió con el productor de televisión Mark Burnett para crear un Reality Show llamado “The Apprentice” (“El

Aprendiz” por su traducción al español), en él fungió como presentador, narrador y juez.

Estos son algunas recomendaciones extraídas de su blog:

- **Piensa en grande:** si de todas maneras vas a tener que pensar, más vale pensar en grande; empieza dando pequeños pasos, pero siempre proyéctate en grande.
- **Sé positivo:** mantente siempre en positivo, pase lo que pase, evita todo pensamiento o emoción negativa.
- **Sigue tu pasión:** dedícate a hacer aquello que amas, busca ser apasionado y mantén siempre el entusiasmo.
- **Aprende algo nuevo cada día:** lee, infórmate, aprende, conoce las reglas del negocio, domina lo que hagas.
- **Sigue tu intuición:** confía siempre en tus propios instintos.
- **Sé paciente:** el éxito difícilmente llega de un momento a otro, para lograrlo se necesita tenacidad y paciencia.
- **Pon siempre un gran equipo detrás de ti:** rodeate de personas que sepan más que tú en sus áreas, y que juntos se complementen y formen un gran equipo.
- **Busca la belleza en todo lo que hagas:** busca siempre el lado positivo de las cosas.
- **Aprende a negociar:** cada cosa que quieras lograr, siempre demandará que seas un buen negociador.
- **Siempre ve por la más grande victoria posible:** siempre apunta lo más alto que puedas.
- **Invierte en bienes raíces:** los negocios de bienes raíces son la mejor inversión que hay.
- **Toma riesgos:** una vez evaluada la situación, sé decidido y entra en acción.
- **Sé audaz y busca estar en el ojo público:** siempre busca la manera de hacerte conocido por todos.
- **Sé tu propia marca:** has que la gente te reconozca y confíe siempre en lo que ofrezcas.
- **Disfruta trabajando los 7 días de la semana e incluso en vacaciones:** busca siempre la manera de encontrarle el gusto a lo que hagas.

- **Aprende a decir “no”:** en ocasiones será necesario que sepas decir que “no”.
- **Sal de tu zona de conformidad:** nunca te conformes con lo que tengas, siempre ve por más.
- **Sé terco cuando sea necesario:** no abandones hasta que hayas agotado todas las posibilidades de éxito.
- **Siempre ten un plan “B”:** siempre ten un plan alternativo en caso que el primero no resulte.
- **Nunca te conformes con ser el segundo:** siempre busca ser el número uno.

Rupert Murdoch

El magnate de los medios de comunicación australiano.

Después de una educación universitaria, decidió abrirse camino en el mundo periodístico adquiriendo el periódico **Birmingham Gazette**. Recién cumplidos los veinte años tuvo que asumir la presidencia del **Holdings News Limited** (creado por su padre, Keith Murdoch), que tenía un grupo de empresas con varios medios de comunicación.

Desde esos años comienza a demostrar su habilidad para ampliar el negocio heredado y sus habilidades de negociador, consolidando su imagen de empresario agresivo cuando decide acabar con su principal opositor, el **Adelaide Advertiser**.

Después de adquirir varios periódicos y canales de televisión, decide incursionar en el mercado británico de la comunicación. Aunque con dificultades, poco a poco va consolidando su presencia.

Adquiere el periódico **The Sun** en 1969 triplicando sus ventas y en 1971 adquiere la **London Weekend Television**.

También en esa década comienza su expansión en Estados Unidos, comprando en 1974 un diario publicado

en San Antonio, Texas (Llamado **Star**). En 1976, ahora en New York, adquiere el **New York Post** y varias revistas de la ciudad.

Después de comprar más periódicos en diversos estados, compra la principal empresa del sector editorial norteamericano: la **News American Publishing**.

Intentó comprar la Warner Brothers sin éxito pero adquiere, la **20th Century Fox**, junto con la ayuda económica del empresario del petróleo Marvin Davis, quien por discrepancias termina vendiéndole su parte a Murdoch.

Con sus medios de comunicación apoyó políticos y destruyó carreras de otros, pero la aplicación de las leyes de control por parte de la Comisión Federal de Comunicaciones norteamericana obligó a Murdoch a deshacerse de algunos periódicos y canales de televisión.

En 1986, Murdoch pone en marcha el canal Fox Television, que pronto le hace la competencia a las tres cadenas tradicionales norteamericanas: ABC, CBS y NBC. Desde 1997 Murdoch controla el 75% de los contenidos que se ven en el planeta a través de sus operadores de cable, satélite y televisión.

En Estados Unidos posee 22 cadenas de televisión, un servicio de 24 horas de televisión por cable, la revista TV Guide, el periódico The New York Post y el estudio cinematográfico 20th Century Fox.

En julio de 2011, se descubrió que incurría en malas prácticas con su periódico sensacionalista **News of the World**, confirmándose que obtenía noticias exclusivas mediante actos ilegales: interceptar llamadas telefónicas sin permiso, sobornar policías y acceder a datos informáticos protegidos.

Posibles problemas en este tipo de personalidad.

Su deseo de control y disciplina podría molestar a los demás, quienes aprenden y trabajan a un ritmo diferente.

Sus rutinas podrían no ser compartidas por sus empleados o socios, por lo que podría creer que ellos no están en su nivel.

El poder podría corromperlo. Como este tipo de millonario tiene habilidades persuasivas, las puede usar para tener riqueza de forma ilegal.

Ejercicios para estimular esta personalidad.

Controlar las emociones te dará una clara ventaja ante todas las personas que te rodean, por eso, te recomiendo este simple ejercicio cuando aparezca alguna emoción que desees poner bajo control:

- Inhala profundamente mientras cuentas mentalmente hasta 4.
- Mantén la respiración mientras cuentas mentalmente hasta 4.
- Suelta el aire mientras cuentas mentalmente hasta 8.
- Repite el proceso anterior por lo menos tres veces.

Verás que te relajas y puedes controlar esa emoción que ha aparecido.

Para tener éxito en tus negociaciones, te recomiendo la visualización. Ella es una técnica muy simple, que consiste en imaginarte que estás en una situación específica y que te estás desempeñando de forma natural y a la vez enérgica. Estás relajado y seguro, diciendo las palabras adecuadas y moviéndote seguro de ti mismo. Practica mentalmente lo que vas a decir y hacer, incluye tus cinco sentidos: ¿qué hue-

les, degustas, sientes, escuchas y ves mientras estás imaginando esto?

Este ejercicio es el que practican muchos deportistas con gran éxito. Ellos se visualizan ejecutando alguna actividad física antes de hacerlo en la realidad. Por ejemplo, un basquetbolista se imagina encestando el balón con gran precisión durante el juego.

Entre más practiques la visualización, tu cuerpo y mente se entrenarán para conseguir aquello que deseas.

En qué actividades y negocios puede generar riqueza.

La riqueza la encontrará en las relaciones interpersonales. Al igual que el Millonario Entrenador, deberá construir redes, pero no las dirigirá, sino aprovechará esas conexiones para hacer más dinero.

