

Las 100 Reglas Infallibles para obtener el éxito empresarial

Autor: Bryan Tracy

Te recomendamos la lectura completa de este libro como parte de tu camino hacia la libertad financiera.

Resumen general

El éxito en los negocios o en la vida es totalmente predecible, no es por pura casualidad que llega a nosotros. Las leyes aquí descritas siempre han existido, están hilvanadas en la tela del universo, han sido descubiertas y empleadas por la gente exitosa a lo largo de la historia. Cuando estas leyes han sido cumplidas, las personas han prosperado; cuando han sido violadas, el progreso y éxito se han detenido.

Esta es una guía enriquecedora y fascinante que puede realzar tanto su vida personal como profesional. Brian Tracy explica cada una de las 100 leyes con detalle filosófico, práctico y de comportamiento, para luego aplicarlas a varios aspectos: negocios, mejoramiento de la carrera, creatividad y finanzas.

Usted logrará mucho más en su negocio, carrera o vida empleando en armonía estas 100 leyes para alcanzar el éxito.

Siguiendo las leyes

Las Leyes de la Naturaleza aplican a todo en el mundo natural y es imposible escaparse de ellas. El hombre es parte de la naturaleza y, consecuentemente, las acciones de todos y las circunstancias están entrelazadas tanto con la naturaleza como con todo lo que la gobierna. Estas leyes pueden utilizarse en todos los campos de su vida, tienen vida propia y son en esencia neutrales, ni positivas ni negativas, son indiferentes a sus creencias, preferencias o deseos personales. Siempre han existido y existirán dentro de los negocios. Como dijo Aristóteles: "Cada efecto tiene una causa o causas específicas". Esta es la ley progenitora, la Ley de Hierro del pensamiento occidental.

Cada día, dentro de los negocios, las personas violan las leyes y principios naturales que son aplicables a éstos; algunas veces lo hacen conscientemente y en otras ocasiones no. Aún y cuando usted no sufra consecuencias inmediatas a causa de estas violaciones, las sufrirá a largo plazo, ya que las leyes y principios universales son efectivos. Las leyes funcionan, le gusten o no, las entienda o no, las pueda explicar o no. Dependiendo de sus actitudes y preferencias, estas leyes están actuando a su favor o en su contra.

Las leyes de la vida

1) Causa y Efecto: "nada ocurre por azar, para cada efecto hay una causa asociada a ella". El éxito nunca llega por accidente, siempre es un flujo de efectos y causas. Cada pensamiento y acción tiene efectos específicos y medibles, así que para obtener los mismos resultados de los demás, sólo obedezca las mismas leyes que ellos obedecieron en su momento.

2) Creencias: "lo que usted crea con fe se convertirá en su realidad". Todo el mundo actúa siempre de forma consistente con sus creencias. Acepte que tiene un potencial ilimitado para lograr y entrar en el amplio mundo de las oportunidades potenciales. Tenga fe en usted mismo, crea en que tendrá éxito y lo tendrá; crea que va a fracasar y con toda seguridad lo hará tarde o temprano.

3) Expectativas: "lo que usted espera con toda seguridad sucederá como una profecía que se auto realiza". Piense que sucederán cosas buenas, y así será. Por el contrario, si piensa que ocurrirán cosas malas, pasarán. Sus expectativas tienen un gran impacto en cómo se desenvuelve el futuro; por esto, para cambiar su futuro, cambie sus expectativas.

4) Atracción: "atraerá gente, circunstancias y oportunidades tal como las piensa". Los pensamientos radian su energía mental actual. Todo lo que ha tenido hasta ahora en la vida, ha fluido hacia usted por la forma en que pensó previamente; así que para cambiar lo que pase en el futuro de su vida o negocio, piense, actúe y sienta en forma distinta. Atraerá gente, situaciones y circunstancias que armonizan con sus pensamientos dominantes.

5) Correspondencia: "su mundo exterior es un reflejo de su mundo interior". Con correspondencia, usted no logrará nada en el exterior si no lo crea primero en su interior. Lo único en el mundo sobre lo que usted tiene control verdadero son sus pensamientos; no existen límites en cuán mejor puede llegar a pensar, así que no hay barreras en cómo puede mejorar su vida. Todo depende de usted.

