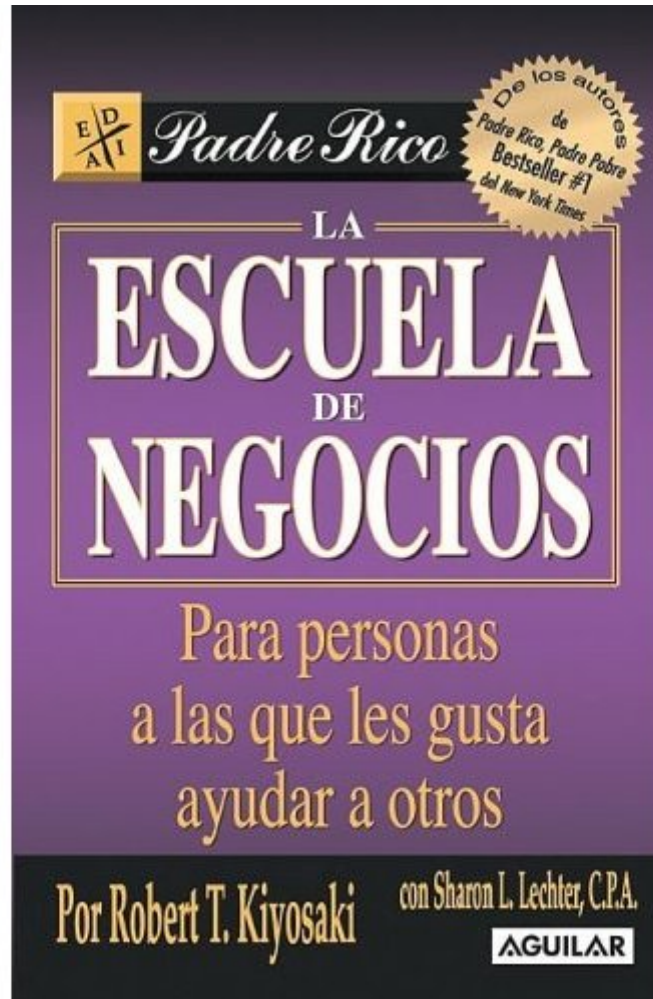


En este documento usted tendrá acceso sólo a los primeros capítulos de este libro. El objetivo de este material es difundir las ideas de Robert Kiyosaki en relación al marketing de redes (mercadeo en red, o multinivel). Recomendamos enfáticamente que usted compre este libro para leerlo completo. Compre usted el libro en alguna librería importante de su ciudad, o bien en internet, a través de alguna librería que disponga de una tienda online. Este es un libro que vale la pena comprar, leer, y tener.



La escuela de negocios para personas a las que les gusta ayudar a otros. Autores: ROBERT T. KIYOSAKI & SHARON LECHTER - Editorial Aguilar ISBN: 970-770-223-0

En esta entrega de la serie Padre Rico, Robert T. Kiyosaki expone los “valores ocultos” de los negocios de mercadeo en red, esto es, sus muchos beneficios... ¡aparte de generar dinero!

En este libro aprenderá que los negocios de mercadeo en red:

- Ofrecen una manera revolucionaria de alcanzar la riqueza;
- permiten a cualquier persona obtener una gran fortuna;
- están al alcance de cualquier individuo con vigor, determinación y perseverancia.

“Debido a que no obtuve mi riqueza mediante negocios de mercadeo en red, puedo ser más objetivo en mis opiniones sobre esta industria. Este libro describe los que son, a mi parecer, los valores auténticos de los negocios de mercadeo en red, valores que van más allá del mero potencial para ganar mucho dinero. Por fin encontré un negocio que se interesa en las personas.”

ROBERT T. KIYOSAKI luego de retirarse a los 47 años de edad, Robert T. Kiyosaki se dedicó a escribir la exitosa serie Padre Rico, Padre Pobre, que ofrece consejos para alcanzar la libertad financiera. Es cofundador del CASHFLOW© Technologies, Inc., así como inversor, empresario, educador y conferencista.

SHARON LECHTER es coautora de la exitosa serie Padre Rico, Padre Pobre para la libertad financiera. Es directora general de CASHFLOW© Technologies, Inc., además de activista en favor de la educación para los niños.

Introducción

¿Por qué recomiendo el mercadeo en red como negocio?

El siguiente es un ejemplo de un tipo de carta que recibo a menudo.

Querido señor Kiyosaki,

Hola, espero que esté muy bien.

Me llamo Susan y escribo en relación a mi marido, Alan. Él ha leído todos sus libros y tiene mucho potencial para ser un gran empresario y hombre de negocios. Le comenté, que iba a escribirle y pedirle su consejo en algo. En lo personal, nunca he leído ninguno de sus libros, así que no se cuál es su postura en tales temas; pero mi marido está dedicando mucho tiempo a una compañía llamada [omitimos el nombre]. Se trata de una compañía con un esquema de pirámide que vende vitaminas y otros productos relacionados con la salud. La persona a cargo hace que tú vendas por ella y así sigue la cadena.

No me molestaría si no sintiera que es una gran pérdida de tiempo para mi marido. De todo su esfuerzo por construir el nombre y la compañía de otra persona, alguien más obtendrá los beneficios del arduo trabajo de mi marido. A él le venden la idea de que está comenzando su propio negocio, pero yo no veo su nombre en la compañía. ¿Cómo puede ser su negocio si su nombre no está en las vitaminas? Aparte, mi esposo ha trabajado medio tiempo durante más de un año y todavía no ha ganado mucho dinero.

Supongo que la conclusión es que desperdicia su valioso tiempo y me gustaría verlo invertir en sí mismo y en su propio nombre en lugar de alguien más. En vez de crear un negocio de mercadeo en red, creo que debería comenzar su propia compañía. También pienso que quienes lo hacen vender sólo se están aprovechando de él. Al saber que mi marido ha leído sus libros y valora su opinión como hombre de negocios, tal vez escuche los pensamientos que tiene usted al respecto ya que no escuchará los míos. Quién sabe, tal vez estoy mal. Eso podría ser algo bueno, ya que me calmaría saberlo.

Si usted contesta esta carta, le agradezco de antemano por su tiempo.

Atentamente,

Susan M.

Mi respuesta

Como muchos de ustedes ya saben, mi oficina está plagada de correo.

Desafortunadamente, no tengo tiempo para contestar cada mensaje que recibo.

Comienzo el libro con esta carta porque las preocupaciones y preguntas de esta persona las escucho por lo regular en otras. Son preguntas y preocupaciones válidas. Además me impresionó su franqueza y su deseo de mantener la mente abierta. En el mundo actual que gira tan rápido, tener una mente abierta es vital.

Una de las razones principales por las que decidí escribir este libro es que por lo regular escucho tales preguntas y tales preocupaciones. Muchas personas quieren saber por qué recomiendo un negocio de mercadeo en red, en especial cuando no estoy afiliado a ninguna compañía, ni gané mi dinero con un negocio de mercadeo en red. Por consiguiente, escribí este libro para expresar mi respuesta de una vez por todas. Como el lector podrá notar en el número de páginas de este libro, mi respuesta a la carta de arriba no es un simple está bien o está mal.

Antes de terminar, no creo que un negocio de mercadeo en red sea para todo mundo. Tras leer este libro, sabrá mejor si un negocio de mercadeo en red es bueno o malo para usted. Si ya tiene un negocio de este tipo, se dará cuenta de que este libro reafirma lo que ya sabe... y siente. Si está pensando iniciarlo, creo que se dará cuenta de algunas de las oportunidades y valores ocultos que un negocio semejante le puede ofrecer, valores que por lo regular muchas personas no ven. En otras palabras, hay cosas mucho más importantes en los negocios de mercadeo en red que sólo ganar dinero extra.

Le agradezco por adelantado leer este libro y mantener una mente abierta.

Atentamente,

Robert T. Kiyosaki.

Capítulo 1

¿Qué hace al rico, rico?

Un día después de asistir a la escuela, estaba trabajando en la oficina de mi padre rico. Yo tenía como quince años y me sentía muy frustrado en la escuela. Quería aprender a ser rico, pero en lugar de estudiar materias como "Dinero 1" o "Cómo convertirse en millonario 2", disecaba ranas en la clase de ciencias y me preguntaba cómo podía hacerme rico con una rana muerta. Al sentirme frustrado por la escuela, le pregunté a mi padre rico: "¿Por qué no nos enseñan acerca de dinero en la escuela?".

Mi padre rico sonrió, levantó la mirada de todo su papeleo y dijo: "No lo sé. También me lo he preguntado". Hizo una pausa y después pregunto: "¿Por qué lo preguntas?"

"Bien", dije lentamente, "estoy aburrido en la escuela. No encuentro la relación entre lo que estudiamos y el mundo real. Sólo quiero aprender a ser rico. ¿Así que, cómo una rana muerta me enseñará a comprar un nuevo auto? Si el profesor me dijera de qué manera una rana muerta me puede hacer rico, disecaría miles."

Mi padre rico se rió a carcajadas y preguntó: "¿Qué es lo que te dicen cuando les preguntas acerca de la relación entre las ranas muertas y el dinero?"

"Todos mis profesores dicen lo mismo", contesté. "Siempre dicen lo mismo sin importar cuántas veces pregunte de qué manera la escuela es importante para el mundo real".

"¿Y qué te dicen?"

"Dicen: 'necesitas sacar buenas calificaciones para que puedas encontrar un buen trabajo seguro', contesté".

"Pues eso es lo que la mayoría de la gente quiere", comentó mi padre rico. "La mayoría va a la escuela para encontrar un trabajo y algún tipo de seguridad financiera."

"Pero yo no quiero hacer eso. No quiero ser un empleado que trabaja para alguien más. No quiero pasar mi vida teniendo a alguien más que me diga cuánto dinero puedo ganar, cuándo puedo trabajar o cuándo tomar vacaciones. Quiero ser libre. Quiero ser rico. Por eso no quiero un trabajo."

Para quienes no hayan leído *Padre Rico, Padre Pobre*, mi padre rico era el mejor amigo de mi padre. Aunque fue un hombre que comenzó sin nada y no tuvo una educación formal, a la larga se convirtió en uno de los hombres más ricos del estado de Hawai. Mi padre pobre, mi padre biológico, fue un hombre con mucha educación, un funcionario del gobierno con muy buen ingreso, pero sin importar cuánto dinero ganara, al terminar cada mes estaba en quiebra y murió en quiebra con muy poco que demostrar por una vida de arduo trabajo.

Una de las razones por las cuales comencé a estudiar con mi padre rico después de la escuela y los fines de semana es porque sabía que ahí no recibía la educación que yo quería. Sabía que la escuela no tenía las respuestas que yo buscaba porque mi padre biológico, mi padre pobre, era el jefe de educación del estado de Hawai. Sabía que mi padre real, el maestro destacado, no sabía mucho acerca del dinero. Por lo mismo, el sistema escolar no podía enseñarme lo que yo quería. A los quince años, yo quería saber cómo ser rico, en lugar de cómo ser un empleado que trabaja para los ricos.