En esas redes encontrará personas con las cuales podrá realizar ventas directas o alianzas de negocio, ellas, a su vez, le darán recomendaciones con sus redes personales. Si entra o construye una red, se verá beneficiado de ella.

Por tanto el negocio de mercadeo en red o multinivel también es una opción para este tipo de millonario, sólo que deberá buscar quién capacite y motive a su red de vendedores, es decir, a un Millonario Entrenador, así construirá un equipo de ventas sólido y que le genere miles de dólares por comisiones.

El poder de las redes es tal, que, si alguien en alguna negociación te proporciona 100 dólares, con 100 personas en tu red te suministrarían 10,000 dólares. Por eso debes usar el poder de las redes, para que se multipliquen tus ganancias obtenidas por las negociaciones si eres de este tipo de millonario. Y si no lo eres, busca a un Millonario Negociador

para ir construyendo una red que te facilite más de 10,000 dólares.

Si tienes este tipo de personalidad de millonario, deberás enfocarte en encontrar a las personas correctas, manejar las negociaciones con ellas y cerrar los tratos. Podrías buscar quién produzca un artículo o servicio y encontrar quién lo necesite comprar en grandes cantidades, por ejemplo podrías buscar a Millonarios Creadores para encontrarles clientes o contratarlos para que te elaboren nuevos productos o servicios y así crear tu propia marca.

Como puedes darte cuenta, el Millonario Negociador puede asociarse con los otros tipos de millonarios para ganar dinero, puesto que él es el de las relaciones interpersonales y el que aprovecha las redes y los contactos de negocio.

Si se asocia, podría solicitarles una comisión a los interesados o una participación de su negocio, si contrata a creadores, podría hacer lo mismo o darles alguna paga a cambio de sus creaciones.

Puede también ser promotor de eventos, desde espectáculos deportivos, culturales o artísticos.

Dos son las características del negociador: su **credibilidad** y la **persuasión**. Las que tiene que aprovechar al máximo para cerrar las negociaciones.

EL MILLONARIO COMERCIANTE.

La persona que no toma riesgos, usualmente tiene que tomar lo que sobra cuando los otros han terminado de decidir.

NAPOLEÓN HILL

El Millonario Comerciante es impulsivo y siempre desea estar ganando dinero, aunque trabaje muchas horas al día.

Siempre desea lograr más, por eso no se detiene ante el cansancio. Tiene metas claras las que desea cumplir en poco tiempo. Al final del día debe haber cumplido algo de esas metas, si no, se sentirá mal.

Siente como si al inicio del día comenzara de cero y su energía no tiene freno.

Trabaja todos los días, incluso los de descanso o en vacaciones. No importa el descanso, siempre desea tener más dinero y no dudará en trabajar mucho para conseguirlo, aunque trabaje más todos los días.

Se impacienta ante las demoras, los obstáculos y las desviaciones. Si supone que no es importante para cumplir sus metas, simplemente no lo toma en cuenta, pues no vale la pena perder el tiempo en ello.

Es insaciable y desea con esmero el logro.

Busca resultados tangibles y los exige en sus empleados o socios.

Necesita estar enfocado y que las personas que lo rodean lo estén también, siempre está escribiendo objetivos y los si-

gue puntualmente. Éstos le sirven como una brújula para saber hacia dónde se dirige y qué debe hacer a diario.

Está impaciente por actuar, por eso no le interesa el análisis, los debates o las discusiones, para él, esto sólo le quitará tiempo.

El Millonario Comerciante toma una decisión, la emprende, observa el resultado y aprende. Sabe que será juzgado por lo que haga, no por lo que piense o diga.

Le agrada comprar a precios bajos y vender a precios competitivos, siempre está buscando qué productos o servicios distribuir, le fascinan las ventas y se enfoca en ellas.

Es un gran vendedor. Otros reconocen esa aptitud y él también lo sabe.

Posee estas otras características:

- Ama lo que hace.
- Siempre está actualizado.
- Vende en todos los lugares y en cualquier momento.
- No habla de más ni argumenta nada sin antes conocer a los compradores.
- Sabe cómo persuadir.
- Sabe responder a las objeciones convirtiéndolas en oportunidades para vender.
- Administra correctamente su tiempo.

Algunos millonarios con este tipo de personalidad.

Amancio Ortega Gaona

Un millonario español dedicado al sector textil. Aunque posee diversas empresas en él, su negocio más conocido es la cadena de tiendas de ropa **Zara**.

Comenzó a los catorce años en la industria textil, siendo empleado de dos conocidas tiendas de ropa. Después de trabajar algún tiempo en Santiago de Compostela, crea la compañía Confecciones GOA, S.A. (en 1972), dedicada a la fabricación de batas. Su negocio creció progresivamente en esa década, distribuyendo a distintos países europeos.

Su filosofía es la de ser no sólo los vendedores, sino también los fabricantes y distribuidores.

En 1975 abrió su primera tienda **Zara**, en la que vendería ropa para hombre, mujer y niño. En 1976 comienza a abrir tiendas por toda España.

La filosofía de Ortega Gaona puede verse reflejada en estas frases y pensamientos que sus allegados le han escuchado pronunciar:

- Cada tienda atiende a un tipo distinto de cliente, de ahí que no importe que en una misma calle pueda haber varios Zaras. Cada uno se especializará y diferenciará de los otros.
- Lo que no se vende no puede ocupar espacio en la tienda, que se devuelva al almacén que lo enviaremos a otras tiendas donde sí vende.
- Hay que buscar socios locales. En Rusia, hay que ser rusos.
- Zara no es moda gallega ni española, es internacional.
- Las encargadas, que se centren en la venta. Que no se despisten con otras cosas.
- Quiero soluciones inmediatas a los problemas.
- Cuando hablo, me gusta que otros escuchen y aprendan a la vez.
- Con Zara se ha hecho posible lo que todo el mundo decía que era imposible.
- No hay que andarse con rodeos: “al pan, pan y al vino, vino”.
- Me preocupa tanto lo que se vende como lo que dejamos de vender por no tener lo que piden los clientes.

- Por eso siempre estamos buscando que los clientes nos digan qué quieren.
- Lo que vale hoy no tiene por qué valer mañana, lo más probable sea que no sirva para nada.
 - Nuestras tiendas tienen que ser un espacio de libertad para que el cliente pierda el miedo.
 - Nunca estamos satisfechos, nosotros queremos siempre mejorar.
 - Críticas constructivas entre nosotros es la regla del juego.
 - No me gusta castigar el fracaso, pero tampoco podemos permitirnos que las cosas se nos vayan de las manos.
 - Todo el mundo que es afectado por una decisión queda involucrado.
 - En Zara existe una responsabilidad individualizada y no el sentido de la responsabilidad de equipo.
 - La persona que es responsable, lo es de todo lo que engloba. Nosotros no queremos ni un pensador ni un implementador.
 - La gente tiene que tener el apoyo necesario. Cuando una idea está aprobada, todos creemos en ello.
 - No me gusta el papeleo. Para las encargadas, su oficina es la tienda.
 - Hay que ser discretos. La abundancia de información hacia el exterior, genera grietas.
 - Hay que dar ejemplo con la austeridad. Todo gasto ha de ser justificado.
 - Ideas pocas y claras.

