

25 consejos

para lograr la independencia financiera



25 CONSEJOS PARA LOGRAR LA INDEPENDENCIA FINANCIERA

Si algo nos enseñó la última recesión económica, es que cada uno es responsable de su propio bienestar financiero. Y además, puesto que la tasa de desempleo es superior a lo que a todos nos gustaría, muchas personas llegaron a la conclusión de que un empleo de 9 a 17 h. en una empresa no ofrece a su futuro más seguridad que invertir en un plan de jubilación 401(k).

Hay muchas personas que ven al ámbito empresarial como el camino hacia la verdadera seguridad financiera. Pese a que los riesgos son muchos, también son muchas las recompensas. Por eso, si usted está pensando en dar el siguiente gran paso en su vida o si ya depende de sí mismo, le ofrecemos 25 consejos que le ayudarán a mejorar sus probabilidades de éxito.

1. **Haga lo que le gusta.** Si usted no siente pasión por su propio negocio, ¿quién la sentirá? Sentir una gran devoción por lo que hace le ayudará durante esas largas noches de trabajo, y el gran esfuerzo que realice pasará rápidamente y le traerá más satisfacción y gozo que cualquier trabajo de 9 a 17 h.
2. **Sueñe en grande.** Establecer un negocio exitoso requiere un gran esfuerzo. Pero hay un secreto muy poco conocido: seguramente se requiera tanto tiempo y esfuerzo para establecer un negocio pequeño como uno grande. Permítase soñar en grande.
3. **Aplique sus puntos fuertes.** Nadie es bueno en todo, y usted será mejor en algo que otras personas. Identifique sus puntos fuertes y aprovéchelos.
4. **Sea persistente... y flexible.** A menudo, si usted no hace que las cosas se hagan realidad, nadie lo hará. Sin embargo, a veces nos concentramos demasiado en “nuestra solución” y, en el proceso, nos cerramos a posibilidades y oportunidades mejores. Siga adelante, pero quítese la venda de los ojos.
5. **Reúna al equipo correcto.** Una de las decisiones empresariales más fundamentales consiste en saber a quien permitirá incorporarse a su equipo. Aunque sienta la tentación de contratar a un clon de sí mismo. Si siga el Consejo N° 3, sabrá cuáles son sus puntos débiles y contratará a la persona necesaria.
6. **Cultive el talento.** Una vez que haya incorporado a las personas correctas, comenzará el verdadero trabajo. Conozca a su gente a fondo y no solo su currículum. Ayude a su personal a fortalecerse. Ofrézcales los recursos, la autoridad y los medios para lograr sus objetivos exitosamente, y actúe como mentor conforme a sus necesidades.
7. **Genere una cultura de responsabilidad.** Al principio, usted solo tendrá que responder a sí mismo. Así que aprenda a asumir y mantener sus compromisos. Si aprende a hacerse responsable, usted podrá incorporar esta característica en el ADN de su empresa.
8. **Manténgase conectado a su producto.** Si no tiene cuidado, el vacío entre usted y su producto aumentará a medida que la empresa crece. Haga el esfuerzo consciente de mantener su vínculo con el producto. Esto le proporcionará conocimientos relevantes sobre el producto y los clientes, y le ayudará a distinguir las buenas ideas de las malas.