Comencé a buscar un adulto que me enseñara acerca del dinero, después de ver cómo mis padres peleaban constantemente por no tener suficiente dinero. Así comencé a estudiar con mi padre rico, desde los nueve años, hasta los 38. Estaba buscando mi propia educación. Para mí era mi "escuela de negocios", la escuela de negocios para la vida real. Gracias al entrenamiento de mi padre rico pude retirarme a los 47 años, libre financieramente para el resto de mi vida. Si hubiera seguido el consejo de mi padre pobre, ser un buen empleado hasta que tuviera 65 años, todavía estaría trabajando, preocupado por la seguridad de mi trabajo y por mi plan de pensión cargado con fondos de inversión que seguirían disminuyendo de valor.

La diferencia entre el consejo de mi padre rico y el de mi padre pobre era simple. Mi padre pobre siempre decía: "Ve a la escuela y saca buenas calificaciones para que puedas encontrar un trabajo seguro con prestaciones." El consejo de mi padre rico era: "Si quieres ser rico, necesitas ser dueño de un negocio e inversionista."

"Si quieres ser rico, necesitas ser dueño
de un negocio e inversionista."

¿Por qué Thomas Edison fue rico y famoso?

"¿Así que, qué estudiaste hoy en la escuela?", preguntó mi padre rico.

Pensando en mi día durante un momento, finalmente contesté: "Hemos estudiado la vida de Thomas Edison."

"Es una persona importante que vale la pena estudiar", dijo mi padre rico. "¿Y hablaron sobre cómo se volvió rico y famoso?"

"No", contesté. "Solo hablamos sobre sus inventos, como la bombilla de luz."

Mi padre rico sonrió y dijo: "Pues la verdad, odio contradecir a tu profesor: Thomas Edison no descubrió la bombilla de luz... pero sí la perfeccionó." Después, mi padre rico explicó por qué Thomas Edison era uno de sus héroes, cuya vida había estudiado.

"¿Entonces por qué tiene el crédito de haberla inventado?", pregunté.

"Otras bombillas de luz ya se habían inventado antes que la suya, pero no eran prácticas. Las primeras bombillas no se mantenían encendidas lo suficiente."

También sucedía que los otros inventores no podían explicar cómo la bombilla tendría algún valor comercial."

"¿Valor comercial?", pregunté un poco confundido.

"En otras palabras, los otros inventores no sabían cómo producir dinero con su invento... y Thomas Edison sí", añadió mi padre rico.

"Así que inventó la primera bombilla *útil* y también supo cómo convertirla en un negocio."

Mi padre rico asintió y dijo: "Y fue su sentido de negocios lo que hizo que muchos de sus inventos fueran tan útiles para millones de personas. Thomas Edison fue más que un inventor. Fue fundador de General Electric y muchas otras grandes compañías. ¿Te explicaron eso tus profesores?"

"No", contesté. "Me gustaría que lo hubieran hecho. Me hubiera interesado en el tema. En lugar de eso, estaba aburrido y me preguntaba de qué manera Thomas Edison podía ser relevante en la vida real. Si me hubieran dicho que se hizo tan rico, me hubiera interesado y puesto más atención."

Mi padre rico se rió y me contó de qué manera el inventor Thomas Edison también se convirtió en multimillonario y en fundador de una corporación multimillonaria. Añadió que Edison se salió de la escuela pues sus profesores pensaban que no era suficientemente inteligente para estudiar. De joven trabajó vendiendo dulces y revistas en los trenes. Pronto comenzó a imprimir su propio periódico en la parte trasera del tren y después contrató a un grupo de niños para que vendieran no sólo dulces, sino también su periódico. Aunque seguía siendo un niño, en alrededor de un año pasó de empleado a dueño de un negocio, empleando de otros doce niños.

"Entonces, ¿así fue como empezó Thomas Edison su carrera de negocios?", pregunté.

Mi padre rico asintió y sonrió.

"¿Por qué los profesores no me dijeron eso?", pregunté. "Me hubiera gustado escuchar su historia."

"Hay mucho más", dijo mi padre rico mientras continuaba con la historia. Explicó la forma en que Edison, quien se aburrió pronto de su negocio en el tren, aprendió cómo enviar y recibir código Morse para conseguir trabajo como operador de telégrafo. Pronto, fue uno de los mejores operadores de telégrafo en la zona y viajó de ciudad en ciudad utilizando sus habilidades como operador. "Fue lo que aprendió como joven empresario y operador de telégrafo lo que le dio ventaja como negociante e inventor de la bombilla de luz."

"¿De qué manera ser operador de telégrafo le ayudó a convertirse en mejor negociante?", pregunté confundido. "¿Qué tiene que ver esta historia con hacerse rico?"

"Dame tiempo para explicarte", dijo mi padre rico. "Verás, Thomas Edison fue mucho más que un simple inventor. Cuando era joven, se convirtió en dueño de un negocio. Por eso se volvió tan rico y famoso. En lugar de ir a la escuela, obtenía las habilidades necesarias para tener éxito en el mundo real. Me preguntaste por qué los ricos se volvían ricos, ¿o no?"

"Sí", contesté sintiéndome un poco avergonzado por interrumpir a mi padre rico.

"Lo que hizo famoso en relación con la bombilla de luz fue su experiencia como negociante y operador de telégrafo", comentó mi padre rico. "Al ser operador de telégrafo comprendió que lo que le dio tanto éxito al inventor del telégrafo fue que era un sistema de negocio, un sistema de líneas, postes, gente con aptitudes y estaciones de transmisión. Cuando era joven, Thomas Edison entendió el poder de un sistema".

Lo interrumpí: "Es decir, que ser un hombre de negocios se dio cuenta de la importancia del sistema. El sistema era más importante que el invento."

Mi padre rico asintió. "Verás, la mayoría de la gente va a la escuela para aprender cómo ser empleado de un sistema, por lo cual muchos no ven lo que realmente importa. La mayoría sólo ve el valor de su trabajo porque es lo único que pueden ver. Ven los árboles y no el bosque."

"Así que la mayoría de la gente trabaja para el sistema en lugar de ser dueños de éste", añadí.

Asintiendo, mi padre rico dijo: "Lo único que ellos ven es el invento o el producto, pero no el sistema. La mayoría de la gente no puede ver lo que realmente hace al rico, rico."

"¿Entonces cómo se aplica esto a Thomas Edison y la bombilla de luz eléctrica?", pregunté.

"Lo que hizo poderosa a la bombilla no fue ésta como tal, sino el sistema de líneas eléctricas y estaciones de transmisión que la impulsaban", dijo mi padre rico. "Lo que hizo rico y famoso a Thomas Edison fue que podía ver a gran escala, mientras los demás solo veían la bombilla de luz."

"Y pudo ver a gran escala gracias a su experiencia en el tren y como operador de telégrafo", contesté.

Mi padre rico asintió. "Otra palabra para sistema es **'red'**. Si realmente quieres aprender cómo ser rico, debes comenzar por saber y comprender el poder que se encuentra en las *redes*. Las personas más ricas del mundo construyen redes. Todos los demás están entrenados para buscar trabajo."

"Las personas más ricas del mundo
construyen redes. Todos los demás
están entrenados para buscar trabajo."

"Sin la red eléctrica, la bombilla de luz hubiera tenido un valor muy bajo para las personas", comenté.

"Comienzas a entender", sonrió mi padre rico. "Así que lo que hace rico al rico es que ellos construyen y son dueños del sistema... la red. Poseer la red los hace ricos."

"¿Una red? ¿Entonces si quiero hacerme rico, necesito saber cómo construir una red de negocios?", pregunté.

"Ya estás entendiendo", dijo mi padre rico. "Existe más de una forma de hacerse rico, pero los ultra ricos siempre han construido redes. Sólo recuerda la forma en que John D. Rockefeller se convirtió en uno de los hombres más ricos del mundo. Hizo mucho más que taladrar para obtener petróleo. John D. Rockefeller se convirtió en uno de los hombres más ricos del mundo porque construyó una red de gasolineras, camiones de entrega, barcos y pipas. Se volvió tan rico y poderoso gracias a su red que el gobierno de Estados Unidos lo forzó a romperla, llamándola monopolio."

"Y Alexander Graham Bell inventó el teléfono, el cual con el tiempo se convirtió en una red telefónica llamada AT&T", añadió.

Mi padre rico asintió. "Y después se convirtió en redes de radio y luego en redes de televisión. Cada vez que se inventaba algo nuevo, las personas que se enriquecían eran quienes construían y poseían la red que sostenía al nuevo invento. Muchos actores y atletas muy bien pagados son ricos solo porque las redes de radio y televisión los hacen ricos y famosos."

"¿Entonces, por qué nuestro sistema escolar no nos enseña como construir redes?", pregunté.

Mi padre rico se encogió de hombros. "No lo sé", contestó. "Creo que es porque la mayoría de la gente está feliz con encontrar un trabajo y trabajar para una red grande... una red que hace más rico al rico. Yo no quería trabajar para los ricos. Es por eso que construí mi propia red. No gané mucho dinero cuando era joven, ya que toma bastante tiempo construir una red. Durante cinco años, gané mucho menos que todos mis amigos. No obstante, después de diez años era mucho más rico que la mayoría de mis compañeros de clase, incluso de quienes se convirtieron en doctores y abogados. Hoy en día, gano mucho más de lo que ellos pueden soñar. Una red de negocios bien diseñada y administrada exponencialmente ganará mucho más que un individuo muy trabajador".

Padre rico continuó explicando que la historia está llena de gente rica y famosa que ha construido redes. Cuando se inventaron los trenes, muchas personas se hicieron ricas. Lo mismo sucedió con los aviones, barcos, automóviles y comercios de ventas al menudeo, como Wal-Mart, Gap y Radio Shack. Actualmente, el poder de las supercomputadoras y de las PC permite a muchos individuos obtener una gran riqueza si trabajan para construir sus propias redes. Este libro y mi compañía, richdad.com, están dedicados a quienes desean construir sus propias redes de negocio.

Hoy en día tenemos a Bill Gates, uno de los hombres más ricos del mundo, que se hizo rico al conectar un sistema operativo en la red de IBM. Los Beatles se hicieron famosos en todo el mundo gracias al poder de las redes de la radio, televisión, y tiendas de discos. Internet, lo más reciente de las redes mundiales, ha convertido a algunas personas en millonarias, incluso a unos pocos en multimillonarios.

Mis habilidades para escribir han hecho millones de dólares no porque yo sea un gran escritor, sino por mi sociedad de negocios con la red AOL Time Warner. En el sitio richdad.com trabajamos en conjunto con Time Warner Books y AOL en Internet.

Son grandes compañías y es gente con quien es maravilloso trabajar. El sitio richdad.com también está en red con otras compañías de todo el mundo en Japón, China, Australia, Canadá, India, Singapur, Malasia, Indonesia, México, Filipinas y Taiwán. Como decía mi padre rico: "Los ricos construyen las redes y todos los demás buscan trabajo."

¿Por qué los ricos se hacen más ricos?

La mayoría hemos escuchado el dicho: "Dios los cría y ellos se juntan." Pues es cierto para todos, para la gente rica, pobre y de clase media. En otras palabras, los ricos se conectan con los ricos, la red de pobres con otros pobres y los de clase media con los de clase media. Mi padre rico decía a menudo: "Si quieres hacerte rico, debes conectarte con quienes son ricos o pueden ayudarte a serlo." También decía: "Muchos pasan su vida relacionándose con personas que los mantienen detenidos económicamente." Una de las ideas que intenta transmitir este libro es que un negocio de mercadeo en red se forma con personas que están ahí para ayudarlo a hacerse rico. Una pregunta que tal vez se haga es la siguiente: "¿La compañía para la que trabajo y la gente con la que paso tiempo el tiempo están dedicadas a hacerme rico? O, ¿tanto la gente como la compañía están más interesadas en que continúe siendo un trabajador?"