Ingvar Kamprad

Empresario sueco, fundador de IKEA, la mayor empresa de muebles a nivel mundial.

Sus primeros años fueron en una población pequeña, donde creó su empresa IKEA, las dos primeras letras (I y K), por las iniciales de su nombre y apellido, y las dos últimas

(E y A), por los nombres de la granja (Elmtaryd) y el pueblo (Agunnaryd) donde creció.

Esta empresa fue creada a los 17 años, con el dinero que había recibido como regalo de su padre por lograr un gran desempeño en sus estudios.

Primero vendió artículos pequeños, como cajetillas de cerillos, que entregaba a domicilio en bicicleta a los clientes que lo solicitaban. Él se dio cuenta que al comprar cerillos al por mayor, podía revenderlas con un margen de beneficio mucho mayor.

Con esa estrategia –de comprar al mayoreo y revender-, vendió pescado, objetos decorativos para árboles de Navidad, semillas, carteras, lápices y bolígrafos. Pero después de hacer esto por cinco años, comenzó a vender muebles.

Debido al gran éxito que él tiene vendiendo estos productos, el gremio de vendedores de muebles presiona a los fabricantes para que dejen de suministrar materias primas a IKEA e incluso sea excluida de las ferias nacionales más importantes del sector.

Ingvar Kamprad toma entonces una serie de decisiones que llevan al éxito del grupo IKEA: **Diseñar y fabricar sus propios muebles e ir a otros países, tanto para comprar materias primas, como para vender los productos terminados.**

Kamprad era desde pequeño un comerciante, tal como lo ha mencionado en algunas entrevistas:

Mi primer buen negocio fue la venta de semillas, una primavera fui con mi madre a elegir las mejores para los huertos y jardines, y luego fui a ofrecerlas a los vecinos hasta su casa para aprovisionarlos para el verano. Me compraron mucho, o al menos eso sentía yo entonces, suficiente para que las ganancias me alcanzaran para comprarme mi primera bicicleta. Tenía 11 años.

Otra característica de Kamprad es la frugalidad, aunque es el cuarto hombre más rico del planeta, tiene un automóvil Volvo de 1990 y usa todas las hojas en las que escribe por las dos caras.

Este emprendedor nos proporciona algunos consejos sumamente interesantes:

- Sólo dejas de cometer errores mientras duermes.
- Divide tu vida en unidades de diez minutos y sacrifica el menor tiempo posible en actividades insignificantes.
- La burocracia complica y paraliza. La planificación en exceso es la principal causa de “muerte corporativa”.
- Termina el trabajo que tienes pendiente cada día. Es el mejor somnífero.
- La felicidad no está en alcanzar tu objetivo, sino en el camino hacia el objetivo, así que quita la palabra imposible de tu diccionario.
- Reflexiona: si es bueno para nuestros clientes, lo será también para ti en el largo plazo.

Posibles problemas en este tipo de personalidad.

Como siempre desea ganar dinero, podría esforzarse demasiado y dedicar mucho tiempo al trabajo, pudiendo enfermarse por su obsesión al trabajo.

Como desea ganar dinero de inmediato, no dedicará tiempo a pensar antes de actuar.

Este millonario le costará construir sistemas, por lo que podría trabajar de más.

Si se descuida, podría ser el “hombre orquesta” al evitar la participación de sus socios y empleados.

Se le complica trabajar en equipos, prefiere trabajar solo por lo que podría hacer el doble de esfuerzo y cansarse demasiado.

Como prefiere trabajar en solitario, abrirá negocios donde él sea el dueño y empleado, obstaculizando su avance empresarial.

Por esas deficiencias, no podrá aumentar sus utilidades, puesto que llegará un momento en que su trabajo lo absorba y, como no tendrá tiempo de hacer más, se estacará laboralmente.

Ejercicios para estimular esta personalidad.

El Millonario Comerciante tiene que ser una persona segura de sí misma, que anime a los demás a hablar de sus necesidades, un gran escucha y por supuesto un gran seductor.

Pero antes tienes que convencerte de ello. La visualización te ayudará para este fin. Te recomiendo estos ejercicios para desarrollar este tipo de millonario en ti:

- Visualízate con una gran seguridad: caminas y te diriges a todo aquel que esté frente a ti con gran aplomo; tus palabras son exactas e interesan a tu escucha, al cual convences sin problema alguno. Dedicar varios minutos a diario para hacer este ejercicio mentalmente.
- Escribe todo lo que deseas lograr. Esto permite darle instrucciones precisas a tu mente, para que consiga lo que deseas.
- Regresa al preescolar. ¿Recuerdas cuando ibas al preescolar? Te ponían a recortar imágenes y a pegarlas en cartulinas, esto te servía para estimular tu cerebro en las edades más tempranas, pero te seguirá sirviendo para visualizar e indicarle a tu mente qué deseas y cuándo lo deseas. Busca en revistas imágenes que representen tus deseos, recórtalas y pégalas en una cartulina, la cual te servirá para ordenar tus deseos y darle las instrucciones precisas a tu mente. También puedes tomar fotos e imprimirlas.

En qué actividades y negocios puede generar riqueza.

El Millonario Comerciante compra barato y vende a un precio mayor, esa es su principal actividad para ganar dinero.

Analiza las necesidades de las personas para conseguirles aquello que les será útil, entonces busca a alguien que venda aquello que necesitan. Podría viajar a diferentes lugares observando los productos existentes para determinar cuáles pueden venderse en el lugar donde vive.

Si desea tener éxito deberá tener decenas o cientos de productos que vender, además de un grupo de personas con una personalidad similar, que vendan los productos o servicios otorgándole comisiones por ello.

Conozco un millonario con este tipo de personalidad, que tiene un negocio de distribución de materias primas. A sus vendedores les paga por comisión, les otorga el 10% de sus ventas, por lo que ellos venden y venden, para obtener la mayor cantidad de dinero posible. Esta es una excelente estrategia, ya que sus ganancias se multiplican por tener un equipo de personas con este tipo de personalidad quienes buscan ganar más y con esa acción lo hacen recibir más utilidades.

Las ventas son su principal recurso para adquirir riquezas, sólo que tiene que dirigir sus esfuerzos para que no trabaje demasiado.

A este millonario no se le dificultará vender productos de las empresas multinivel, pero le será complicado crear redes para generar más dinero, por eso podría no sacar todo el provecho de ese sistema de ventas. Para salvar este inconveniente, podría asociarse con un Millonario negociador y un Entrenador, quienes le ayudarían a crear su propia red de mercadeo.