Las leyes del éxito

6) Control: “mientras más controle su mente mayor será su bienestar general”. Las personas felices y exitosas no sólo controlan sus vidas sino también sus pensamientos acerca de ellas; los grandes pensamientos son el punto de partida para los grandes logros.

7) Accidental: “algunas personas creen que la vida es azar y que todo ocurre por accidente”. Para librarse de esta ley, establezca metas y trate de alcanzarlas; en poco tiempo comenzará a sentirse muy bien ya que usted está en control de lo que logra.

8) Responsabilidad: “sólo usted es responsable por lo que es hoy y será mañana”. Usted se convertirá en lo que piense de usted mismo, entonces elija sus pensamientos cuidadosamente ya que estos determinarán su dirección.

9) Dirección: “las personas exitosas tienen un sentido de propósito y dirección en cada área de sus vidas”. Mientras más se enfoque, más fáciles serán las decisiones a tomar. Así mismo, mientras más alcance ahora, más efectivo se volverá logrando metas futuras.

10) Compensación: “usted siempre será compensado, positiva o negativamente, por todo lo que hace”. Para obtener más de la vida, debe encontrar la forma de dar más de sí mismo. Existe una correlación directa entre la calidad-cantidad de lo que usted contribuye y calidad-cantidad de lo que recibe.

11) Servicio: “sus triunfos siempre estarán en proporción directa al valor del servicio que brinde”. A todas las personas se les paga por comisión; para ganar más, genere más resultados y valor agregado.

12) Esfuerzo: “todos los logros valiosos requerirán esfuerzo de su parte”. Si usted aspira a lograr más que los demás, será mejor que esté dispuesto a trabajar por más tiempo y poner más esfuerzo de lo común.

13) Obtención: “si siempre hace más de lo esperado, será mejor pagado”. Si normalmente usted hace más de lo que debe, está agregando valor a su trabajo. De esta forma, nuevas oportunidades y responsabilidades le serán otorgadas, con lo que la recompensa será mayor.

14) Preparación: “el desempeño impresionante está precedido por una ardua preparación”. Las personas que se desempeñan de forma excelente se preparan meticulosamente. Prestan atención a cada pequeño detalle que diferencia a los ganadores de los perdedores; nunca actúan sin pensar.

15) Eficiencia: “mientras más tenga que hacer, más estará forzado a trabajar en aquello que es importante”. Los exitosos siempre tienen mucho por hacer, esto los obliga a volverse listos y a enfocarse en lo esencial.

16) Decisión: “Cada paso hacia delante está precedido por una decisión y compromiso a la acción”. Las personas que son exitosas son decisivas, saben lo que quieren y tratan de conseguirlo agresivamente. Estos son unos maravillosos atributos porque cuando se actúa decididamente, la vida por sí sola se alinea hacia donde usted quiere ir.

17) Creatividad: “cada avance siempre comienza como una idea en la mente de alguien”. Las buenas ideas son la clave para el futuro, así que usted necesita mejorar sus habilidades para generar ideas constructivas y altamente innovadoras. Pensar de forma distinta puede llevarlo hacia mejores y nuevos destinos.

18) Flexibilidad: “el éxito requiere que esté claro acerca de una meta, pero que sea flexible en cuanto a los medios”. Los hechos siempre cambian y la gente exitosa lo sabe, por lo que se ajustan acordemente. Mientras tenga más opciones disponibles y haga menos suposiciones, tendrá más oportunidades de triunfar para lograr su meta.

19) Persistencia: “su habilidad de persistencia es la medida para sí mismo y para su capacidad de triunfar”. La persistencia es la auto-disciplina en acción. Si está preparado para persistir por mucho tiempo más que los demás sin rendirse, demostrará una fe tenaz e inquebrantable en usted mismo.

Las Leyes de Los Negocios

20) Propósito: “el propósito de cualquier negocio es crear y mantener clientes”. Es por esto que las ganancias son sólo una medida de cuán bien el negocio cumple su propósito. Ningún negocio que falle en operar de forma rentable tiene mucho futuro por delante.