Cuanto tenía quince años, sabía que una forma de ser rico y financieramente libre era aprender cómo conectarme con personas que me ayudaran a hacerme rico y financieramente libre.

Para mí, todo eso tenía mucho sentido, aunque para muchos de mis compañeros en la secundaria lo que tenía sentido era sacar buenas calificaciones y tener un trabajo seguro.

A los quince años decidí buscar la amistad de personas interesadas en volverme rico en lugar de empleado leal que trabajara para los ricos. En retrospectiva, la decisión que tomé a esa edad cambió mi vida. No fue una decisión fácil ya que debí ser muy cuidadoso para saber con quién pasaba el tiempo y a qué profesores debía escuchar. Esta idea, la idea de estar consciente de con quién pasa uno su tiempo y de quiénes son tus maestros es, para todos aquellos que estén considerando construir su propio negocio, un factor muy importante. Cuando era un joven de secundaria, comencé a escoger a mis amigos y maestros con mucho cuidado, ya que la familia, los amigos y maestros son un elemento muy, muy importante de su red.

Una escuela de negocios para la gente

En lo personal estoy emocionado por escribir este libro y apoyar a la industria del mercadeo en red. Muchas empresas en esta industria ofrecen a millones de personas la misma educación en materia de negocios que mi padre rico me enseñó, la oportunidad de construir su propia red en lugar de pasar su vida trabajando para una.

No es tarea fácil enseñar a la gente a entender el poder de construir su propio negocio, su propia red. La razón por la que no resulta fácil es que la mayoría aprendieron a ser empleados leales y trabajadores en lugar de ser dueños de negocios que construyen sus propias redes.

Tras regresar de Vietnam, donde fui oficial de infantería de la Marina de Estados Unidos y piloto de helicóptero, pensé en regresar a la escuela para obtener mi maestría en administración de empresas. Mi padre rico me convenció de no hacerlo. Me dijo: "Si obtienes el título de una escuela tradicional, seguirás entrenando para ser un empleado de los ricos. Si quieres ser rico, en lugar de ser un empleado bien remunerado de los ricos, necesitas ir a una escuela de negocios que te enseñe cómo ser empresario. Ése es el tipo de escuela de negocios que yo te he dado." Mi padre rico también dijo: "El problema con la mayoría de las escuelas de negocios es que toman a los niños más listos y los entrenan para ser ejecutivos para los ricos, en lugar de ejecutivos para los empleados."

Si usted siguió las noticias de Enron y WorldCom, los ejecutivos con muchos estudios eran acusados de pensar sólo en ellos y no en los empleados o inversionistas que le habían confiado su vida y dinero. Muchos ejecutivos con buenos salarios y estudios les decían a sus empleados que compraran más acciones de la empresa mientras ellos vendían las suyas. Aunque WorldCom y Enron son casos extremos, ese tipo de comportamiento egoísta sucede a diario en el mundo corporativo y la bolsa de valores.

Una razón importante por la que apoyo a la industria del mercadeo en red es que muchas compañías en el ramo son realmente *escuelas de negocios para la gente*, en lugar de escuelas que toman a los niños inteligentes y los entrenan para ser empleados de los ricos. Muchas compañías de mercadeo en red son realmente escuelas de negocios que enseñan valores ausentes en escuelas tradicionales, valores como que la mejor forma de hacerse rico es enseñarse a usted mismo y a otras personas a convertirse en dueños de negocios... en lugar de enseñarlos a ser empleados leales que trabajan para los ricos.

Otras formas de hacerse rico

Mucha gente ha adquirido gran riqueza al construir un negocio de mercadeo en red.

De hecho, algunos de mis amigos más ricos han creado su fortuna al construir un negocio de este tipo. Aunque hay que ser justos y aclarar que hay otras formas en la que una persona puede adquirir gran riqueza. Por eso, en el siguiente capítulo ahondaré en las demás formas en que la gente se ha hecho rica y, de forma mucho más importante, se ha vuelto financieramente libre. Libre de la monótona tarea de ganar un sueldo, ser poco independiente en cuanto a seguridad en el trabajo y libre de vivir al día. Después de leer el siguiente capítulo, usted tendrá una mejor idea sobre si construir un negocio de mercadeo en red es la mejor forma de crear su fortuna personal... y como un vehículo para seguir sus sueños y pasiones.

Capítulo 2

Hay más de una forma para hacerse rico

“¿Me puede enseñar cómo ser rico?”, le pregunté a mi profesor.

“No”, contestó mi profesor de biología. “Mi trabajo es ayudar a que te gradúes para que encuentres un buen trabajo.”

“¿Pero qué pasa si no quiero un trabajo? ¿Qué pasa si quiero ser rico?”, pregunté.

“¿Por qué quieres ser rico?”, preguntó mi profesor.

“Porque quiero ser libre. Quiero tener dinero y tiempo para hacer lo que yo quiera. No deseo ser empleado durante la mayor parte de mi vida. No quiero que mis sueños estén determinados por el monto de mi cheque.”

“Ésas son tonterías. Sueñas con la vida del rico frívolo y no puedes ser rico si no tienes buenas calificaciones y un trabajo bien remunerado”, dijo el profesor. Sigue trabajando en tu rana.”

En mis demás libros y programas educativos hago referencia a los tres tipos de educación requeridos si queremos tener éxito financiero en la vida: educación académica, profesional y financiera.

Educación académica

Nos enseña a leer, escribir y utilizar las matemáticas. Es una educación muy importante, en especial en el mundo actual. En lo personal, no salí muy bien en este nivel. La mayor parte de mi vida fui un estudiante que sacaba calificaciones regulares debido a que nunca tuve interés en lo que se me enseñaba. Soy un lector muy lento y no escribo bien. Aunque leo con lentitud, leo mucho, sólo que un poco pausado, y por lo regular debo repasar un libro dos o tres veces antes de entenderlo. Además, soy un mal escritor, aunque continuo escribiendo.

Como comentario aparte, aunque no soy muy buen escritor, he tenido la suerte de incluir seis títulos en las listas de libros más vendidos del *New York Times*, *The Wall Street Journal* y *Business Week*. Como digo en *Padre Rico, Padre Pobre*, no soy un escritor que escriba bien, soy uno que vende bien. El entrenamiento de mi padre rico tuvo buenos resultados aunque no los tuve en la escuela cuando se trataba de mis calificaciones.

Educación profesional

Nos enseña cómo trabajar por dinero. Durante mi juventud, los niños inteligentes se convirtieron en médicos, abogados y contadores. Otras escuelas profesionales enseñan a la gente a ser asistentes médicos, plomeros, constructores, electricistas

y mecánicos. Si usted busca educación o escuelas en el directorio telefónico, encontrará páginas llenas de profesiones que ayudan a obtener un empleo.

En lo personal, como no salí muy bien en el nivel de educación académica, no se me pidió ser médico, abogado ni contador. Fui a la escuela en Nueva York donde me convertí en oficial de Marina, navegué barcos como los buques petroleros de Standard Oil y de pasajeros, como el del programa de televisión *El crucero del amor*. Después de graduarme, ya que era la época de la guerra de Vietnam, en lugar de trabajar en la industria de la navegación, fui a Pensacola, Florida, donde estuve en la escuela de vuelo de la Marina de Estados Unidos y me convertí en piloto del cuerpo de marines, en Vietnam. Mis dos padres decían que era el deber de un hijo pelear por su país, por lo que mi hermano y yo nos ofrecimos como voluntarios. A la edad de 23 años, ya tenía dos profesiones, como oficial de barco y como piloto, pero en realidad nunca utilicé ninguna de las dos para ganar dinero.

Como comentario, pienso que es irónico que la profesión por la que soy más conocido sea la de escritor... materia que reprobé dos veces en secundaria.

Educación financiera

Aprenda a que *el dinero trabaje para usted* en lugar de que *usted trabaje por el dinero*. Este tercer nivel no se imparte en la mayoría de nuestras escuelas.

Mi padre pobre pensaba que una buena educación académica y profesional era lo único que necesitaba una persona para tener éxito en el mundo real. Mi padre rico decía: "Si tienes una mala educación financiera, siempre trabajarás para los ricos."

El sitio richdad.com hace su mejor esfuerzo para crear productos que enseñen la misma educación financiera que me enseñó mi padre rico. Tenemos productos como juegos de mesa *CASHFLOW 101*, *102* y *CASHFLOW* para niños, los cuales transmiten en una *forma divertida* la misma educación y mentalidad financiera que mi padre rico me inculcó.

*"Aprenda a que el dinero trabaje para usted,
en lugar de que usted trabaje por el dinero"*

Un desastre financiero

En mi opinión, Estados Unidos –y muchas naciones occidentales- tienen como futuro un desastre financiero... causado por la falla de nuestro sistema educativo en cuanto a proveer un programa realista de educación financiera para los estudiantes.

Como muchos sabemos, no se recibe mucha educación financiera en la escuela... y en mi opinión, saber cómo manejar e invertir dinero es una aptitud muy importante en la vida.

Últimamente hemos visto millones de personas perder millones de dólares en la bolsa de valores. Predigo un desastre financiero en un futuro cercano, ya que

millones de personas nacidas después de 1950 no tendrán dinero suficiente para el retiro. Mucho más importante que el dinero para el retiro es el destinado a la asistencia médica. Por lo regular escucho a asesores financieros que dicen: "Los gastos de vida disminuyen después de que te retiras." Lo que muchas veces no le dicen esos asesores financieros es que tras retirarse lo que aumenta son los gastos médicos, incluso si disminuyen los gastos de vida.

Mi padre pobre creía que el gobierno debía ayudar a cualquiera que no tuviera dinero. Aunque mi corazón está de acuerdo con él, mi mente financiera se pregunta cómo nuestro gobierno podrá proveer apoyo financiero para vivir y subsanar gastos médicos a millones de personas que pronto lo necesitarán. Para 2010, los primeros 83 millones de las primeras generaciones nacidas después de la Segunda Guerra Mundial comenzarán a retirarse. Mi pregunta es: ¿cuántos de ellos tienen la cantidad de dinero suficiente para sobrevivir una vez terminada su etapa como trabajadores? Y, si millones de ellos necesitarán millones de dólares para sobrevivir, ¿están dispuestas las nuevas generaciones a pagar por los gastos de vida de la gente mayor?.

En mi opinión, es imperativo que nuestros sistemas escolares empiecen a impartir una educación financiera lo más pronto posible. Aprender cómo manejar e invertir el dinero es, a todas luces, de igual importancia que aprender a disecar una rana.

Un comentario personal

Mi esposa y yo pudimos retirarnos pronto sin un trabajo, sin ayuda del gobierno y sin acciones o fondos de inversión. ¿Por qué no teníamos fondos de inversión o acciones? Porque las consideramos inversiones de mucho riesgo. En mi opinión, los fondos de inversión son de los más riesgosos... No obstante, son una buena inversión si no se cuenta con ninguna educación ni experiencia formal en las fianzas.

Si usted ha seguido últimamente las noticias financieras se habrá dado cuenta de que antes de la quiebra de la bolsa de valores, la cual comenzó en marzo de 2000, los asesores financieros decían: "Invierta a largo plazo, compre, reserve y diversifique."