El Millonario Comerciante debe asociarse con el Millonario Creador para tener un producto o servicio que pueda vender. También puede contratar a varios que tengan esa personalidad, así ellos le crearían productos o servicios para vender.

EL MILLONARIO ACUMULADOR.

La promesa de un beneficio rápido puede acarrear muchas lágrimas en el futuro, y eso es igual para unos pocos centavos o para un billón de dólares.

WARREN BUFFETT

El millonario que compra y retiene activos.

Es introvertido, le agrada analizar y pensar en demasía.

Siempre está alejado de las multitudes y no lo verás envuelto en problemas.

El Millonario Acumulador no gasta demasiado, por lo que es muy probable que observe estas normas:

- Vive en un vecindario de clase media (e incluso en un vecindario pobre).
- Envía sus hijos a una buena escuela pública.
- Posee un automóvil sencillo, que compró hace muchos años atrás, que muchas veces es comprado de segunda mano.
- Tiene gustos y actividades sencillas.
- Tiene pocos artículos de lujo.

Es una persona enfocada en sus objetivos, desea más y persigue sus sueños.

Siempre está preguntándose si el camino que eligió es el correcto y no dudará en hacer los cambios necesarios para seguir con lo que se ha planeado. Se fija objetivos por día, semana, mes y año, los sigue y los perfecciona.

Es eficiente y pocas veces se impacienta.

Trabaja de forma solitaria, por ello evita los equipos de trabajo. Cuando llega a trabajar en equipo, es un líder que evita desviarse del camino y lo hace extensivo a los demás, dirigiéndolos hacia el camino que ha construido.

Le agrada coleccionar cosas, tiene diversos pasatiempos que le podrían generar mucho dinero además de satisfacción.

Por su mente tan ágil, el mundo es excitante para este millonario, quien le gusta conocer diversos lugares y aprender de sus culturas, información que usa en sus negocios. Cada lugar le ofrece objetos, situaciones y hechos nuevos.

Reúne tanta información como le sea posible, para hacer uso de ella cuando más lo necesita.

Se siente mal desechando cosas, por ello sigue adquiriendo, acumulando y guardando objetos e ideas. Él supone que esas cosas –o ideas– le servirán para algo en un futuro cercano.

Algunos millonarios con este tipo de personalidad.

Warren Buffett

Inversionista y empresario estadounidense, considerado como uno de los más grandes inversionistas en el mundo.

Warren Buffett adquirió su primera acción a los once años, pero él ha dicho que se arrepiente de haberlo hecho “tan tarde”. Cuando sólo tenía catorce años adquirió una pequeña granja con los ahorros que consiguió repartiendo periódicos.

Estudió en la Universidad de Nebraska y luego hizo una maestría en economía en la Escuela de Negocios de Columbia.

Desarrolló desde joven la capacidad de analizar información para adquirir activos y acciones de las empresas.

Buffett es conocido por su filosofía de austeridad personal, como ejemplo, este millonario aún vive en la misma casa de tres dormitorios que compró hace cincuenta años, cuando se casó, conduce su propio automóvil a todas partes, no anda con chofer o guardaespaldas y nunca viaja en avión privado, a pesar de ser el dueño de la compañía de jets privados más grande del mundo.

Estas son algunas de las reglas de Warren Buffett que ha dado a conocer en varios medios de comunicación y conferencias:

- La regla número 1 es no perder dinero nunca y la segunda, no olvidar la regla número 1.
- El tiempo es amigo de los buenos negocios y el enemigo de los mediocres.
- Siempre supe que iba a ser rico. No creo que alguna vez lo dudé ni por un minuto.
- A la hora de invertir, el pesimismo es tu amigo y la euforia, tu enemigo.
- Nunca inviertas en un negocio que no puedas entender.
- Si no puedes ver caer un 50% tu inversión sin pánico, no inviertas en el mercado de valores.
- No intentes predecir la dirección del mercado de valores, la economía, los tipos de interés o las elecciones políticas.
- Compra compañías con buen historial de beneficios y posición dominante de mercado.
- Se temeroso cuando otros son codiciosos y viceversa.
- El optimismo es el enemigo del comprador racional.
- La capacidad de decir “no” es una enorme ventaja para un inversor.
- Gran parte de éxito puede atribuirse a la inactividad. La mayoría de los inversores no resiste la tentación de comprar y vender constantemente, pero la piedra angular debe ser el letargo, bordeando la pereza.
- Las oscilaciones salvajes de precios están más relacionadas al comportamiento de los inversores que a los resultados empresarios.

- Un inversor necesita hacer muy pocas cosas bien si evita grandes errores. No es necesario hacer algo extraordinario para conseguir resultados excelentes.
- No tomes seriamente los resultados anuales, sino los promedios de cuatro o cinco años.
- Invierte siempre a largo plazo.
- Busca empresas con mercados amplios, fuerte imagen de marca y consumidores fieles, como Gillete o Coca Cola.
- Busca compañías con gran capacidad de generación de efectivo y que, una vez en marcha, no necesiten grandes reinversiones.
- No hay que batear todas las pelotas, hay que esperar la correcta, aunque el público te presione.
- Algunas cosas llevan tiempo, sin importar el talento o el esfuerzo. Nueve mamás no hacen un bebé en un mes.

Carlos Slim Helú

El empresario mexicano más rico del mundo, según la revista Forbes.

Slim es titulado de ingeniería civil por la Universidad Nacional Autónoma de México, donde también fue catedrático.

Comenzó a invertir en la compra de negocios y bienes raíces desde joven.

En medio de la crisis de los años ochenta, realizaba inversiones fuertes en México, adquiriendo diversas empresas.

Ha comprado acciones en diversas compañías mexicanas y extranjeras, además de inmuebles en todo el mundo.

Slim ha mencionado que de su padre aprendió las primeras reglas para tener éxito en los negocios:

Las razones del éxito comercial de mi padre fueron simples: **vocación, talento y trabajo**. Sus consejos en cuestiones profesionales, morales y de responsabilidad eran muy claros. Cito sus propias palabras: **el comercio debe implementar un sistema útil; sus actividades y finalidad descansan en una pequeña ganancia de las ventas**. Debe proporcionar al consumidor artículos finos y baratos, y tratar directamente con él, darle facilidades de pago, ajustar sus actos a la más estricta moralidad y honradez.

Este procedimiento simple es el que ha seguido para todas sus empresas, quienes le están reportando ganancias exorbitantes.

Slim no sólo aprendió de su padre, sino de genios de la especulación como Warren Buffett, Jean Paul Getty y Benjamin Graham, de ellos aprendió, entre otras cosas, que:

- “No vale la pena hacer bien lo que, para empezar, no vale la pena hacer” (Buffett).
- “Levantarse temprano, trabajar duro y extraer petróleo” (Getty).
- “Un empresario busca asesoría profesional en varias facetas de su negocio, pero jamás espera que le digan cómo conseguir beneficios” (Graham).

Slim afirma que gracias a estos genios de la especulación es que consiguió su inmensa fortuna.