21) Organización: “una organización de negocios es un grupo de personas enfocadas en crear y mantener clientes”. Las organizaciones de negocios se forman cuando una persona se encuentra con que no es capaz de hacerlo todo por sí sola: mientras los fundadores empiezan a especializarse en lo que hacen mejor, comienzan a delegar responsabilidades, creando empleos y capacidad de servicio para más clientes.

- 22) Satisfacción:** “el cliente siempre tiene la razón”. Las organizaciones exitosas están constantemente desarrollando mejores y nuevas formas de satisfacer a sus clientes. Esto requerirá conseguir la mejor gente para enfocarse exclusivamente en suministrarles a los clientes lo que deseen.
- 23) Clientes:** “los clientes siempre actúan para satisfacer sus intereses al menor precio posible”. Comprender a los clientes es fácil: siempre actuarán a favor de sí mismos. Préstelos un buen servicio. Si éstos sienten que son el centro de su atención, lo premiarán generosamente; si sienten que son ignorados, su negocio perecerá.
- 24) Calidad:** “los clientes siempre esperan la más alta calidad posible al menor precio”. Los clientes están dispuestos a pagar la calidad; cualquier empresa que maneje mejor la oferta de cierta calidad (puede ser producto, mantenimiento, servicio, etc.) será un negocio más seguro y rentable.
- 25) Obsolescencia:** “todo lo que ya existe está en vías de volverse obsoleto”. Con el paso del tiempo todo se vuelve obsoleto; por lo tanto, la innovación en progreso y el mejoramiento continuo son necesarios si usted desea permanecer en el negocio por un largo período.
- 26) Innovación:** “todos los grandes éxitos en el mundo de los negocios provienen de la innovación”. La innovación significa crear algo que es mejor, más rápido y barato o eficiente. La innovación debe convertirse en una forma de vida y no en un evento aislado.
- 27) Factores Críticos:** “cada negocio tiene un número finito de factores claves en los que depende el éxito”. Para impulsar el buen desempeño, identifique cuál es el factor clave más débil de la compañía y mejórelo.
- 28) Mercado:** “los mercados libres son el lugar donde se encuentran compradores y vendedores para hacer negocios”. Mientras más libre esté el mercado de restricciones gubernamentales, más grandes serán las oportunidades existentes. Una de sus responsabilidades es actuar como guardián y protector del sistema de mercado libre.
- 29) Especialización:** “los productos exitosos se especializan y satisfacen necesidades claramente definidas”. Los productos y las compañías que tratan de ser todo para todos, al final no logran nada. La especialización es el punto de partida del mercadeo exitoso; enfóquese y logrará algo realmente práctico y útil.
- 30) Diferenciación:** “sólo aquellos productos que tienen un punto de diferenciación claramente establecido, sobresaldrán”. Sólo si usted se destaca con algo realmente superior, los clientes le comprarán su producto o servicio.
- 31) Segmentación:** “para triunfar, las empresas deben dirigirse a segmentos específicos del mercado, no al mercado en su totalidad”. Las compañías altamente exitosas ofrecen productos especializados, que satisfacen necesidades específicas de todos los clientes de un nicho del mercado en particular.
- 32) Concentración:** “el éxito del mercado viene de su concentración en el segmento que usted ha elegido servir”. Las empresas exitosas venden productos altamente rentables a mercados específicos. Dominan un nicho del mercado y trabajan duro para suministrarle el mejor producto a sus clientes. Luego trabajan en la innovación y mejoramiento de su producto para mantener la delantera frente a sus competidores.
- 33) Excelencia:** “los productos y servicios excelentes siempre generarán excelentes retornos y ganancias”. Los mercados siempre reflejan de forma precisa lo que un producto o servicio vale en realidad. Los productos de alta calidad producen naturalmente retornos mayores al promedio normal. El compromiso con la excelencia es la manera más segura y predecible de lograr y mantener el éxito en el negocio.