Después de la quiebra aconsejan: "Invierta a largo plazo, compre, conserve y diversifique." ¿Nota alguna diferencia?

"Construir su propio negocio es la mejor forma para hacerse rico. Después de construir su negocio y tener un flujo de efectivo considerable, puede comenzar a invertir en otros activos."

Por lo tanto, si *no tiene* una buena educación financiera, tal vez quiera hacer lo que aconsejan la mayoría de los asesores financieros: ahorrar dinero en fondos de inversión, invertir a largo plazo y diversificar. Si usted tiene una educación

financiera sólida, entonces tal vez no necesite seguir este consejo tan arriesgado. En cambio, puede hacer lo que mi padre rico me aconsejó, que es construir primero un negocio. Él decía: "Después de construir tu propio negocio y tener un flujo de efectivo considerable, puedes comenzar a invertir en otros activos."

Otras formas de hacerse rico

Mi padre rico decía: "Ya que muchas personas no tienen la educación financiera adecuada, se les ocurren ideas muy interesantes para hacerse ricas que no son construir una red de negocios. Por ejemplo, millones de personas tratan de hacerse ricas jugando a la lotería o trabajando mucho y ahorrando dinero. Y algunas personas de hecho sí se hacen ricas utilizando estos métodos diferentes." También decía: "Si quieres hacerte rico, debes encontrar la forma que mejor te convenga." Las siguientes son algunas de las formas mediante las cuales la gente se enriquece:

1) Puede hacerse rico al casarse con alguien por su dinero.

Ésta es una manera muy popular de hacerse rico. No obstante, mi padre rico siempre decía: "Tú sabes qué tipo de persona se casa por dinero."

2) Puede hacerse rico siendo un estafador.

Mi padre rico solía decir: "El problema de ser un estafador es que tienes que asociarte con otros criminales. Gran parte de los negocios se basa en la confianza. ¿Cómo puedes tener confianza, cuando tus socios son estafadores?" También decía: "Si eres honesto y cometes un error honesto en algún negocio, la mayoría de la gente entenderá y te dará una segunda oportunidad. Además de que si aprendes de tus errores honestos crecerás como negociante. Pero si eres un estafador y cometes un error, irás a la cárcel o tus socios te castigarán con sus propios métodos."

3) Puede hacerse rico siendo codicioso.

Mi padre rico decía: "El mundo está lleno de personas que se han hecho ricas por ser codiciosas. La gente codiciosa es la más despreciada entre los tipos de gente rica."

Después de la caída de la bolsa en 2000, el mundo se enteró de todo tipo de historias acerca de empresas que distorsionaron sus registros financieros, presidentes ejecutivos que mintieron a los inversionistas, personas con acceso a información privilegiada que vendieron acciones ilegalmente, y funcionarios corporativos que decían a sus trabajadores que comprarán acciones mientras ellos vendían las suyas. Durante meses, los noticieros se plagaron de historias acerca de líderes de Enron, WorldCom, Arthur Anderson y analistas de Wall Street que mentaban, estafaban y robaban. En otras palabras, algunos de esos ricos eran tan codiciosos que rompieron las leyes y se convirtieron en criminales. Los primeros años del siglo XXI revelaron algunos de los peores ejemplos de codicia, corrupción y falta de moral, demostrando que no todos los criminales comercian con drogas, utilizan máscaras o roban bancos.

4) Puede hacerse rico siendo tacaño.

Mi padre rico solía decir: "Tratar de hacerte rico siendo tacaño es la forma más popular mediante la cual la gente trata de hacerse rica." Y continuaba: "La gente que trata de hacerse rica siendo tacaño es la que por lo regular trata de vivir con un nivel de vida más bajo del que podría tener, en lugar de encontrar una forma de elevarlo." También decía: "El problema de hacerte rico siendo tacaño es que al final continúas siendo tacaño."

Todos hemos escuchado historias de personas que pasan su vida atesorando dinero, ahorrando centavos y comprando en rebajas sólo para reunir grandes cantidades de dinero.

Pero aun cuando tienen mucho dinero, viven con el mismo nivel de pobreza que tiene alguien realmente pobre. Para mi padre rico, tener mucho dinero y vivir como alguien pobre no tenía mucho sentido.

Mi padre rico tuvo un amigo que fue tacaño toda su vida, ahorraba su dinero y nunca gastaba en nada salvo lo necesario. Lo triste era que sus tres hijos adultos no podían esperar a que muriera su padre para quedarse con el dinero. Luego de su muerte sus tres hijos compensaron todos los años de limitaciones y gastaron todo su dinero en menos de tres años. Después, los hijos eran tan pobres como su padre lo fue, incluso cuando éste llegó a tener mucho dinero. Para mi padre rico, la gente que atesora dinero y vive como pobre es gente que adora el dinero, haciendo de éste su amo en lugar de aprender a ser los amos del dinero.

5) Puede hacerse rico mediante el trabajo arduo.

El problema que tuvo mi padre rico con el trabajo arduo fue que se dio cuenta de que las personas trabajadoras por lo regular se les dificulta disfrutar de su dinero y de su vida. En otras palabras, el trabajo duro era lo único que conocían. No sabían cómo divertirse.

Trabajar por el ingreso equivocado

Mi padre rico también nos enseñó a su hijo y a mí que muchas personas trabajan duro por el tipo incorrecto de ingreso. Decía: "Las personas que trabajan físicamente por el dinero, por lo regular trabajan duro por el tipo incorrecto de ingreso... porque el ingreso por el que se trabaja físicamente es el que más impuestos paga. Las personas que trabajan por el ingreso incorrecto por lo regular trabajan más y más sólo para pagar más y más impuestos." En la mentalidad de mi padre rico, trabajar por un ingreso que produce cada vez más impuestos no era inteligente financieramente. La mayoría de la gente que tiene un empleo trabaja por el ingreso que paga más impuestos. Además, las personas que reciben la menos remuneración por lo regular pagan el porcentaje más alto de impuestos.

Cuando era niño, mi padre rico me enseñó que existe más de un tipo de ingreso.

Decía: "Existe el buen ingreso y el mal ingreso." En este libro usted aprenderá cual tipo de ingreso es por el que hay que trabajar duro... y cuál es el ingreso que paga cada vez menos impuestos, aunque gane cada vez más dinero.

Mi padre rico también nos decía a su hijo y a mí que mucha gente trabaja duro durante toda su vida pero al final tiene muy poco que demostrar por todo ese trabajo duro. En este libro, se dará cuenta de cómo tal vez tenga que trabajar duro

durante algunos años, pero a la larga tendrá la libertad para escoger nunca volver a trabajar... si eso es lo que escoge.

6) Puede hacerse rico siendo realmente listo, talentoso, atractivo o superdotado.

Tiger Woods es un ejemplo de golfista superdotado... que pasó años desarrollando su don. Aunque ser dotado, inteligente o talentoso no es una garantía para volverse rico. Mi padre rico solía decir: "El mundo está lleno de gente talentosa que nunca se hace rica. Sólo ve a Hollywood y encontrarás muchos actores bellos, atractivos y talentosos que ganan menos que la mayoría de la gente." Las estadísticas también demuestran que 65 por ciento de los atletas profesionales están en la ruina cinco años después de que sus carreras profesionales bien remuneradas han terminado. En el mundo del dinero se necesita mucho más que inteligencia divina, talento o belleza para hacerse rico.

7) Puede hacerse rico con suerte.

Tratar de volverse rico con suerte es casi tan popular como tratar de volverse rico siendo tacaño. Como la mayoría de nosotros sabe, millones de personas apuestan millones, tal vez miles de millones de dólares en la lotería, las carreras, casinos y eventos deportivos, todo para tratar de volverse ricos con suerte. Además, como todos sabemos, para que una persona tenga suerte debe haber miles, tal vez millones, de personas sin suerte. Y estudios han demostrado que la mayoría de los ganadores de la lotería están en quiebra cinco años después de ganar más dinero del que pudieron haber ganado en cinco vidas completas. Por lo tanto, incluso el tener suerte una o dos veces no significa que bien manejará tu riqueza.

8) Puede hacerse rico heredando dinero.

Cuando tenemos alrededor de veinte años, sabemos que vamos a heredar algo. Si usted sabe que no va a heredar nada, debes encontrar otra forma para hacerse rico.

9) Puede hacerse rico invirtiendo.

Una de las quejas más comunes es que se necesita dinero para invertir. En la mayoría de los casos es verdad. Existe otro problema cuando se trata de invertir. Puede perder todo si no está educado en cuanto a finanzas o entrenado para ser un inversionista. Como muchos de nosotros hemos visto, la bolsa de valores es de riesgo y volátil, lo que significa que un día puede ganar dinero y perderlo al día siguiente. Con los bienes raíces, aunque puede utilizar el dinero del banco para invertir, no deja de ser necesario tener dinero y educación para acumular grandes riquezas. En este libro aprenderá a adquirir el dinero para invertir, pero, sobre todo, a convertirse en inversionista antes de arriesgar su dinero.

10) Puede hacerse rico al construir un negocio.

Es la forma en que la mayoría de los ricos se enriquecieron. Bill Gates construyó Microsoft, Michael Dell creó Computadoras Dell en su dormitorio. El problema es que construir un negocio de la nada sigue siendo la forma más riesgosa de hacerse rico. Incluso comprar una franquicia, lo cual es menos arriesgado, puede ser muy caro. Los precios para comprar franquicias conocidas pueden variar desde 100 000 hasta 1.5 millones de dólares, sólo por los derechos. Además de la cuota inicial, existen pagos mensuales que se deben cubrir a las oficinas centrales para

entrenamiento, publicidad y apoyo. Asimismo, ni siquiera todo este apoyo es garantía de gran riqueza. Muchas veces una persona debe pagar dinero al contratista cuando su franquicia es menos arriesgado que comenzar un negocio propio desde cero, las estadísticas muestran que un tercio de todas las franquicias caen a la larga en bancarrota.

La diferencia entre los dueños de negocios grandes y los dueños de negocios pequeños.

Antes de continuar con la décimo primera forma de hacerse rico, quiero analizar la diferencia entre el dueño de un negocio pequeño y el de uno grande. La diferencia es que los propietarios de negocios grandes construyen redes. El mundo está lleno de dueños de negocios pequeños que tienen restaurantes. La diferencia entre el dueño de un solo restaurante y Ray Kroc, quien fundó McDonald's, es que ésta es una red de restaurantes de hamburguesas conocida como una red de franquicias. Otro ejemplo es el del dueño de un negocio pequeño que tiene un taller de reparación de televisiones comparado con Ted Turner quien construyó CNN, cuyas siglas significan Red de Noticias por Cable [Cable News Network]. Otra vez, puede darse cuenta de la presencia de la palabra red. La diferencia entre el dueño de un negocio grande y el de uno pequeño es simplemente el tamaño de su red. Mientras muchos dueños de negocios eso tienen: negocios, pocos de ellos construyen redes. En pocas palabras, construir una red es la forma mediante la cual se hizo rica la gente más rica del mundo.

La décimo primera forma de hacerse rico

11) Puede construir un negocio de mercadeo en red.

La razón por la que pongo al mercadeo en red en el número once o como una forma completamente distinta de hacerse rico es que es una forma muy nueva y revolucionaria para alcanzar la riqueza. Si ya echó un vistazo a las primeras diez formas de hacerse rico, se habrá dado cuenta de que el enfoque está sólo en la persona que enriquece. En otras palabras, se puede ver como un enfoque codicioso.

