
AUDIOLIBROS

Secretos de las Mentes Millonarias de T. Harv Eker

Por Netvez · 26 de noviembre de 2019 · 8 min de lectura

Aquí están las 6 Lecciones del Libro “Secretos de las Mentes Millonarias de T. Harv Eker” 1. Tu termostato: tu nivel de éxito financiero y empresarial. Todos nos acostumbramos a un estilo de vida basado en un nivel de ingreso con el que nos sentimos cómodos. A pesar de que a todos nos gustaría ganar

Aquí están las **6 Lecciones del Libro “Secretos de las Mentes Millonarias de T. Harv Eker”**

1. Tu termostato: tu nivel de éxito financiero y empresarial.

Todos nos acostumbramos a un estilo de vida basado en un nivel de ingreso con el que nos sentimos cómodos. A pesar de que a todos nos gustaría ganar más, generalmente es muy difícil salir del nivel al que nos hemos acostumbrado. En este sentido, nuestra vida es como un termostato. Si la temperatura exterior baja menos del nivel del que marca el termostato, éste se prende y sube la temperatura. Por otro lado, si la temperatura sube, el termostato se apaga hasta que baje la temperatura, o empieza a enfriar para bajarla.

La gente rica sabe cambiar su termostato e incrementar sus estándares. Ellos continuamente buscan maneras de ganar más y cambiar la temperatura de su termostato, mientras que la gente pobre tiende a sabotearse inconscientemente cuando sus estándares suben. En este sentido, la única manera de tener mayor éxito financiero es subir tus estándares, cambiar el termostato interno, y no conformarte con menos de lo que sueñas.

¿Cómo hacerlo? Eker sugiere algunas actividades en los “”, como las mencionadas a continuación:

-
- a) salir a comer una vez al mes a lugares que nunca has ido porque considerabas caros. Así, lograrás que tu mente empiece a relacionar que está bien tener ese estilo de vida;
 - b) escribir una carta de qué estás comprometido a cambiar tus estándares a manera de un memo, con fecha, firmado, y con firma de recibido de alguien de tu confianza, para que así tu subconsciente entienda que estás determinado a cambiar tus estándares (la fuerza de poner algo por escrito),
 - c) llevar un registro de las actividades en las que te fue bien y en las que te fue mal cada día, para analizarlas y asegurarte de que no te auto-sabotees.

2. Los ricos no se quejan. Los pobres sí.

Nunca escucharás a un rico quejarse de que el yate se le ha rayado. Sus problemas son relacionados con cosas fuera de su control, como la economía o los cambios de leyes. Pero si su yate tiene una raya, lo arreglan y punto. Por el contrario, la gente pobre tiende a usar quejas como maneras de manifestar al mundo que los problemas están fuera de su control, especialmente en la parte financiera, me rayaron el carro y me toca pagar una fortuna, mis empleados no trabajan (si son empresarios), o mi empleador no me paga (si son trabajadores).

Quejarse, dice Eker, es igual a ser un imán de cosas malas. Mientras más te quejas, más cosas malas te pasan. ¿Cómo cambiar? Eker sugiere que cambies tu pensamiento recapacitando que la vida es un juego y que siempre de sebe jugar para ganar. Piensa en todas las cosas buenas que tienes, y en tus talentos. Escribe una lista de todos tus talentos y estudia que puedes hacer con ellos para que te generen dinero. Empieza a hacer eso hoy, no mañana, no cuando tengas dinero para invertir, sino hoy. Empieza a dar pasos que te lleven más cerca a que hagas lo que verdaderamente quieres hacer. La vida es muy corta para ser infeliz.

3. ¿Cómo te pagas o te pagan: por tu trabajo o por tu tiempo?

La mayoría de las personas ganan un sueldo mensual fijo. Este sueldo es basado en la jornada laboral y los días de trabajo. Este tipo de pago te hace pensar como pobre. Los pobres piensan

que la única manera de generar más ingresos es trabajando horas extras o esperando utilidades: trabajar por tiempo. A pesar de que la mayoría de que los empresarios de pequeños y medianos negocios, saben que es mejor pagarse de acuerdo al nivel de utilidades (por trabajo), tienden a pagar igual a sus trabajadores [por tiempo y no por resultados](#).

Una de las claves para pensar como millonario y ayudar a la gente a tu alrededor a pensar como tal, es olvidarse de los pagos mensuales o pagos por tiempo, y promover pagos por comisiones, pagos por resultados, y pagos por tareas. ¿Cómo hacerlo? Si actualmente estás en un trabajo en el que te pagan mensualmente, genera una propuesta de cómo podrías ganar por resultados y preséntala a tu jefe. Si eres un empleador, mira a cada uno de los puestos de trabajo que ofreces y piensa cómo podrías pagarlos por resultados en lugar de altos sueldos fijos. Esta es una herramienta excelente especialmente para las PYMES, y no tanto para empresas grandes con más de 100 trabajadores.

4. Venderse a sí mismo.

Los pobres consideran malo venderse uno mismo. Para ellos es como alabarse ellos mismo. Los ricos, por el contrario, no tienen problema vendiéndose y promocionándose porque creen, firmemente, que lo que tienen para ofrecer tiene valor y resolverá algún problema. Muchas personas pobres ven al rico como malo y lo resienten. Sin embargo, los ricos llegan a ser ricos ofreciendo productos y servicios que dan valor, resuelven problemas, y muchas veces tienen muchos componentes sociales. No hay nada malo en venderse uno mismo.