Las Leyes del Liderazgo

- 34) Integridad:** “los grandes líderes son honestos, auténticos y correctos negociadores en toda circunstancia”. Los buenos líderes son confiables, porque sus acciones están acordes con sus intenciones. Esto crea una consistencia, que a su vez genera confianza. La integridad y veracidad van mano a mano.
- 35) Valentía:** “la grandeza está en la habilidad de tomar decisiones pese a la adversidad y las contrariedades”. Los líderes actúan correctamente a pesar de sus miedos. Ni el miedo al fracaso o al criticismo, pueden desviarlos de hacer lo que ellos saben es correcto. La gente confía en ellos aún más porque saben que el miedo no domina la vida de este tipo de personas.
- 36) Realismo:** “los grandes líderes lidian con el mundo tal y como es, no con el que ellos desearían que fuera”. Los líderes ejemplifican la honestidad intelectual; ellos lidian con hechos, no con fantasías, y evitan sacar conclusiones muy rápido. Todo lo tratan con objetividad y razonamiento.

37) Poder: “el poder siempre gravita hacia quien pueda usarlo de forma más efectiva para obtener resultados”. En esencia, el poder es la habilidad de saber colocar los recursos. A largo plazo, el poder del líder viene del consentimiento combinado de los seguidores; por lo tanto, los líderes tienden a ser la persona que todos reconocen como el más capaz y competente.

38) Ambición: “los grandes líderes tienen una visión combinada con la determinación a realizarla”. Los líderes siempre tienen una visión del tipo de futuro que quieren crear. También tienen la habilidad de comunicar su visión a los demás de forma inspiradora y motivadora; por esto, todo aquél que establece una meta, hace planes y encamina a los otros a ejecutar la estrategia para alcanzarla, se vuelve un líder.

39) Optimismo: “los líderes radian seguridad en que los obstáculos pueden superarse y las metas realizarse”. Los líderes creen que el futuro es un territorio inexplorado, y por esto ofrece riquezas y beneficios ilimitados. Tienen una actitud mental positiva y optimista, combinada con una pasión y entusiasmo por aquello que está por venir. De esta forma siempre logran más porque inspiran a los otros a la acción.

40) Empatía: “los grandes líderes son sensibles a las necesidades, sentimientos y motivaciones de las personas”. Así como saben escuchar, los líderes piensan acerca de los efectos de sus decisiones en las personas a su alrededor. Ellos son abiertos y dan respuesta a la retroalimentación que su gente les da; ellos le dan autoridad a la gente para sentirse más fuertes y más seguros.

41) Flexibilidad: “los grandes líderes siempre sobrepasan las contrariedades y desilusiones inevitables”. Cuando las cosas marchan mal, la mayoría de las personas en una organización acudirán a sus líderes; éstos afrontarán la situación de forma realista e inspirarán a todos a volver a trabajar. Los líderes demuestran flexibilidad y persistencia.

42) Independencia: “los grandes líderes saben quiénes son y en qué creen”. La independencia y originalidad en el pensamiento son señales de buen liderazgo. Los buenos líderes se niegan a dar excusas, ellos aceptan la forma como es la gente y siguen adelante con seguridad y confianza en sí mismos.

43) Madurez Emocional: “los grandes líderes son calmados y medidos al enfrentar problemas o adversidades”. Cuando un líder tiene madurez emocional, está en paz consigo mismo; de esta manera cuando las circunstancias adversas llegan, aceptan los cambios y buscan las oportunidades para seguir adelante.

44) Excelente Ejecución: “los grandes líderes ejecutan muy bien y enfatizan la necesidad del mejoramiento continuo”. Los líderes efectivos nunca están satisfechos; están continuamente seleccionando un área de excelencia, aprendiendo lo que se requiere para mejorarla e inspirando a los demás a la acción en esa dirección. Debido a que están constantemente enfocados al futuro, posicionan sus organizaciones para el triunfo.

45) Visión: “los grandes líderes tienen la habilidad de predecir y anticipar el futuro”. Los líderes tienen una visión y presencia mental para asegurar los recursos que se necesiten. También piensan en todos los problemas potenciales y riesgos que puedan haber; así, cuando llega una oportunidad, la empresa está mejor preparada que las demás para aprovecharla.

Las Leyes del Dinero

46) Abundancia: “hay dinero suficiente para todos los que estén dispuestos a obedecer sus leyes”. Todo aquel que crea y haya tomado la decisión de volverse rico y que actúe a tal efecto, puede volver sus creencias en realidad. Es su decisión.