Por ejemplo, alguien que trata de hacerse rico siendo tacaño está enfocado principalmente en sí mismo y tal vez en algunos amigos y familiares para lograrlo.

Alguien que se casa por dinero quiere tener el dinero para él o ella misma. Incluso un negocio grande se enfoca en algunas personas selectas para enriquecerse.

Cuando aparecieron las franquicias, muchas personas pudieron ser dueños de negocios y compartir la riqueza, pero en la mayoría de los casos se reservan sólo para los que tengan el dinero para comprarlas y, como ya comenté, actualmente una franquicia de McDonald's cuesta más de un millón de dólares. Por lo tanto, no estoy diciendo que esas personas sean malas o codiciosas, simplemente digo que en la mayoría de los casos, el enfoque no está en que muchas personas se enriquezcan... está en el individuo que se enriquece.

**“Un negocio de mercadeo en red
es una forma nueva y revolucionaria
para alcanzar la riqueza.”**

La razón por la que separo al mercadeo en red como la décimo primera forma de hacerse rico es porque es una manera nueva y revolucionaria de compartir la riqueza con cualquiera que realmente quiera adquirirla. Un sistema de mercadeo en red está construido para permitir que cualquiera comparta la riqueza. **Un sistema de mercadeo en red, que por lo regular llamo *franquicia personal o red de negocios grande e invisible*, es, en mi opinión, una forma muy democrática de crear riqueza.**

El sistema está abierto para cualquiera que tenga vigor, determinación y perseverancia. Al sistema realmente no le importa en qué universidad cursó sus estudios, si llegó a ir a una, cuánto dinero gana actualmente, de qué raza o sexo es, qué tan atractivo es, quiénes son sus padres o qué tan popular es. A la mayoría de las empresas de mercadeo en red les importa principalmente cuánto está dispuesto a aprender, a cambiar y a crecer y si tiene las agallas para lidiar con todo mientras aprende cómo ser el dueño de un negocio.

Hace poco escuché una grabación de un inversionista muy rico y famoso en la que daba un discurso ante una famosa escuela de negocios. No menciono el nombre de la escuela ni del inversionista, ya que lo que estoy a punto de decir no es muy halagador. Él comentaba: "No estoy interesado en enseñar a la gente a invertir. No estoy interesado en ayudar a que la gente pobre crezca en la vida. Lo único que quiero es pasar el tiempo con personas inteligentes como ustedes, aquí en este lugar."

A pesar de que en lo personal no estoy de acuerdo con lo que dijo, le doy crédito por su honestidad. Como pasé gran parte de mi vida creciendo con los amigos ricos de mi padre rico, por lo regular llegué a escuchar este tipo de comentarios, pero dichos de manera discreta y callada. Para el público, ellos estaban en los actos de caridad y donaban dinero para causas populares, pero muchos de ellos lo hacían para ser socialmente aceptados de alguna forma. En sus juntas privadas, por lo regular escuchaba sus verdaderos pensamientos, los cuales pertenecían a un contexto similar al del inversionista famoso en su discurso ante la famosa escuela de negocios.

Aunque no toda la gente rica comparte esa actitud, me impresionó ver cuántas personas ricas y exitosas lo son porque son codiciosas y tienen muy poco interés en ayudar a quienes tienen menos suerte. Y de nuevo, voy a declarar que no toda la gente rica comparte esa actitud, pero en mi opinión el porcentaje es significativo.

Una razón principal por la que apoyo a la industria del mercadeo en red es que sus sistemas son mucho más justos que los sistemas anteriores para obtener riquezas.

Henry Ford, uno de los negociantes más importantes del mundo, se enriqueció al lograr el compromiso y misión de su compañía, The Ford Motor Company.

Su compromiso era: "Democratizar el automóvil." La razón por la que este compromiso fue tan revolucionario es que en esa época sólo los ricos podían comprar automóviles. La idea de Henry Ford era hacer accesible el automóvil para todos, lo que significa "democratizar el automóvil". Curiosamente, Henry Ford era empleado de Edison, y en su tiempo libre, diseñó su primer auto. La Ford Motor Company nació en 1903. Al rebajar drásticamente los costos de producción y adaptar la línea de ensamblaje para producir masivamente autos baratos estandarizados, Ford se convirtió en el productor de automóviles más grande del mundo. No sólo hizo que su auto fuera accesible, sino también pagó los sueldos

más altos en la industria, y ofreció planes de ganancias compartidas para sus trabajadores, redistribuyéndoles más de 30 millones de dólares al año... y 30 millones de dólares valían mucho más a principios de 1900 que hoy en día.

En otras palabras, Henry Ford fue un hombre que se hizo rico gracias a que tenía interés no sólo en sus clientes, también en sus trabajadores. Era un hombre generoso, no codicioso. Henry Ford también recibió muchas críticas y ataques personales por la llamada sociedad intelectual. Henry Ford no tenía mucha educación y, al igual que Thomas Edison, a menudo era ridiculizado por su falta de educación formal.

Una de mis historias favoritas de Henry Ford es cuando se le pidió someterse a una prueba por la llamada gente inteligente del mundo de los académicos. En el día señalado, un grupo lo visitó para hacerle una prueba oral. Querían demostrar que era un ignorante.

La prueba comenzó cuando un académico le preguntó cuál era la fuerza de tensión del acero laminado que él utilizaba. Ford, al no saber la respuesta, simplemente fue a uno de los muchos teléfonos que había en su escritorio y llamó a su vicepresidente, quien sí sabía la respuesta. El vicepresidente entró, Ford le preguntó lo mismo y éste le dio la respuesta que el panel quería. La siguiente persona inteligente le preguntó otra cosa y Ford, al no saber la respuesta, llamó a alguien más de su equipo que sí la sabía. Este proceso continuó hasta que una de las personas inteligentes en el panel gritó: "Ven, esto prueba que es un ignorante. No sabe las respuestas a ninguna de las preguntas que se le han hecho."

Henry Ford contestó: "No sé las respuestas porque no necesito abarrotar mi cabeza con las respuestas que ustedes buscan. Empleo a personas jóvenes e inteligentes de sus escuelas quienes han memorizado las respuestas que ustedes esperan que yo hubiera aprendido. Mi trabajo no es memorizar la información que ustedes consideran inteligencia. Mi trabajo consiste en mantener la cabeza libre de tal desorden y hechos triviales para así poder pensar." En ese momento, pidió a la gente inteligente del mundo de los académicos que se fuera.

Durante años he memorizado lo que me parece uno de los dichos más importantes de Henry Ford, y cito: **"Pensar es el trabajo más arduo que existe. Por eso es que tan pocas personas se dedican a él."**

Riqueza para todos

En mi opinión, esta nueva forma de negocios, el negocio del mercadeo en red, es una revolución simplemente porque por primera vez en la historia es posible que cualquier persona y todas las personas compartan la riqueza que hasta ahora se había reservado para unos cuantos elegidos o para las personas con suerte.

Estoy consciente de la controversia acerca de esta nueva forma de negocio y de que ha existido gente codiciosa y en ocasiones estafadora con intenciones de ganar dinero fácil mediante este tipo de negocios. No obstante, si ve esta nueva forma de negocios desde otra perspectiva, se dará cuenta de que es un sistema socialmente muy responsable para compartir la riqueza.

Un negocio de mercadeo en red no es bueno para gente codiciosa. Por la manera en que está diseñado, es el negocio perfecto para personas que gustan de ayudar a

los demás. Por decirlo de otro modo, la única forma en la que funciona un negocio de mercadeo en red es ayudar a alguien más a hacerse rico mientras usted también lo logra. Para mí eso es revolucionario, como lo fueron Tomas Edison y Henry Ford en su época.

Sé que la mayoría de la gente es generosa. Tampoco estoy condenado a la codicia, ya que un poco de ésta y un poco de interés personal siempre son saludables. Cuando se vuelven excesivos es cuando la mayoría de nosotros protestamos o movemos la cabeza en señal de disgusto. Ya que mucha gente es generosa y quiere ayudar a sus semejantes, esta nueva forma de sistemas de negocios en red da a más gente el poder para ayudar a más gente. Aunque este sistema de negocios no es para todos, si usted es una persona que realmente quiere ayudar a que la mayor cantidad de gente posible alcance sus metas financieras y sueños, entonces el negocio del mercadeo en red es algo que debe considerar.

En resumen

Actualmente, hay muchas formas para que una persona se enriquezca. La mejor forma de hacerlo es encontrar la que se adecue más a usted. Si es una persona a quien le gusta ayudar a otros, creo que esta nueva forma de sistema de negocios, el mercadeo en red, es para usted. Por eso he titulado este libro *La escuela de negocios: para personas que gustan de ayudar a los demás*. Si ayudar a otros no es su fuerte, hay al menos otros diez métodos que puede escoger.

En los capítulos siguientes hablaré sobre los valores esenciales que he encontrado en la mayoría de las empresas del negocio de mercadeo en red. En mi opinión, estos valores son los más importantes que debe considerar para decidir si formará o no parte de esta industria. Mi padre rico nos enseñó a su hijo y a mí que los valores esenciales son mucho más importantes que el dinero. A menudo decía: "Puedes hacerte rico siendo tacaño y codicioso. También siendo desprendido y generoso. El método que escojas será el que se acerque más a los valores esenciales que hay dentro de ti."

Capítulo 3

Valor # 1: Verdadera oportunidad equitativa

Por lo regular, la gente me pregunta: "Si usted no se hizo rico al construir un negocio de mercadeo en red, ¿por qué recomienda a los demás que se metan en el negocio?" Son varias las razones por las que lo recomiendo y las explico en este libro.

Mi mente cerrada

En algún momento a mediados de la década de 1970, un amigo me invitó a la presentación de una nueva oportunidad de negocio. Como tengo el hábito de investigar regularmente negocios y oportunidades de inversión, acepté ir a la junta. Aunque me pareció extraño que se celebrara en una casa privada y no en una oficina, terminé yendo de todos modos. Esa junta sería mi introducción al mundo del mercadeo en red.

Escuché con paciencia tres horas. Estuve de acuerdo con la mayoría de los conceptos acerca de por qué alguien debería comenzar su propio negocio. La parte a la que no puse mucha atención fue la explicación de cómo el negocio que ellos estaban construyendo era diferente del que estaba construyendo yo. Dicho simplemente, el mío era sólo para enriquecerme yo y ellos hablaban acerca de otro que enriqueciera a muchas personas. En esa etapa de mi vida, mi mente no estaba abierta a ideas tan radicales: un negocio sólo tenía que hacer ricos a los dueños.

Al final de la tarde, mi amigo me preguntó qué pensaba acerca de la oportunidad de negocios presentada. Mi respuesta fue: "Fue interesante pero no es para mí." Cuando me preguntó por qué no estaba interesado le dije: "Ya estoy construyendo mi propio negocio. ¿Por qué necesito un negocio con otras personas? ¿Por qué debería ayudarlos?" Después comenté: "Además, he escuchado rumores de que estos negocios de mercadeo en red son sólo proyectos en pirámide y son ilegales."

Antes de que mi amigo pudiera decir algo más, desaparecí en medio de la noche, subí a mi auto y me fui.