Este millonario tiene en su memoria los principios de Benjamin Graham, que afirmaba que:

- El inversionista debe imponerse una especie de límite en el precio que paga.
- Mucho más importante que saber cuándo comprar o cuando vender es saber cuándo no comprar.
- Nadie le pregunta a un experto cómo conducir sus negocios y su vida... menos la bolsa.

- Existen tres ámbitos donde una persona educada debe conducirse como un descerebrado o un niño: 1) la religión; 2) la bolsa; 3) las matemáticas. En los tres casos no sólo “queda bien” considerarse un perfecto ignorante, sino que es de mala educación discutir.

Cuando se le ha entrevistado para saber su opinión sobre los sucesos políticos o económicos siempre reciben una respuesta escueta o una negativa de su parte, muestra de ese último punto.

Slim siempre está buscando tener más posesiones, ya que tal como decía Jean Paul Getty, “el verdadero hombre de negocios jamás está satisfecho de sus logros”.

Este multimillonario tiene sus propias reglas, que ha compartido en diversas entrevistas y comunicados en su empresa:

- Construye estructuras simples, organizaciones con niveles jerárquicos mínimos, flexibilidad y rapidez en la toma de decisiones. Las ventajas de la pequeña empresa es lo que hace que sean grandes las empresas mayores.
- Mantén la austeridad en tiempos de vacas gordas, así fortalecerás, capitalizarás y acelerarás el desarrollo de la empresa. Con esto evitarás ajustes drásticos en las épocas de crisis.
- Debes permanecer siempre activo e incansable en lo que se refiera a la modernización, simplificación y mejora de los procesos productivos. Busca aumentar la productividad y competitividad, reducir los gastos y los costos, guiándote por las mejores referencias mundiales.
- La empresa no debe limitarse nunca a los parámetros del propietario o del administrador.
- El dinero que sale de la empresa, se evapora. Por eso, reinvierte las utilidades.
- Aplica la creatividad a tus negocios.

- El optimismo firme y paciente siempre rinde frutos.
- Todos los tiempos son buenos para quienes saben trabajar y tienen cómo hacerlo.
- El empresario es un generador de riqueza que la administra temporalmente.

Posibles problemas en este tipo de personalidad.

Como prefiere el trabajo en solitario, podría trabajar de más, y cuando trabaja en equipo, puede exigir mucho a los miembros de su equipo.

Al ser muy ahorrativo, podría descuidar su salud al evitar comprar lo necesario.

Como es un administrador, podría dirigir su empresa e incluso su vida con un estilo inflexible, pasando por alto muchos detalles que le podrían llevar a la ruina.

Al coleccionar diversos objetos, podría obsesionarse con algo.

La información reunida le será insuficiente y siempre deseará más, por tanto estará sobresaturado de ella, logrando a veces que se preocupe en demasía por no poder analizar toda en tiempos cortos.

Se puede volver un acumulador compulsivo.

Ejercicios para estimular esta personalidad.

Para mejorar tus habilidades de ahorro y acumulación, siempre que vayas a adquirir algún producto o servicio que no te arroje dinero, pregúntate “¿qué me pasará si no lo compro?”, si respondes “no pasa nada”, entonces no lo adquieras, ya que no te será útil.

Evita usar el dinero de una tarjeta de crédito o hacer uso de un préstamo, ellos te quitarán dinero, mejor busca cómo

ganar el dinero que necesitas, ese será un estupendo desafío que además te arrojará dinero para utilizar en aquello que desees comprar.

La mejor inversión siempre serás tú mismo, según Warren Buffett, por tanto debes invertir en tu capacitación como millonario acumulador, recuerda, entre más información tengas, mejores decisiones tomarás. Invierte mucho dinero en desarrollar habilidades de negociación, ventas y administración del tiempo, tanto si tienes este tipo de personalidad, como si posees otra.

En qué actividades y negocios puede generar riqueza.

Como ya te lo he comentado, el Millonario Acumulador necesita invertir en negocios que le den dinero constantemente, pero los recursos económicos no deben ser de él, sino puede buscar a otras personas que quieran invertir su dinero en lo que él considera productivo.

Debe enfocarse en qué invertir, cuándo comprar y cuándo vender, descubrir las oportunidades de negocio y, si es necesario, encontrar a quién invitar a participar.

Este millonario compra o construye empresas que le generarán dinero ilimitado.

Por supuesto puede crear empresas con el Creador, Negociador y Entrenador que le generen ingresos constantes.

Invierte en empresas nuevas o con cierta trayectoria, obteniendo participaciones de éstas.

EL MILLONARIO CONSTRUCTOR.

Si has construido castillos en el aire, tu trabajo no debe perderse, ahora ponles los cimientos.

HENRY DAVID THOREAU

Este millonario podría parecerse al Millonario Creador, pero él **construye sistemas duplicables**, mientras el Creador, crea productos o servicios.

Es disciplinado y necesita que su entorno sea predecible, ordenado y planificado. Es preciso y meticuloso en todas sus acciones. Necesita ser rutinario y estructurado, sólo así siente que tiene todo bajo control.

Le impacientan los errores, las sorpresas y la falta de atención en los detalles.

Divide los proyectos en una serie de planes a corto plazo con objetivos específicos para trabajar en los mismos de manera disciplinada. Basado en la información obtenida, define su estrategia y actúa.

Selecciona y evalúa si determinada acción le ayudará o no a lograr alcanzar lo propuesto.

Esta personalidad le permite tener una perspectiva especial del mundo, donde no sólo capta una opción, sino un conjunto de ellas, es capaz de analizar la complejidad de cualquier problema para dar soluciones prácticas.

Descarta los caminos que no conducen a ninguna parte, los que causan resistencia y los que son confusos.

Es prudente y cuidadoso pero siempre se enfoca hacia la acción, analiza y reflexiona para hacer algo, pocas veces lo verás paralizado por el miedo.

El Millonario Constructor utiliza estas herramientas para su éxito:

- **Tiempo.** Este millonario reconoce que necesita del tiempo para crear un sistema, pero también que necesita esperar para ver los resultados, por tanto no desespera con su emprendimiento, pues reconoce que le llevará algunos meses e incluso años desarrollar un gran sistema generador de dinero.
- **Planeación.** Este millonario establece qué pasos deberá dar para llegar a su meta, los divide en cantidad de tiempo, personas involucradas y tiempo que utilizará para su consecución.
- **Evaluación constante.** No sólo evalúa si su idea tendrá éxito, sino constantemente está evaluando el proceso, para encontrar fallas y corregirlas.

Muchas veces el Creador necesitará al Constructor para generar mayor riqueza. Tal como le ocurrió a Isaac Merritt Singer, creador de la máquina de coser que lleva su apellido.

Singer era mecánico en un taller de Boston, en Estados Unidos, que pasaba hambre al no tener el dinero suficiente. Él conoció las máquinas de coser gracias a un vecino, quien se dedicaba a construirlas, después de ver su proceso de armado, descubrió que se podía mejorar, ganando mucho dinero con esa innovación.