47) Intercambio: “el dinero es simplemente un medio a través del cual las personas intercambian bienes y servicios”. Nunca pierda de vista el hecho de que el dinero es un medio para intercambiar valor; para hacer más dinero, aumente el valor el trabajo que esté haciendo. Utilice mayores habilidades, mejore los hábitos laborales, todo hacia una mayor calidad de trabajo.

48) Capital: “su activo más valioso es su capital físico y mental, su habilidad de ganar”. Su habilidad para trabajar es un activo increíble que generará mucho dinero cada año. El tiempo es su recurso más preciado. Las personas listas invierten su tiempo en aumentar sus habilidades para ganar en el futuro.

49) Perspectiva: “la gente más exitosa son quienes toman en cuenta el tiempo”. En otras palabras, la seguridad financiera se logra sacrificando placeres a corto plazo por la seguridad a largo plazo que ofrecen las buenas inversiones.

50) Ahorros: “la libertad financiera la logran quienes ahorran un 10% de su ingreso”. Al ahorrar una parte de lo que gana, usted crea una base sobre la que se construirá su independencia financiera. Todo lo que ahorre hoy es una inversión para las posibilidades infinitas que habrán en el futuro.

51) Conservación: “no se trata de cuánto dinero haga, sino de cuánto de eso usted hace que cuente”. La verdadera medida para el éxito financiero no es cuánto gana usted, sino cómo hace usted para ahorrar de lo que gana en total. Eso le da poder a su programa de inversión y seguridad para el futuro.

52) Ley de Parkinson: “sus gastos siempre suben hasta igualar sus ingresos, si usted lo permite”. Para ser financieramente independiente no permita que sus gastos igualen rápidamente a sus ingresos; trate de ahorrar e invertir la diferencia. De esta manera siempre estará bien posicionado y seguro frente a lo que el futuro le depara.

53) Las Tres Claves: “Las tres bases de la libertad económica son ahorro, seguro e inversión”. Asegúrese de prestar atención a estas leyes ya que mientras más rápido usted se mueva hacia la libertad económica, más rápido ésta se mueva hacia usted.

54) Inversión: “cada vez que considere una posible inversión, invéstiguela exhaustivamente antes”. Lo único realmente fácil en cuanto a dinero se refiere es la habilidad para perderlo. Si va a realizar una inversión con otras personas, hágalo sólo con alguien que esté invirtiendo su dinero mejor de lo que usted lo está haciendo con el suyo.

55) Interés: “invertir cuidadosamente y permitir que el interés compuesto acumule, es el camino a la riqueza”. En la práctica, el interés compuesto es muy sencillo: aparte su dinero, no lo toque por un tiempo y reinvierta todo lo que obtenga por dividendos.

56) Acumulación: “todos los grandes logros financieros son un cúmulo de cientos de pequeños esfuerzos”. Todas las acciones que considere irrelevantes construyen poco a poco su independencia financiera.

57) Magnetismo: “mientras más dinero ahorre, más dinero atraerá a su vida”. Si la conciencia que usted tiene está más orientada a la prosperidad que a la escasez, pronto encontrará atractivas todo tipo de inversiones.

58) Aceleración: “mientras más rápido se encamine a la independencia, más rápido vendrá ésta a usted”. Manténgase enfocado y en curso, quizá su camino hacia el éxito financiero pueda parecer lento al principio, pero es la dirección lo que cuenta.

Las Leyes de Las Ventas

59) Ventas: “en los negocios, nada ocurre hasta que alguien le venda a otro”. Los productos son vendidos más que comprados; esto tiene que ver con la necesidad de los clientes de que les pidan que compren. La mayoría de los vendedores se rinden antes de darle al cliente la oportunidad de asentir en la compra.

60) Determinación: “Su propio nivel de determinación indicará cuán alto subirá usted en el campo de las ventas”. Cuán lejos llegue en ventas está determinado más por sus creencias internas que por los factores externos. Para ser el mejor, establezca esto como su meta y trabaje con dedicación y pasión.

61) Necesidades: “cada decisión de compra es un intento de satisfacer la necesidad de alguien o lograr algún objetivo”. Mientras más conozca de las necesidades reales del cliente, comprenderá mejor cómo posicionar su producto o servicio, así como también la solución que sus clientes buscan. Los grandes vendedores son siempre sensibles y están atentos.