9. **Sepa distinguir transformación de transacción.** Puede tratar la relación con los clientes como algo perteneciente al ámbito de las transacciones (nosotros le damos esto y usted nos da aquello) o puede generar relaciones transformativas en las que usted complazca las necesidades del cliente en lugar de simplemente reaccionar ante estas. Esto servirá para ganarse su lealtad. Y dicho esto...
10. **Sepa cuándo despedir a sus clientes.** No todos los clientes son iguales. A veces lo que se obtiene en retorno no justifica el esfuerzo que se hace para mantener contento a alguien. Aprenda a distinguir esto y manténgase dispuesto a dejar ir a esas personas.
11. **Equivóquese rápido y a menudo.** Aprenda rápido de sus errores. Con frecuencia, esto incluye admitir que se equivocó. Pese a que admitirlo es difícil, cuanto antes lo haga y pase al Plan B (o al Plan C o D, llegado el caso), más rápidamente descubrirá qué es lo que funciona y que no. Y hoy en día, la rapidez es importante.
12. **No confunda perfeccionismo con estándares altos.** Nadie estará más interesado en su empresa que usted mismo. Querrá que todo vaya bien. No permita que su búsqueda de algo ideal siembre confusión y no le deje ver lo que ya es suficiente. No saque al mercado productos que no sirven, pero tampoco retrase el lanzamiento de su producto por buscar eternamente “un detalle más” que se le haya escapado.
13. **Entregue el liderazgo.** No piense que toda decisión tiene que pasar por usted. Cuando entregue el liderazgo a personas expertas en un área determinada, verá que su poder aumentará a medida que esas personas encuentren la motivación para presentarle las mejores y más brillantes ideas.
14. **La ganancia a largo plazo siempre supera a las ganancias a corto plazo.** Cuando dé los primeros pasos con su empresa, siempre lo tentará la posibilidad de aprovechar todas las situaciones que prometan un incremento rápido de dinero. Sin embargo, si usted hace esto a costa de la sostenibilidad de su modelo empresarial, en poco tiempo descubrirá que perdió la empresa.
15. **Haga planes para todo.** Planifique todo lo que hará, desde su visión en los próximos 5 años hasta lo que hará mañana entre las 9 a.m. y las 10 a.m. Tener un plan le permitirá elegir la mejor opción entre lo que tenga planeado y lo que surja. Si no hay un plan, terminará reaccionando a cada cosa que le pase por delante, sin importar su valor.
16. **Asuma la venta.** Tal vez no tenga tanta confianza en su producto como debería. Quizás dude si el cliente puede costearlo. O posiblemente no quiera parecer agresivo. Simplemente asuma y pida la venta y luego deje de preguntar.
17. **Establezca su propia red.** Piense en quiénes serán necesarios para el éxito de su empresa y vaya en busca de esas personas. Recuerde que una red de trabajo debería proporcionar beneficios mutuos. Sepa lo que tendrá que ofrecer a cambio.
18. **Promociónese a sí mismo.** Si usted no lo hace, ¿quién lo hará?
19. **Invierta en sí mismo.** Cuando dedica todas sus energías a su empresa, es muy frecuente que uno se olvide de su desarrollo personal. Pero si usted no invierte en sí mismo, se estará aislando de las nuevas ideas, de las nuevas metodologías para mejorar y de las oportunidades para crecer como persona. Si comienza a estancarse, su empresa también se estancará en poco tiempo.

20. **Conviértase en un experto.** Las personas deberían pensar en usted cuando piensen en [coloque aquí el nombre de su producto]. Identifíquese como experto en esa área. Utilice los medios de comunicación sociales. Preséntese como invitado en los programas matutinos de radio. Su pasión y conocimientos resplandecerán como un faro, y las personas tomarán nota de lo que usted diga.
21. **Diseñe un lugar de trabajo para alcanzar el éxito.** Cuando uno disfruta de su lugar de trabajo, quiere pasar el tiempo ahí. Cuando su medio ambiente le provoca estrés, siempre encuentra otra cosa que hacer o se va tan pronto como puede. Incluso si trabaja desde su casa, asegúrese de diseñar un área atrayente desde la que lleva a cabo su trabajo. Si logra esto, su productividad y enfoque mejorarán.
22. **Tómese un descanso.** Este punto puede ser difícil de implementar, especialmente cuando usted es la empresa. Pero aunque ese sea el caso, disponga de tiempo para desconectarse del trabajo. Esto le ayudará a volver al trabajo con la cabeza despejada y un enfoque renovado. Tómese un descanso aunque sea por un par de horas.
23. **Manténgase enfocado y no deje las cosas por terminar.** Por lo general, los empresarios son fuentes de energía creativa. Pese a que esto suele ser útil para evitar que las cosas queden estáticas y ponerlas en marcha, también puede llevar a un cementerio de buenas intenciones y proyectos inconclusos. Enfóquese en el proyecto más inmediato y participe en él hasta su implementación, o encárguese a alguien que lo pueda hacer.
24. **Aumente sus habilidades.** Ser un empresario lo obliga a cumplir varias funciones distintas. Pese a que no es necesario que sea un experto en todo, debe contar con un amplio abanico de conocimientos. Invertir en sus habilidades y aumentarlas lo ayudará a ser un mejor líder, a tomar decisiones más informadas y a brindar respaldo a los empleados.
25. **Rompa las reglas.** Ninguno de estos consejos está escrito en piedra. Si usted se convirtió en empresario, es porque no quería que nadie le diga lo que tiene que hacer. Aunque cada uno de estos consejos tiene su lugar, si todos siguieran las reglas todo el tiempo no existirían las personas como Steve Jobs ni Robert Kiyosaki.

Y eso es todo. Veinticinco consejos para lograr la independencia financiera. Tómelos e incorpórelos. Decida cuál es la mejor manera de aplicar cada uno de ellos en su búsqueda del éxito empresarial. Descubrirá que comenzará a comprenderlos y apreciarlos más y más con solo hacer algo muy simple: ¡usarlos! Vayan y concreten grandes cosas.

Para alcanzar el éxito, contamos con un equipo de coaches de Rich Dad que le ayudarán a aplicar estos consejos y así convertir sus sueños en realidad. Para saber cómo trabajar de con un coach acreditado de Rich Dad, simplemente [haga clic aquí](#), o bien llame al 800-240-0434 ext. 2295. 2295. **¡Hágalo ahora y podrá recibir 6 meses de coaching gratuito!**