Se asoció con dos amigos, que le prestaron cuarenta dólares para comenzar y después de diversos ensayos fallidos, su creación comenzó a venderse. Singer no tenía la habilidad de ventas, pero uno de sus socios, Edward Clark, tenía una personalidad de Millonario Constructor, por lo que creó un

sistema de ventas que sería imitado por otras compañías en los años posteriores. Varias fueron sus aportaciones:

- Lanzó la revista *Singer Gazette*, que se distribuiría gratuitamente a los compradores de la máquina, donde se publicaron nuevos usos y productos de sus máquinas de coser.
- Estableció un sistema de pago a plazos.
- Creó un equipo de vendedores para ofrecerlas casa por casa.
- Cuando una máquina de coser se mejoraba, ofrecían tomar la usada canjeándola por un descuento para comprar una nueva Singer.

Además ofreció a las iglesias americanas sus máquinas a bajo precio para sus feligreses, convenció a los maridos que las máquinas de coser darían más tiempo libre a sus mujeres y creó las tiendas de repuestos originales de la propia marca.

Estas técnicas lograron que millones de personas adquirieran sus máquinas de coser, inclusive los estratos de bajos recursos económicos compraron una de ellas. Para 1867, Singer Corporation se convertía en la primera empresa multinacional de Estados Unidos.

Algunos millonarios con este tipo de personalidad.

Raymond Albert Kroc

Mejor conocido como Ray Kroc, fue un empresario, comerciante e inversionista estadounidense.

En 1955 les compró a los hermanos Maurice y Richard McDonald la empresa llamada McDonald's, que habían creado quince años antes.

Ray Kroc conoció a los hermanos debido a que le compraron ocho máquinas para helados, un número muy eleva-

do para la época, cuando los visitó en los Ángeles para ver su negocio, quedó impresionado.

De inmediato reconoció un gran negocio en ese edificio tan limpio y en una esquina concurrida de la calle, donde el personal vestía de blanco, con un sombrero de papel del mismo color. Después afirmarí: “Yo veía ya, en mi mente, cientos de restaurantes McDonald’s instalados en todos los rincones del país”.

Había muchos más detalles que le llamaron la atención, el personal era ordenado y disciplinado, siempre tenían una sonrisa y atendían con prontitud al cliente. El estacionamiento estaba repleto de autos y la fila para pagar era inmensa.

Ray cuenta que se acercó a un comensal para preguntarle qué tenía de especial ese lugar, recibiendo como respuesta: “¿Nunca ha comido aquí? Aquí va a comer la mejor hamburguesa de su vida y no tiene que darle propina a los meseros”.

Después de evaluar cómo ganar más dinero con ese negocio, les propuso a los hermanos abrir una cadena de restaurantes similares en diversos estados, así él ganaría dinero por vender más máquinas y ellos aumentarían sus ganancias, pero ellos le dijeron: “ya tenemos bastante trabajo aquí, eso nos ocasionaría muchas molestias”. Los convenció entonces de firmar un contrato en el que se estipulaba que él tendría los derechos para la explotación de los restaurantes McDonald’s a través de todo Estados Unidos.

Después de abrir varios restaurantes, tuvo la oportunidad de ver otras empresas funcionar, por lo que ya podía mejorar el concepto de los restaurantes, entonces llegó con los hermanos con otra proposición: **rescindir el contrato y comprarles los derechos y el nombre de su idea.** Los hermanos le dieron una suma para concederle su deseo: dos millones seiscientos mil dólares.

Mediante préstamos consiguió esa suma, pagándoles a los hermanos McDonald lo que pedían por esos treinta años de trabajo en el restaurant.

Para 1977, cuando Ray publicaba su autobiografía, tenía 4,177 restaurantes en 21 países además de Estados Unidos, que le generaban más de tres mil millones de dólares en ventas.

Estas son algunas frases de este millonario:

- La suerte tiene que ver con el sudor. Cuanto más sudes, más suerte tendrás.
- Si trabajas sólo por dinero, nunca lo vas a lograr, pero si amas lo que estás haciendo y siempre pones al cliente en primer lugar, el éxito será tuyo.
- Cuanto más ayudo a otros a tener éxito, más exitoso soy.
- Si bien la educación formal es una ventaja importante, no es una garantía de éxito ni su ausencia es un obstáculo fatal.
- Nuestro negocio es el inmobiliario, no son los restaurantes.
- La calidad de un líder se refleja en los niveles de exigencia que fija para sí mismo.
- Eres tan bueno como la gente que contratas.
- Allí donde no hay riesgo no puede haber orgullo en el logro a realizar, y, en consecuencia, tampoco felicidad.

Michael Dell

Empresario estadounidense propietario de Dell Computer Corporation, una de los más grandes fabricantes de computadoras en el mundo.

Comenzó su primer negocio en segundo de primaria, cuando les vendía dulces a sus amigos. Desarrolló esta actividad durante varios años, hasta que se le ocurrió otro negocio: un servicio de intercambio de estampillas por correo. Michael

conectaba personas que querían estampillas con otras interesadas en venderlas, al cerrar el trato, las dos partes le daban una comisión en estampillas, que luego vendía. Con esa actividad ganó 2,000 dólares a los 12 años, suma que le sirvió para comprar su primer computador, un Apple II.

Después de conocer el funcionamiento de esa computadora, sus componentes y como actualizarla, se ofreció a renovar los equipos de sus amigos, tal como mencionaría después, “por un precio módico”.

En las vacaciones de verano de 1981, trabajó medio tiempo como vendedor telefónico de suscripciones en el diario Houston Post. En ese empleo, a los 16 años, ganó su primera fortuna cuando descubrió que dos tipos de personas eran las que más se interesaban en comprar una nueva suscripción de un periódico: quienes acababan de llegar a la ciudad y los recién casados.

Entonces recolectó los nombres de los recién casados que llegaban a Houston y les envió las ofertas de suscripción por correo, gracias a esa táctica, recibió miles de llamadas de gente interesada en comprar el diario. El mencionaría después: “gané 18,000 dólares en comisiones y gasté el dinero en computadores y un auto (un BMW); las cosas que quisiera cualquier joven a esa edad”.

Regresó al negocio de los computadores en universidad, donde se dio cuenta que todas las computadoras eran muy costosas y salían de fábrica con cientos de herramientas, que el cliente final no necesitaba. Entonces comenzó a armar computadoras adecuadas para las necesidades de sus clientes, con esa estrategia, comenzó a vender entre 50,000 y 80,000 dólares mensuales.

Conforme comenzó a tener más pedidos, arrendó una oficina y fundó Dell Computer en 1984, a los 19 años, abandonando la universidad.

Estos son algunas recomendaciones compartidas en diversos eventos y entrevistas:

- Recomiendo al emprendedor que tenga un mensaje consistente y con expectativas.
- Me gustan los errores. Pero eso no quiere decir que haya que cometer los de los demás.
- Separar el negocio de las opiniones de quien no sabe.
- Un modelo que funciona es tener un producto a un precio más bajo que el resto del mercado que atraiga a muchos clientes. Luego ya se irá subiendo el precio.