62) Problemas: “todos los productos o servicios pueden ser vistos como soluciones a problemas específicos”. Los clientes compran más soluciones que productos; los vendedores efectivos son unos profesionales en resolución de problemas.

63) Persuasión: “el proceso de ventas señala que mostrar el producto vale más que su costo”.

64) Seguridad: “la necesidad humana más profunda es encontrar seguridad personal, financiera y emocional. Proveer seguridad y certeza al cliente hace que éste sienta que su riesgo disminuye en el negocio con usted y esto es bien motivante.

65) Riesgo: “en toda inversión de tiempo o dinero, existe siempre un factor de riesgo”. Los vendedores listos comprenden esto, por ello hacen todo lo posible por reducir la percepción de riesgo por parte del cliente.

66) Confianza: “las ventas exitosas se hacen por la unión entre el vendedor y el cliente”. En ventas, la confianza lo es todo; los vendedores exitosos preguntan acerca de las necesidades, saben escuchar y construyen un fuerte lazo con el cliente.

67) Relaciones: “toda las ventas son posibles gracias a las relaciones”. Debe crearse una relación de confianza y calidad con los clientes.

68) Amistad: “la gente no le comprará nada hasta que piensen que usted actúa a favor de sus intereses”. Para vender más construya amistades de negocios genuinas.

69) Posicionamiento: “la percepción que tiene el cliente de usted es su realidad y esto determina su conducta”. Todo lo que haga impactará en la percepción del cliente. Actúe bien y su cliente se sentirá cómodo y confiado por el posicionamiento que usted se ha ganado.

70) Perspectiva: “su ingreso será proporcional a la forma en que sus clientes lo perciben”. Si sus clientes lo ven como alguien que actúa a favor de sus intereses, en poco tiempo usted aumentará de manera considerable sus ingresos.

71) Planificación: “lo más importante en un verdadero profesional es su preparación”. Mientras más se prepare con anticipación, mejor servirá a su cliente.

72) Motivación: “a todos les gusta comprar, pero a nadie le gusta que le vendan”. Los vendedores efectivos se muestran como ayudantes del cliente para que consigan lo que es mejor para ellos. Ellos les muestran a las personas cómo usar mejor sus productos y servicios.

Las Leyes de la Negociación

73) Universalidad: “todo es negociable”. Debido a que los precios y términos son establecidos por alguien (usualmente de posición arbitraria), pueden ser cambiados por otro.

74) Futuro: “las buenas negociaciones siempre conllevan a futuros tratos de negocios”. Los negociadores listos ven cada trato como el comienzo de una secuencia de negocios y lo aprovechan.

75) Ganar-Ganar: “todas las negociaciones exitosas dan resultados en los que ambas partes están contentas”.

76) Posibilidades Ilimitadas: “siempre se puede negociar algo mejor, si usted sabe cómo hacerlo”. Por esto, si quiere conseguir un mejor trato, esfuércese por lograrlo. No se quede callado si puede conseguir un mejor precio o mejorar el negocio, lo importante es plantear alternativas.

77) Los Cuatro Asuntos: “toda negociación se ancla en no más de cuatro asuntos a ser resueltos”. Identifique esos puntos y llegue a un acuerdo; de ahí en adelante, no son más que detalles.

78) Tiempo: “cuando se compromete en un negocio, recuerde que el tiempo lo es todo”. No se apresure, ya que quien está apresurado por cerrar un trato es, por lo general, el que está en una posición más débil. Tómese el tiempo que crea conveniente.

79) Términos: “por lo general, los términos de pago son más importantes que el precio”. Los términos de pago son la clave de la negociación; una mala oferta puede resultar en una buena con los términos correctos.

80) Preparación: “el 80% de su éxito en un negocio proviene de su buena preparación”. Prepárese bien y siempre estará en ventaja, porque usted conoce más acerca de los efectos del negocio mejor que nadie.

81) Autoridad: “sólo puede negociar exitosamente con la persona que tiene la autoridad para decidir”.