En esa etapa de mi vida, a mediados de la década de los setenta, estaba construyendo mi primer negocio internacional. Por lo tanto, estaba muy ocupado tratando de mantener mi empleo y de fundar ese negocio en mi tiempo libre. Era un negocio de producción y mercadeo enfocado a llevar al mercado las primeras carteras de nylon y velcro para surfistas. Justo después de mi primera junta de mercadeo en red, mi negocio de carteras para deportistas tuvo mucho éxito. Mis dos años de trabajo duro estaban dando frutos. Parecía que el éxito, la fama y la fortuna nos inundaban a mis dos socios y a mí. Habíamos alcanzado nuestra meta, la cual era ser millonarios antes de los 30 años. En esa década, un millón de dólares tenía mucho valor. Mi compañía y mis productos eran mencionados en

revistas como *Surfer*, *Runner's World* y *Gentlman's Quarterly*. Nuestros productos estaban en boga en el mundo deportivo y los pedidos llegaban de todo el mundo.

Tenía en marcha mi primer negocio internacional. Por lo tanto, cuando se me presentó la oportunidad que me ofrecía un negocio de mercadeo en red, tenía la mente cerrada y no quería escuchar nada más.

Debieron pasar años antes de que volviera a abrirse... abrirse lo suficiente para escuchar y cambiar mi opinión acerca de la industria. Pensé en el negocio de mercadeo en red quince años después.

Un cambio de mentalidad

A principios de la década de los noventa, un amigo a quien respeto por su sabiduría financiera y su éxito en los negocios, me dijo que estaba dentro del negocio de mercadeo en red. Bill ya era muy rico gracias a sus inversiones en bienes raíces, así que me confundió saber por qué tenía un negocio de mercadeo en red. Con mucha curiosidad, le pregunté: "¿Por qué estás en ese negocio? ¿No necesitas el dinero, o sí?"

Riendo a carcajadas, Bill dijo: "Sabes que me gusta ganar dinero, pero no estoy en el negocio porque lo necesite. Mis finanzas están en perfecto estado."

Sabía que Bill acababa de terminar proyectos comerciales de bienes raíces con el valor de más de mil millones de dólares en los últimos dos años, así que estaba al tanto de que le iba muy bien. No obstante, su respuesta tan vaga me dio mucha más curiosidad, de modo que insistí y le pregunté: "Entonces, ¿por qué tienes un negocio de mercadeo en red?"

Bill pensó detenidamente y luego habló con su lento acento tejano: "Durante años, la gente me ha pedido consejos para bienes raíces. Quieren saber cómo hacerse ricos invirtiendo en ellos. Muchos quieren saber si pueden invertir conmigo o cómo pueden encontrar bienes raíces sin dar dinero."

Asintiendo le dije: "A mí me hacen el mismo tipo de preguntas."

"El problema es"; continuó Bill, "que la mayoría no puede invertir conmigo porque no tienen dinero suficiente. No tienen los 50 000 o 100 000 dólares necesarios para entrar en mi nivel de inversiones en bienes raíces. Además, quieren una transacción sin enganche porque no tienen nada de dinero. Algunos están a dos cheques de la bancarrota. Por lo mismo, buscan ese tipo de transacciones baratas sin necesidad de enganche que por lo regular son muy malas. Tú y yo sabemos que las mejores transacciones en bienes raíces son para ricos que tienen dinero, no para quienes no lo tienen."

Asintiendo, le dije: "Entiendo. Recuerdo haber sido tan pobre que ningún banco o agente de bienes raíces me tomaba en serio. Dices que ellos no tienen dinero, o si lo tienen, no el suficiente para que puedan ayudarte. ¿No son suficientemente ricos para tus inversiones?"

Bill asintió: "Y a todo eso agrega que si tienen un poco de dinero, por lo regular son ahorros de toda su vida. Sabes que no recomiendo invertir todo lo que tienes. Además, si invierten esos ahorros, por lo regular tienen tanto miedo a perder que terminan por hacerlo. Y tú y yo sabemos que una persona que tiene miedo de perder por lo regular lo hace."

Mi conversación con Bill continuó durante algunos minutos, pero tenía que correr al aeropuerto. Todavía no estaba muy seguro de por qué él estaba en el negocio del mercadeo en red, pero mi mente cerrada comenzaba a abrirse. Quería saber más acerca de cómo alguien tan rico como él tenía un negocio de mercadeo en red.

Comenzaba a darme cuenta de que había mucho más en el negocio que sólo dinero.

Durante los siguientes meses continuaron mis pláticas con Bill. Poco a poco comencé a entender sus razones para estar en el negocio. Las principales eran:

1) Quería ayudar a las personas.

Ésta era su razón principal para tener ese negocio. Aunque era un hombre muy rico, no era codicioso ni arrogante.

2) Quería ayudarse a sí mismo.

"Tienes que ser rico para invertir conmigo. Me di cuenta de que si ayudaba a que más personas se enriquecieran, tendría muchos más inversionistas." Bill continuó: "Lo irónico es que mientras más ayudaba a que otros se enriquecieran, tendría mucho más inversionistas." Bill continuó: "Lo irónico es que mientras más ayudaba a que otros se enriquecieran al construir su propio negocio, el mío creía mucho más... y yo me enriquecía. Ahora tengo un negocio de distribución al consumidor, más inversionistas y más dinero para invertir. Eso habla de ganancias. Es por eso que en los últimos años he comenzado a invertir en proyectos de bienes raíces mucho más grandes. Como bien sabes, es más difícil hacerte rico invirtiendo en transacciones pequeñas de bienes raíces. Puede hacerse, pero si no tienes mucho dinero, sólo obtienes tratos de bienes raíces que la gente con dinero no quiere."

3) Le gusta aprender y enseñar.

"Me encanta trabajar con personas a quienes les gusta aprender." En una de nuestras últimas conversaciones, Bill dijo: "Es agotador trabajar con personas que creen saberlo todo. En mi mundo de inversiones en bienes raíces, lo hago con mucha gente así. Es difícil trabajar con alguien que piensa que sabe todas las respuestas. Para mí, las personas que comienzan un negocio de mercadeo en red están en busca de nuevas respuestas y están preparadas para aprender. Me encanta aprender y enseñar en materia de negocios y compartir ideas nuevas con personas emocionadas con su educación constante. Como bien sabes, tengo una licenciatura en contaduría y una maestría en fianzas. Este negocio me permite enseñarles a otros lo que sé y continuar aprendiendo junto a los demás. Te sorprenderías al ver cuántas personas de distinta procedencia, muy inteligentes y bien preparadas, están en este negocio. También las hay sin educación formal y están en este negocio con el fin de obtener la educación que necesitan para encontrar seguridad financiera en un mundo con cada vez menos seguridad de trabajo. Nos reunimos y compartimos lo que ya sabemos por nuestras experiencias personales y lo que estamos aprendiendo. Me encanta enseñar y aprender por esa razón. Es un gran negocio y una gran escuela de negocios de la vida real."

Una mente nueva y abierta

Así que, en algún momento del 1990, mi mente comenzó a abrirse y mi punto de vista sobre la industria del mercadeo de negocios cambió. Vi cosas que mi mente cerrada no había podido ver, cosas buenas y positivas acerca de la industria en lugar de las negativas... y hay negativas dentro del ramo. Perro siempre hay algo negativo acerca de la mayoría de las cosas.

Después de retirarme en 1994, ya libre financieramente a la edad de 47 años, comencé mi propia investigación sobre la industria del mercadeo en red. Cada vez que alguien me invitaba a sus presentaciones, iba sólo para escuchar lo que tenía que decir. Llegué a unirme a algunas de las compañías de mercadeo en red si me gustaba lo que decían. Sin embargo, me unía no necesariamente para ganar más dinero, sino para tener una buena perspectiva de las cosas positivas y negativas de cada empresa. En lugar de cerrar mi mente, quería encontrar mis propias respuestas. Al estudiar varias compañías, observé las cosas negativas que la mayoría de la gente ve al primer vistazo, tales como la gente extraña que llega inicialmente a la industria y promueve su negocio. Es muy cierto que hay muchos soñadores, vividores, estafadores, perdedores y artistas que quieren hacerse ricos de la noche a la mañana atraídos hacia este tipo de negocios. Uno de los retos del mercadeo en red es que hay una política de puertas abiertas, la cual permite unirse casi a cualquiera. Esta política es la oportunidad justa y equitativa que la mayoría de los socialistas buscan, pero no conocí a muchos socialistas incondicionales en esas juntas de negocios: son para capitalistas o al menos para personas que esperan volverse capitalistas.

"Un negocio de mercadeo en red
tiene una política de puertas abiertas."

Después de pasar por las masas de aspirantes, vividores y soñadores, conocí a líderes de algunas empresas. Los que conocí son algunas de las personas más inteligentes, nobles, honestas, espirituales y profesionales que he tratado. Una vez que sobrepasé mis propios prejuicios y traté a personas que respetaba y con quienes me sentía relacionado, encontré el corazón de la industria. Ahora podía ver lo que antes no había podido, lo bueno y lo malo.

Por lo tanto, este libro fue escrito para responder la pregunta: "Si usted no se hizo rico al construir un negocio de mercadeo en red, ¿por qué lo recomienda a los demás?" Debido a que no obtuve mi riqueza mediante negocios de mercadeo en red, puedo ser más objetivo en mis opiniones sobre esta industria.

Este libro describe los que son, a mi parecer, los valores auténticos de los negocios de mercadeo en red, valores que van más allá de la posibilidad de ganar mucho dinero. Por fin encontré un negocio con un interés profundo en las personas.

La razón principal por la que apoyo la industria es que siempre he odiado los valores que encontré en el sistema educativo tradicional. Recuerdo que estaba en mi primer año de preparatoria, a los dieciséis años, y escuché cómo un profesor le dijo a una amiga mía llamada Martha que nunca podría obtener mucho en la vida

porque no le iba bien en la escuela. Era una niña tan tímida y sensible. Pude ver cómo las palabras de nuestro profesor fueron directo hacia su alma. Martha salió de la escuela, a pocos meses de graduarse de preparatoria.

El problema que tengo con la escuela y el mundo empresarial es que son muy similares. Es un sistema de supervivencia del más apto. Si una persona comienza a tener problemas o no puede comprender algo, el sistema simplemente sigue su curso. Parece que los sistemas han perdido su corazón.

Mientras trabajaba en Xerox, un amigo mío tuvo malas ventas durante tres meses. En vez de ayudar a Ron, el gerente comenzó a amenazarlo, en lugar de enseñarle algo. Todavía puedo escuchar a nuestro gerente diciendo: "Si no vendes algo pronto, estarás despedido." Ron renunció una semana después.

Por lo mismo, otra razón por la cual apoyo a la industria del mercadeo en red es que en la mayoría de los casos las compañías son negocios muy compasivos. Si usted quiere sobresalir, aprender y estudiar a su propio ritmo, el negocio se mantendrá a su lado. Muchas empresas son realmente negocios de oportunidades equitativas. Si quiere invertir tiempo y esfuerzo, ellos también lo harán. Aunque yo no gané mi fortuna con un negocio de mercadeo en red, apoyaré cualquier negocio que valore la compasión y la oportunidad equitativa.

En resumen

Entre los dieciocho y veintisiete años, estuve en una academia militar adquiriendo mi educación universitaria y en el cuerpo de la Marina de Estados Unidos. En esas dos organizaciones, los valores son realmente los de un sistema de *supervivencia del más apto*. En la academia, si usted le daba al profesor las respuestas que quería escuchar, podía graduarse. Si no, reprobaba. En los cuerpos de la Marina, si hacía lo que estaba entrenado para hacer sobrevivía en combate. En la guerra realmente se trata de la supervivencia del más apto.