Posibles problemas en este tipo de personalidad.

En algunos casos, la prudencia antes de actuar, podría hacer que pensara demasiado, dejado pasar muchas oportunidades. Pero también su capacidad para tomar riesgos podría ser contraproducente, pues lo llevaría a actuar sin pensarlo dos veces. Este tipo de millonario siempre deberá luchar por estar equilibrado en su actuar y pensar.

Como se exige mucho, podría exigir demasiado a sus empleados, llevándolos a un punto de quiebre.

Ejercicios para estimular esta personalidad.

Estas recomendaciones te ayudarán para este tipo de personalidad:

- **Regresa a tu infancia.** ¿Qué te agradaba realizar cuando eras niño? Haz una lista de todas las actividades que te fascinaban en tu niñez, recuerda tus alimentos favoritos y qué lugares visitabas. Cuando la tengas, pregúntate qué aprendiste de ello y cómo utilizarías esa información en tu situación actual.
- **Juega. Así es, tal como lo has leído: juega.** Te voy a revelar algo, de vez en cuando tomo las figuras de acción que tengo en mi escritorio y juego con ellas, de hecho

tengo un “señor cara de papa” y le cambio la forma de vez en cuando, eso me permite ser más creativo. Si juegas, tu creatividad se dispara, entonces no tendrás freno alguno para construir.

- **Utiliza organizadores gráficos.** Así podrás indicarle a tu cerebro qué hacer. La construcción consiste en administrar los materiales que tienes y armarlos en un orden lógico, por eso te recomiendo esto, así tu mente podrá organizar y después utilizar.
- **Haz un listado de personas que ya se encuentren donde deseas estar.** Escribe e investiga sobre ellas, ¿cómo lograron ese éxito? ¿Qué pasos dieron? ¿Cómo construyeron su éxito? Estudia a las personas que han tenido éxito en el área en donde buscas emprender.
- **Haz lo que amas, aunque no sepas cómo ganar dinero con ello.** Comienza haciendo lo que disfrutas y entonces pide retroalimentación a otra persona, incluso tus clientes, ellos podrían decirte como capitalizar tu pasión. Tengo un lector que comenzó ayudando a otras personas a dejar de beber alcohol, pues eso era lo que amaba; ayudar a otros en algo que padeció años atrás. Él después me contactó para preguntarme cómo obtener ganancias con ello, le propuse realizar un seminario a través de Internet sobre el tema, ahora él vende productos y servicios relacionados, y está construyendo un sistema de ganancias constantes.

En qué actividades y negocios puede generar riqueza.

Este millonario puede construir un sistema para un negocio de sus amigos, conocidos o personas que lo soliciten, tal como lo hizo Ray Kroc. Él encontrará la forma de hacer riqueza con los productos o servicios que no pueden distribuir o vender.

Puede aprovechar también las habilidades del Millonario Creador, quien le puede proveer de productos, servicios e

incluso ideas, para construirles un sistema de distribución y ventas.

Este millonario construye planes de negocio para desarrollar franquicias o licencias de marca, que puede vender a los creadores de productos o servicios.

Puede detectar las necesidades de los empresarios para generar un sistema que le sea útil. Ya sea vendiendo el sistema o participando como socio estratégico, puede obtener dinero por la constitución de un modelo de franquicia, distribución o de licencia de marca.

El trabajo de este millonario es hacerle simple obtener riquezas a otros tipos de millonarios, construyéndoles un sistema que le ofrezca múltiples formas de ingreso.

Diseña manuales de operaciones (Know-How), contratos legales, constitución de equipos de trabajo y más herramientas que les ayudarán a otros, o a él mismo, para generar riqueza.

Su fortaleza es el análisis de la información, por eso se deberá enfocar a reunirla y a administrarla para encontrar soluciones y vendérselas a las empresas. Si se asocia con el Millonario Negociador podrá ofrecer un servicio aún mejor.

ORGANIZA LA EMPRESA IDEAL.

Si la oportunidad no llama a la puerta, construye una puerta.

MILTON BERLE

¿Por qué las empresas millonarias han tenido éxito? Simple, ellas tienen en su organización personas con todas las personalidades. En cambio las empresas que fracasan carecen de personal adecuado, por eso van a la bancarrota.

Kodak, el gigante de la fotografía, tuvo ventas millonarias durante décadas, pero las cámaras digitales hicieron que fuera a la quiebra. Kodak vendía cámaras fotográficas, la película para ellas, la maquinaria para el proceso de revelado e impresión, además de los químicos y utensilios. Esta empresa afirmaba que una cámara fotográfica no le redituaba mucha ganancia, ya que era comprada una vez, pero en cambio los rollos de película fotográfica, el revelado e impresión eran los que le arrojaban las ganancias millonarias. El cliente compraba una cámara, pero para que funcionara adquiriría cientos de rollos y otros elementos.

Cuando las cámaras fotográficas digitales aparecieron, Kodak no hizo nada, siguió con el mismo modelo. Según afirmarían posteriormente, supusieron que la desaparición del rollo fotográfico tardaría diez años, pero en sólo dos años las personas dejaron de comprarlo. Como las cámaras fotográficas no les reportaban muchas ganancias, no se unieron a la recién creada industria de lo digital. Ese error fue fatal.

Kodak se había confiado demasiado, ya no hacía investigación de mercado y mucho menos estaba creando algo

nuevo o innovando en el sector. Al carecer de Millonarios Creadores, su empresa se fue a pique.

Por eso afirmo que cualquier empresa que desee el éxito debe tener a todos los tipos de millonarios en ella, así no quedará fuera y seguirá vigente durante muchos años.

Algunas franquicias de comida rápida se dieron cuenta que los clientes adultos no consumían sus productos por dos razones: porque preferían comida saludable y porque no podían navegar en Internet dentro de sus establecimientos. Entonces, ya que tenían millonarios creadores dentro de sus filas, diseñaron comida saludable y colocaron puntos de acceso a Internet, una estrategia simple, pero que les siguió arrojando ganancias.

Cada tipo de millonario se dará cuenta de carencias dentro de una empresa, por eso debes tener a todos dentro de la tuya:

- Un **Millonario Creador** diseñará, producirá o innovará un producto o servicio.
- Un **Millonario Artista** impulsará la marca, colocándola en un lugar destacado, además de ser el portavoz de la empresa.
- Un **Millonario Entrenador** organizará el equipo de producción y ventas.
- Un **Millonario Comerciante** se dedicará a diseñar las estrategias de venta (y a venderlo por supuesto).
- Un **Millonario Negociador** conseguirá mejores condiciones de ventas, contactará a socios comerciales y distribuirá el producto o servicio en grandes cantidades.
- Un **Millonario Constructor** desarrollará un sistema de distribución, una franquicia o un modelo de ventas por catálogo.
- Un **Millonario Acumulador** reinvertirá lo ganado para producir más dinero.