82) Transposición: “ponerse en el lugar de la otra persona es una excelente forma de negociar”. Con un poco de empatía podrá anticipar hechos claves; así su negociación puede hacerse sustanciosa, rápida y eficientemente.

83) Poder: “quien tenga más poder, siempre obtendrá el mejor negocio”. El poder con cierto balance tiene sus beneficios. La parte de la negociación que tenga la posición más fuerte, podrá conseguir mejores concesiones.

84) Deseo: “quien más desee el cierre de la negociación, tiene el menor poder para regatear”. Los negociadores hábiles demuestran una aparente indiferencia, aunque el negocio les interese realmente; de esta forma logran bajar el precio.

85) Reciprocidad: “la mayoría de la gente siente una profunda necesidad de reciprocidad cuando las cosas buenas ocurren”. Cuando una de las partes concede, la mayoría de las personas responden de la misma manera. Conceda en cosas menores para lograr mayores concesiones.

86) Abandono: “nunca se conoce el mejor precio o término hasta que abandona la negociación”. Abandonar la negociación es parte de obtener un buen trato, pero esto debe hacerse de forma que pueda conseguir lo mejor de la negociación. No debe hacerse más de una vez o perderá credibilidad.

87) Finalidad: “jamás negociación alguna es final, las circunstancias siempre cambian y las negociaciones siempre pueden ser re-abiertas”.

Las Leyes del Manejo del Tiempo

- 88) **Claridad:** “mientras más claras tenga sus metas, más efectivo será para lograrlas”.
- 89) **Prioridades:** “la calidad de su vida depende de su habilidad para establecer prioridades”.
- 90) **Postergaciones:** “antes de comenzar un asunto nuevo, debe parar y terminar los asuntos viejos”. Ganará control sobre su vida mientras deje lo que no es importante y se concentre en las cosas que tienen más valor.
- 91) **Activos Valiosos:** “su activo más valioso es su habilidad de lucrarse”. Este es el resultado de la experiencia de toda su vida. Para ganar más, aprenda más y añada siempre nuevas herramientas y habilidades.
- 92) **Planificación:** “cada minuto que pase planificando, le ahorrará 10 minutos en tiempo de ejecución”. De esta manera aumentará su tiempo productivo en un 25%.
- 93) **Compensaciones:** “sus compensaciones personales están determinadas por los resultados que alcanzó”. Para lucrarse más, haga más. Genere más resultados de calidad y obtendrá un mejor pago.
- 94) **Secuencialidad:** “el buen manejo del tiempo le da poder para controlar la secuencia de eventos que ocurren”. Hacer las cosas más importantes primero, hacen que gane un control total sobre la calidad de los resultados alcanzados. Cambie la secuencia para mejorar su vida.
- 95) **Oportunidad:** “debe aprovecharse de cada factor disponible para mejorar su productividad”. Utilizar el capital de otras personas, el “know-how” o ciertos esfuerzos, puede hacer una extraordinaria diferencia en sus resultados.
- 96) **Fechas límites:** “la habilidad de entregar resultados más rápido que los demás puede ser un activo valioso”. La mayoría de las personas en los negocios de hoy asocian el valor agregado con la rapidez y poder de ejecución. Si trabaja a un ritmo más rápido que los demás, siempre estará en ventaja.
- 97) **Práctica:** “la práctica continua de las habilidades clave, reduce la inversión en tiempo y aumenta la calidad del resultado”.
- 98) **Presión de Tiempo:** “nunca hay tiempo suficiente para hacerlo todo, pero siempre lo hay para aquello que es *importante*”.
- 99) **Enfoque:** “*la habilidad de empezar y completar lo que es más importante determinará su productividad*”. Establezca prioridades para realizar algo significativo y concéntrese en ellas. Cada vez que logre una meta estimulará su auto-estima y entusiasmo.
- 100) **Competencia:** “*mejorando de manera continua sus tareas claves puede aumentar su eficiencia y efectividad*”. Al mejorar sus centros competitivos, maximiza el impacto positivo que tienen esas habilidades en su carrera. Trabaje en aquello que es más débil.

Una vez que usted ha convertido estas leyes en hábitos, se encontrará automáticamente funcionando en un nivel más agradable y exitoso, sin que exista un límite en lo que usted pueda realizar o lograr.