¿Cómo hacer? Primero recuerda esta filosofía huna (tribu de Hawái): “bendice lo que quieres”. Si quieres ser exitoso financieramente, no resientas a aquellos que lo han logrado. Por el contrario, estudia cómo lo han hecho, valora sus experiencias, lee biografías de gente exitosa en negocios. Segundo, califica tus productos o servicios, y califica tu persona. Si tus productos o servicios no son tan buenos, hazlos excelentes, y de igual manera contigo mismo. Y, cuando estés seguro de que todo lo que tienes para ofrecer es excelente, no tengas miedo de venderlo y venderte.

5. Percepción errónea de que dar es mejor que recibir.

Desde niños aprendemos ciertas maneras de ver la vida a través de nuestros padres, familia, y amigos, en especial en la parte financiera. ¿Quién no escuchó a sus padres quejarse del dinero o decir no tengo dinero a tus peticiones? ¿Quién no escucho más vale pájaro en mano que ciento volando, o acaso el dinero crece en los árboles? Una frase muy común es también, “es mejor dar que recibir”. Tal vez esta última se creó de la percepción de que al dar muchos nos sentimos muy bien. Es decir, dar nos da bienestar. Pero todas estas maneras de apreciar la vida, hacen que los individuos limiten su potencial de alcanzar fortuna material.

Eker sugiere que si bien es cierto dar es muy bueno, no podemos pensar que recibir es malo. En conclusión, no es mejor dar que recibir, porque para que alguien se sienta bien al dar, tiene que haber alguien que reciba. Los ricos, según Eker, son buenos recibiendo, y no se cohiben al recibir. A los pobres no les gusta recibir y se sienten en compromiso cuando alguien les da algo.

¿Cómo cambiar? Acciones millonarias que se sugieren son:

- a)** cuando alguien te haga un cumplido, no hagas un cumplido de regreso inmediatamente. Por ejemplo, si te dicen que luces guapo o guapa, no digas: tú también. Recibe el cumplido con orgullo y solo di gracias;
- b)** si alguien te ofrece oportunidades laborales o de dinero, no dejes que tu orgullo te domine, di muchas gracias, y aceptalas, y
- c)** cada que encuentres dinero en tu ropa, en la calle, o en cualquier lado, agradécele al universo que lo encontraste y guárdalo como dinero de la suerte.

6. Ahorrar e Invertir

Por último, la mayoría de la gente, así como las empresas, tienen problemas al ahorrar. [Muchos](#) viven en el día a día, y no podrían dejar de trabajar un año y mantener su estilo de vida o su empresa. Los ricos, por el contrario, crean inversiones que les permiten tener

ingresos residuales. Es decir, los ricos generan fuentes de ingreso que siguen dándoles recursos sin necesidad de trabajar y empresas que funcionan sin la necesidad del dueño.

Para generar este tipo de fuentes de ingreso es importante que se considere a cada dólar como una semilla que se puede plantar para tener un árbol de dinero. El primer paso es aprender a ahorrar e invertir. Eker sugiere que el ingreso sea dividido de la siguiente manera:

- 10% Ahorro de inversión: dinero que solo se puede invertir y no se debe gastar en nada que no sea inversión.
- 10% Ahorro de juego: dinero que se ahorra exclusivamente para gastar en viajes, juegos, y lujos que nos queramos dar.
- 10% Ahorro gastos eventuales: dinero que la gente normalmente ahorraría para cualquier eventualidad como gastos médicos, emergencias, y demás.
- 10% Educación: dinero que se ahorra para invertir en la educación de uno y de sus hijos. Pensiones, universidad, clases, seminarios, libros, museos y todo lo que se refiere a alimentar la mente.
- 10% Donaciones, Ayuda, y Caridad: este dinero se usa para trabajos sociales, ayuda a tu familia, amigos.
- 50% Diario Vivir: dinero con el que cómodamente se deberían poder pagar todos los gastos familiares.

Conclusiones:

Eker concluye diciendo que los ricos y los pobres piensan distinto debido a varios [factores internos y externos](#), que a pesar de que pueden ser cambiados, la gente los ignora. Eker dice que el mundo tiene suficiente riqueza para que todos seamos más ricos, pero no la aprovechamos, y en lugar de buscar que todos seamos más ricos, criticamos a los ricos por lo que han conseguido.

En términos generales, vale destacar que muchos de los consejos planteados por Eker son válidos y tienen validez académica. A pesar de que el autor relata sus propias experiencias y las generaliza sin ofrecer soporte investigativo, sus planteamientos tienen congruencia con lo

que otros investigadores de la materia han encontrado.

Existe un poder escondido en los consejos de Eker, como en escribir objetivos, elevar estándares, ser pagado por comisión y no por tiempo, en aprender a recibir, y en ahorrar dinero para nunca gastarlo (solo invertirlo) a la vez que ahorras dinero para solo gastar (para jugar: como una paga por el ahorro realizado). Ahora depende de ti encontrar valor en las observaciones anteriores y poner a trabajar a tu mente millonaria.

Fuente: Anonima