Cuando regresé de la guerra de Vietnam quería cambiar algunos de mis valores. No quería ser bueno jugando a ganar o perder en el juego de supervivencia del más apto (el más inteligente) que aprendemos en la escuela. Por esa razón mi compromiso es: "Eleva el bienestar financiero de la humanidad."

Creemos que si un niño no sale bien en la escuela o no obtiene un trabajo bien remunerado, ello no significa que deba sufrir en cuanto a finanzas toda su vida.

Otra razón por la que apoyo a tantos en la industria del mercadeo en red es porque creemos que muchos, aunque no todos en esa industria, comparten la misma misión. Hoy en día, en lugar de ganarle a mis compañeros en el tiempo de realizar una prueba, de matar a mi enemigo en el campo de batalla o quitar a la competencia en el mundo empresarial, preferiría trabajar con quienes desean ayudar a que otras personas logren sus metas financieras y sus sueños sin lastimar a otros. Para mí ése es un valor que vale la pena apoyar.

Creemos que una de las mejores formas de alcanzar la paz es trabajando activamente para terminar con la pobreza. También que la mejor forma de terminar con la pobreza es por medio de la educación financiera en lugar de limosnas financieras. Como decía a menudo mi padre rico: "Si le das dinero a una persona pobre, sólo haces que sea pobre durante más tiempo."

En la actualidad, muchas empresas de mercadeo en red difunden la paz brindando oportunidad económica en todo el mundo. Las empresas de mercadeo en red no sólo están prosperando en las principales capitales del mundo; muchas trabajan en los países en desarrollo, llevando esperanza financiera a millones de personas que viven en países pobres. La mayoría de las empresas tradicionales sólo sobreviven donde la gente es rica y tiene dinero para gastar. Es tiempo de que la gente de todo el mundo tenga una oportunidad equitativa para disfrutar de una vida rica y plena, en lugar de pasar su vida trabajando duro para hacer más ricos a los ricos.

Si la brecha entre ricos y pobres se hace más grande, será mucho más difícil darle una oportunidad a la paz.

El siguiente valor

El próximo capítulo trata acerca del valor de la educación que cambia la vida, y que muchas empresas de mercadeo en red ofrecen. Si está listo para hacer cambios financieros en su vida, el capítulo y el valor que siguen son para usted.

Capítulo 4

Valor # 2: Educación de negocios que cambia la vida

No se trata del dinero

“Tenemos el mejor plan de compensación.” Por lo regular escuchaba este comentario cuando investigaba las diferentes empresas de mercadeo en red. La gente, ansiosa por mostrarse su oportunidad de negocio, me contaba historias de personas que habían ganado miles de millones dólares al mes gracias al negocio. También he conocido a quienes realmente ganan miles de de millones de dólares al mes por su negocio de mercadeo en red... por lo que no dudé del potencial masivo de ganancia de un negocio de mercadeo en red.

Es cierto que el aliciente de ganar dinero llama a mucha gente al negocio. No obstante, no recomiendo interesarse en el negocio sólo por el dinero.

No se trata de los productos

“Tenemos los mejores productos.” Esta afirmación es el segundo beneficio más remarcado que se me presentó al inspeccionar las diferentes empresas de mercadeo en red. También fue interesante darme cuenta de cuántas presentaciones de ventas enfocadas en los productos de las empresas se basaban en testimonios acerca de cómo habían cambiado la vida de la gente. En una, la fundadora de la empresa me contó cómo había inventado una poción secreta para salvar a su madre moribunda en Iwoa. Tras investigar un poco, encontré que su madre nunca había vivido en Iwoa y que el producto que decía haber inventado venía de un laboratorio de California que también lo distribuía a muchas otras empresas. Como ya he mencionado antes, existen estafadores y farsantes (en este caso estafadoras) en cualquier negocio y profesión.

Para ser un poco más justo también debo mencionar que encontré muchas empresas de mercadeo en red con muy buenos productos... algunos todavía los consumo y utilizo. El objetivo de este capítulo es saber que aunque los planes de compensación y los productos son importantes, no son el aspecto clave del negocio que se considera.

Muchos tipos de negocios para escoger

En mi investigación de las diferentes empresas de mercadeo en red, me sorprendió la cantidad de productos o servicios diferentes que se ofrecen por medio del sistema.

La primera oportunidad de negocio de mercadeo en red que consideré en la década de los setenta se relacionaba con la venta de vitaminas. Las probé y me di cuenta de que eran de excelente calidad. Hasta la fecha tomo algunas. Conforme realicé mi investigación, encontré negocios en las siguientes categorías:

Cosméticos, productos para el cuidado de la piel, productos de belleza.
Servicios telefónicos.
Servicios de bienes raíces.
Servicios financieros, seguros, fondo de inversión, tarjetas de crédito.
Servicios legales.
Distribución de mercado vía Internet, que comercializan productos de catálogo con descuento (casi todo lo que vende Wal-Mart).
Productos para el cuidado de la salud, vitaminas y otros productos y servicios relacionados con el bienestar.
Joyería.
Servicios fiscales.
Juguetes educativos.

Y la lista continúa. Al menos una vez al mes escucho acerca de una nueva empresa de mercadeo en red con un nuevo giro en productos o plan de compensación.

Es el plan educativo

La razón número uno por la que recomiendo un negocio de mercadeo en red es por su sistema de educación. Recomiendo invertir tiempo para mirar mucho más allá de la compensación y de los productos, y para ver realmente el corazón de la empresa y percatarse si realmente están interesados en entrenarlo y educarlo. Eso toma mucho más tiempo que sólo escuchar una estrategia de ventas durante tres horas, ver catálogos coloridos de productos y saber cuánto dinero está ganando la gente.

Para saber realmente qué tan buena es su educación, es necesario que "se ponga las pilas" e investigue su entrenamiento, seminarios educativos y eventos. Si le llega a gustar lo que oye en la primera presentación, tómese el tiempo para conocer a la gente que imparte educación y entrenamiento.

Investigue bien, ya que muchas compañías de mercadeo en red dicen tener muy buenos planes de educación. Sin embargo, encontré que algunas no tenían los buenos sistemas de educación y entrenamiento que afirmaban tener. En algunas empresas que investigué, el único entrenamiento era una lista de libros recomendados y después se enfocaban en entrenarlo para que reclutara a su familia y amigos en el negocio.

Así que tómese su tiempo y busque con cuidado porque muchas compañías de mercadeo en red sí tienen planes de educación y entrenamiento excelentes... en mi opinión, incluso parten del mejor entrenamiento de negocios de la vida real que haya visto.

Lo que hay que buscar en un plan educativo

Si usted ha leído mis demás libros ya sabe que provengo de una familia de educadores. Mi padre fue director de los sistemas escolares del estado de Hawai.

Provengo de una familia de educadores, pero no me gusta nuestro sistema educativo tradicional. Aunque recibí una cita del Congreso para asistir a una excelente academia militar federal en Nueva York y me gradué en licenciatura de

ciencias, el mundo educativo tradicional me aburría. Fui estudiante y egresado, pero rara vez me sentí desafiado o interesado en lo que me pedían que estudiara.

Después de graduarme, me uní a las fuerzas de los marines de Estados Unidos y me aceptaron en el programa de vuelo de las fuerzas navales de Pensacola, Florida. Era la época de la guerra de Vietnam y había una gran urgencia por entrenar más pilotos. Mientras fui estudiante de piloto descubrí el tipo de educación que me emocionaba y desafiaba. La mayoría de nosotros hemos escuchado más de una vez la frase: "La oruga se convierte en mariposa." Eso es exactamente lo que hacen en la escuela de vuelo, cuando entré yo ya era un oficial con cuatro años de entrenamiento militar. No obstante, muchos estudiantes que entraban a las escuelas de vuelo venían frescos de universidades civiles y sí eran como orugas.

Era la época para los *hippies*, había algunas personalidades muy extrañas ahí paradas en su ropa de civiles, con cabello largo, barba y bigotes, algunos con sandalias en lugar de zapatos, listos para empezar un programa educativo que cambiaría su vida. Si sobrevivían al entrenamiento de dos a tres años, saldrían como mariposas o pilotos listos para soportar los rigores de una de las formas más difíciles de vuelo del mundo.

La película *Top Gun*, en la que aparece Tom Cruise, trata sobre lo mejor de las orugas que la Escuela de Vuelo de la Marina convirtió en mariposas. Justo antes de que me fuera a Vietnam estuve de servicio en San Diego, California, donde está la escuela Top Gun. Aunque todavía no era lo suficientemente bueno para que me consideraran candidato a esa prestigiosa institución, la energía y confianza que los pilotos jóvenes mostraron en la película reflejó la manera en que la mayoría de nosotros nos sentíamos mientras nos preparábamos para ir a la guerra. Nos transformamos de jóvenes desaliñados que no podían volar... en jóvenes entrenados, con disciplina, listos física, mental y emocionalmente para enfrentar retos que la mayoría de la gente preferiría evitar. El cambio que observé en mí y en mis compañeros ejemplifica lo que llamo: "educación que cambia la vida". La mía cambió por completo cuando terminé la escuela de vuelo y partí hacia Vietnam. Ya no era la misma persona que había entrado a la escuela de vuelo.

Muchos compañeros pilotos se volvieron personas con mucho éxito en el mundo de los negocios años después de la escuela de vuelo y guerra. Cuando nos reunimos y volvemos a contar las viejas historias, por lo regular hacemos hincapié en el gran efecto que el entrenamiento de la escuela de vuelo tuvo en nuestro éxito como empresarios.

Por lo tanto, cuando hablo de educación de negocios que cambia la vida, hablo de una lo suficientemente poderosa para transformar a una oruga en mariposa, un proceso que por lo regular se llama *metamorfosis*. Cuando usted revise el plan educativo de una empresa de mercadeo en red, le recomiendo buscar un plan educativo que marque una diferencia en su vida.

Sin embargo lo prevengo: tal como sucede en la escuela de vuelo, no todo el mundo logra terminar el programa.

Escuela de negocios de la vida real

Una de las mayores virtudes de la escuela de vuelo era que los maestros eran pilotos que acababan de regresar de la guerra de Vietnam. Cuando hablaban,

hablaban de experiencias de la vida real. Uno de los problemas que tuve con la escuela de negocios tradicional, a la cual asistí durante un corto tiempo, fue que muchos de los profesores no tenían experiencia de negocios de la vida real. Si la tenían, era como empleados de una empresa, como gerentes con cargos no muy altos, en lugar de ser los fundadores.

Cuando fui a una escuela de negocios tradicional en Hawai para obtener mi maestría en dirección de empresas me di cuenta de que por lo regular trataba de aprender algo de *teoría* en administración o *teoría* en economía impartida por algún gerente de nivel medio que trabajaba para una corporación grande. Si el profesor no tenía ninguna experiencia en los negocios, por lo regular nunca había dejado el sistema escolar. En pocas palabras, entraban al sistema a los cinco años, en el jardín de niños, y continuaban tratando de enseñar a los estudiantes acerca del mundo real. Para mí, todo ese sistema era una broma.