Por supuesto estas tareas fueron rápidamente escritas, ya en la planeación de tu empresa, deberás diseñar para cada tipo de personalidad sus tareas específicas.

Si no tienes socios, gerentes, directores, supervisores o empleados de diferente tipo de personalidad, podrías pagarlo muy caro. No sólo compañías como Kodak han fracasado empresarialmente, sino las pequeñas empresas son vulnerables ante los cambios, pero más por no tener a las personas adecuadas, tal como menciona un español que llamaré Rodrigo:

En 2009 tuve que cerrar una empresa que funcionaba desde 1990, ¡casi 20 años! La crisis nos cogió de lleno.

Trabajábamos para grandes empresas y de golpe dejaron de hacer muchas de las cosas que nos encargaban. A partir de ese momento todo se fue al infierno. Aparte del dolor por la pérdida de la empresa y del trabajo (de mi futuro), tuve que despedir a mis trabajadores, algunos con más de 15 años en la empresa.

Cerramos debiéndole a bancos. Ellos embargaron las dos naves, quedando a deber un montón de dinero. Después, poco a poco, te acaban de amargar la vida, o de intentarlo al menos. Me han sacado todas las cosas materiales porque todo lo acabas avalando personalmente, desde el piso donde vivía y otro que ya tenía pagado del todo, el coche y la moto, el plan de pensiones... ¡todo!

Deprimido y sin dinero, sobreviviendo gracias a mi pareja en ese momento (la gente también se cansa de estar al lado de alguien con tan mala suerte y también se acabó marchando de mi lado), intenté trabajar de cualquier cosa. Nada decente. Esto me cogió con 46 años y con esa edad aquí ya no te quieren para nada.

Al final conseguí una plaza en una universidad. Por fin parecía que todo empezaba a terminar. Enseguida me embargaron la nómina. ¿No les basta con habérmelo quitado todo? ¿Puede pasar algo más?

No te colocó esta narración para que te deprimas, pero sí para que te des cuenta de la importancia de tener las personas adecuadas. Si hubiese tenido a un Millonario Negociador, un Comerciante y un Constructor, hubiese podido sobrevivir a la crisis económica.

Todo está en constante cambio, ¡todo! Por eso debemos estar preparados para esos cambios, con las persona adecuadas trabajando para nosotros.

Como sólo tenían algunas empresas como clientes, ellas dejaron de solicitarles sus productos y se fueron a la quiebra económica, si hubiesen tenido personas que les consiguieran más clientes, Rodrigo nos narraría una historia muy distinta.

¡Por eso tienes que crear un equipo invencible!

Un equipo que tenga a todos los tipos de millonarios, para que tu empresa o emprendimiento crezca de forma fenomenal. Las empresas exitosas lo han hecho y ahora es tu momento.

ANEXO 1

Inventario para conocer tu tipo de personalidad de millonario.

Instrucciones. A continuación se te presentarán varias secciones divididas en áreas de interés o habilidades, en cada una de ellas se encuentran sentencias que deberás leer para colocar el número que corresponda de acuerdo a la tabla de puntajes. Se te pide que contestes lo que te interesa, independientemente si lo has realizado o no, y en lo que eres hábil. Este es un ejercicio sin límite de tiempo.

4 significa “Me agrada bastante”.
 3 significa “Me gusta”.
 2 significa “Me es indiferente”.
 1 significa “Me desagrada”.
 0 significa “Me es repulsivo”.

Área A.

Me interesa o tengo algunas habilidades para:

1. Entender el funcionamiento de las cosas. _____
 2. Diseñar productos o servicios innovadores. _____
 3. Desarmar y armar objetos. _____
 4. Escribir un diario con mis reflexiones. _____
 5. Trabajar solo. _____
- Suma de los anteriores (total): _____

Área B.

Me interesa o tengo algunas habilidades para:

1. Crear riqueza para todos. _____
2. Aprender de diferentes culturas y convivir con ellas. _____
3. Fomentar la participación y el diálogo. _____
4. Ejercer el poder y administrar el talento humano. _____
5. Construir mi propia marca, productos o servicios. _____

Suma de los anteriores (total): _____

Área C.

Me interesa o tengo algunas habilidades para:

1. Crear equipos de alto desempeño. _____
2. Ser competitivo en cualquier área. _____
3. Interactuar con otros. _____
4. Impartir cursos o conferencias. _____
5. Descubrir las fortalezas y habilidades en los demás. _____

Suma de los anteriores (total): _____

Área D.

Me interesa o tengo algunas habilidades para:

1. Vender productos o servicios. _____
 2. Observar y escuchar a otros. _____
 3. Resolver problemas. _____
 4. Ser el centro de la atención de los demás. _____
 5. Ser social y persuasivo. _____
- Suma de los anteriores (total): _____

Área E.

Me interesa o tengo algunas habilidades para:

1. Comprar a bajo costo y vender a un precio mayor. _____
 2. Vender en cualquier lugar y en cualquier momento. _____
 3. Distribuir productos. _____
 4. Vender productos o ideas. _____
 5. Trabajar por largos periodos. _____
- Suma de los anteriores (total): _____

Área F.

Me interesa o tengo algunas habilidades para:

1. Administrar los recursos humanos,
financieros o materiales. _____

2. Invertir. _____

3. Leer revistas y libros sobre finanzas
e inversiones. _____

4. Analizar las tendencias y pronosticar
eventos. _____

5. Ahorrar. _____

Suma de los anteriores (total): _____

Área G.

Me interesa o tengo algunas habilidades para:

1. Construir sistemas duplicables. _____

2. Evaluar las acciones y determinar qué
rumbo seguir. _____

3. Dividir los proyectos o tareas
en pequeños pasos. _____

4. Crear técnicas de promoción o venta. _____

5. Persuadir a las personas. _____

Suma de los anteriores (total): _____

Ahora suma las cinco sentencias de cada área y coloca tu resultado en la línea de total. Después de realizarlo, copia tus resultados en esta parte. Nota que a cada área corresponde un tipo de personalidad de millonario.

Área A. Millonario Creador. _____

Área B. Millonario Artista. _____

Área C. Millonario Entrenador. _____

Área D. Millonario Negociador. _____

Área E. Millonario Comerciante. _____

Área F. Millonario Acumulador. _____

Área G. Millonario Constructor. _____

Identifica los dos tipos de personalidad de millonario más altos y coloca tus resultados aquí:

Mi tipo de millonario más alto es: _____

El segundo es: _____

Con este inventario es más sencillo conocer qué tipo de millonario es el que prefieres.

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	5
¿Por qué tienes que conocer tu tipo de personalidad?	9
El Millonario Creador.....	15
El Millonario Artista.....	29
El Millonario Entrenador.....	41
El Millonario Negociador.....	55
El Millonario Comerciante.	67
El Millonario Acumulador.....	77
El Millonario Constructor.....	85
Organiza la empresa ideal.....	95
Anexo 1.....	99