La razón por la que fui a la escuela de negocios para obtener mi maestría en dirección de empresas era que quería ser empresario, no empleado. La mayoría de gerentes de nivel medio o profesores de la facultad no tenían la menor idea de lo que era necesario para comenzar un negocio de la nada. No eran empresarios sino empleados; no tenían idea de las habilidades de negocios necesarias para sobrevivir en las calles debido a que muchos nunca estuvieron en ellas o en el mundo real de los negocios. Habían dejado las torres de marfil de la escuela, para entrar en las torres de marfil del mundo corporativo, eran adictos a la seguridad en el trabajo y a un cheque de paga constante. En otras palabras, la mayoría tenía muy buenas teorías de negocios, pero muy pocas habilidades que les permitieran comenzar un negocio de la nada y obtener grandes riquezas en el mundo real de los negocios. La mayoría no podía sobrevivir sin un cheque de paga.

Duré nueve meses en la escuela de negocios y después me salí sin nunca recibir mi título de maestría en dirección de empresas. Para mí, regresar a una escuela de negocios tradicional para obtener mi maestría era como regresar a una escuela para orugas. Después de la escuela de vuelo quería encontrar una de negocios que me enseñara como ser mariposa. En 1974, cuando me dieron de baja de los cuerpos de la Marina, fui con mi padre rico y él me dio la educación en negocios que buscaba. La de mi padre rico era una escuela de negocios que se enfocaba en *las habilidades que harían rica a una persona* en lugar de *las teorías de lo que hacía funcionar a un negocio y a la economía*. Mi padre rico por lo regular decía: "Las habilidades te enriquecen, no las teorías."

"Las habilidades te enriquecen,
no las teorías."

¿Que si me arrepiento de haberme salido de la escuela de negocios? Hay veces en las que sí lo hago. Pero estoy muy bien acompañado por varios desertores: Bill Gates, Michael Dell, Steve Jobs y Ted Turner. Empresarios de hace mucho tiempo como Thomas Edison y Henry Ford también se salieron de la escuela. Creo que todos vieron el mundo de negocios de la vida real como un lugar más apasionante

para obtener su experiencia. Estos hombres se convirtieron en mariposas gigantes, cambiando para siempre el mundo de los negocios.

No me malentienda. Mucha información de la escuela de negocios a la que fui es muy valiosa para cualquiera que esté dentro de los negocios. No obstante, no me enseñaba las habilidades de la calle necesarias para convertirme en empresario. En lugar de eso, la escuela de negocios tradicional me enseñaba las habilidades para ser un empleado. Poco después de salirme de la escuela, comencé el primer negocio de carteras de nylon y velcro para surfistas, y lo llevé a nivel mundial con más de 500 representantes de ventas. Para cuando tenía 30 años ya era millonario, y dos años después la empresa se fue a la bancarrota. Aun cuando perder mi negocio no fue una experiencia placentera, sí me brindó una educación maravillosa. Aprendí mucho en tres años, no sólo acerca de los negocios, sino también acerca de mí.

Construir un negocio a nivel mundial y perderlo fue definitivamente una educación que no se basa en la teoría de los negocios. Para mí, era una educación invaluable que a la larga me haría rico pero, mucho más importante, que me daba libertad. No quería que una educación que me convirtiese en una oruga con maestría que buscara trabajo. Después de la caída de la bolsa, mi padre rico me dijo: "El dinero y el éxito te vuelven arrogante y estúpido. Ahora con un poco de pobreza y humildad puedes volver a ser estudiante."

La razón por la que titulé este libro *La escuela de negocios* fue porque así son muchos negocios de mercadeo en red. Son escuelas para personas que quieran aprender las habilidades en la vida real de un empresario, en lugar de las habilidades de un empleado que quiere convertirse en un gerente de nivel medio en el mundo corporativo.

Al ir a algunos entrenamientos de negocios de mercadeo en red, pude conocer a los líderes que en la vida real eran dueños de negocios y comenzaron sus negocios de la nada. Muchos eran grandes profesores, ya que me enseñaban a partir de la experiencia y no de la teoría. En muchos seminarios a los que asistí asentía ante sus pláticas sobre lo que es necesario para sobrevivir en las calles del mundo real de los negocios. Sin embargo, más importante que las habilidades del mundo real de los negocios, los líderes enseñaban las actitudes mentales y emocionales de la vida real que se necesitan para tener éxito en el mundo. La educación que encontré en algunos de los seminarios era invaluable... completamente invaluable, en especial para cualquiera que quiera transformarse en mariposa.

Por lo regular hablaba con los instructores después de los seminarios. Me sorprendía saber cuánto dinero habían ganado no sólo en sus negocios sino también de sus inversiones. Varios ganaban más que muchos presidentes de empresas importantes de Estados Unidos. Definitivamente, ganaban mucho más que los maestros que tuve mientras estudiaba en una escuela de negocios tradicional.

Sin embargo, había otra diferencia con esos instructores. Aunque eran ricos y no tenían que enseñar, sentían la necesidad de hacerlo y ayudar a sus semejantes. Los líderes promueven a la gente, mientras un negocio corporativo tradicional o del gobierno se basa en impulsar sólo a algunos y mantener a las masas de empleados a gusto con un cheque constante. Estos instructores en el mundo del negocio de mercadeo en red *no* decían: "Si no tienes un buen desempeño, perderás tu trabajo."

En lugar de eso decían: "Déjame ayudarte a mejorar." También dirían: "Tómame el tiempo que necesites para aprender. Estamos en el mismo equipo." Ése es el tipo de educación de negocios que prefería.

Así que cuando considere un negocio de mercadeo en red, busque a las personas que lo dirigen, a quienes han tenido éxito en la industria, y pregúntese si quiere aprender de ellos.

Algunas de las materias más importantes acerca de los negocios de la vida real y que enseñan a las empresas de mercadeo en red son:

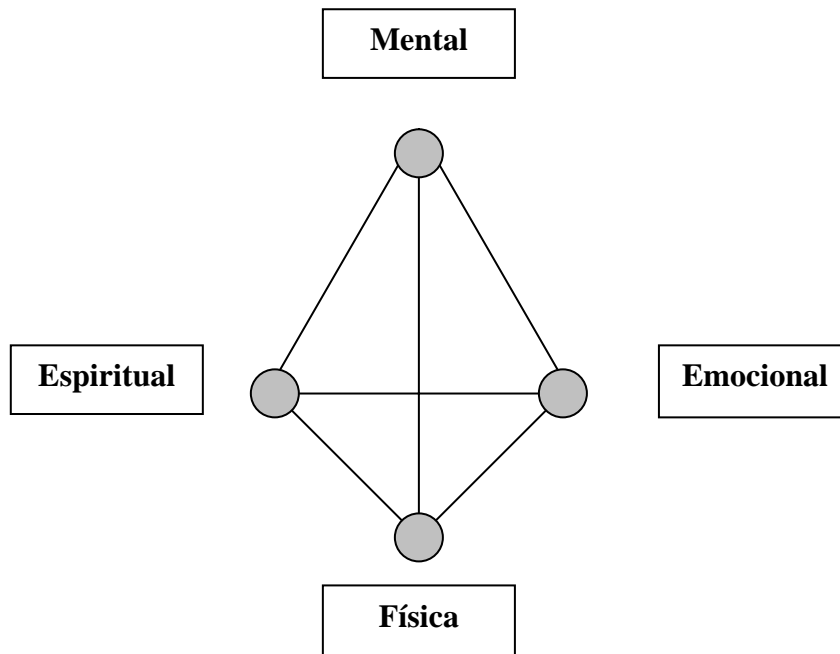
- Una actitud triunfadora.
- Habilidades de liderazgo.
- Habilidades para comunicarse.
- Habilidades para tratar a la gente.
- Cómo superar miedos personales, dudas y falta de confianza.
- Cómo superar el miedo al rechazo.
- Habilidades para administrar el dinero.
- Habilidades de inversión.
- Habilidades para ser responsable.
- Habilidades para administrar el tiempo.
- Cómo imponerse metas.
- Cómo prepararse para el éxito.

Las personas con éxito en el negocio de mercadeo en red han desarrollado estas habilidades a partir de los programas de entrenamiento del mercadeo en red. Sin importar que usted logre alcanzar el lugar más alto del sistema del mercadeo en red o ganar mucho dinero, el entrenamiento será de gran valor para el resto de su vida. Si el plan educativo es bueno, puede mejorar su vida al máximo, tal vez para siempre.

¿Qué es la educación que cambia la vida?

A continuación está el diagrama que desarrollé para explicar lo que intento decir con educación que cambia la vida. Observe que es un tetraedro, un poliedro de cuatro lados conocidos comúnmente como pirámide... y las pirámides de Egipto han sobrevivido durante siglos. En otras palabras, los tetraedros o pirámides son estructuras muy estables. Los académicos han creído durante siglos que la ley universal o naturaleza opera en *cuatros*, en este caso *cuatro* lados. Por eso existen cuatro estaciones, invierno, primavera, verano, otoño. Para quienes estudian astrología, existen cuatro signos primarios, tierra, viento, fuego y agua. Cuando hablo de la educación que cambia la vida, los cambios se encuentran de nuevo en el número cuatro. En otras palabras, para que la educación que cambia la vida sea efectiva debe afectar los cuatro puntos de la Pirámide de Aprendizaje: educación mental, emocional, física y espiritual.

La pirámide del Aprendizaje



Educación mental

La educación tradicional se enfoca principalmente en la educación mental. Enseña habilidades como leer, escribir y aritmética, todas ellas muy importantes. Por lo regular se conocen como habilidades cognitivas. Lo que en lo personal no me gustó de la educación tradicional era cómo afectaba los aspectos emocionales, físicos y espirituales de la educación.

Educación emocional

Una de mis quejas respecto de la educación tradicional es que recae en el sentimiento del miedo... de forma más específica, el miedo a cometer errores, lo que conlleva miedo al fracaso. En lugar de motivarme a aprender, el profesor utilizaba el miedo al fracaso y decía: "Si no sacas buenas calificaciones, no conseguirás un trabajo bien remunerado."

Además, cuando estaba en la escuela me castigaban por cometer errores. Ahí aprendí de forma emocional a tener miedo a tener errores. El problema se da en que en el mundo real, las personas que tienen éxito cometen la mayor cantidad de errores y aprenden de ellos.

Mi padre pobre, profesor de escuela, enseñaba que cometer un error era pecado. Mi padre rico decía: "Cometer errores es la forma en que estamos diseñados para aprender a andar en bicicleta cayéndonos y volviéndonos a subir, cayendo y

volviendo a subir." También decía: "Es un pecado cometer un error y no aprender de él."

Continuaba con su explicación: "La razón por la que tantas personas mienten después de cometer un error es que están asustadas de admitirlo... Por lo mismo, desaprovechan una oportunidad de aprender y crecer. Cometer un error y admitirlo y admitirlo sin echarle la culpa a alguien más, sin justificarlo y dar excusas, es la forma en que aprendemos. Cometer un error y no admitirlo o echarle la culpa a alguien más por tus errores es un pecado."

Hace poco tuvimos un presidente que tuvo relaciones sexuales extramaritales en la Casa Blanca. En mi opinión, lo peor aparte de tener relaciones sexuales extramaritales fue que mintió sobre su aventura cuando lo descubrieron. Mentir no sólo es señal de carácter débil sino también desperdicio de un buen error, una oportunidad de aprender algo.

En el mundo de los negocios tradicionales se mantiene la misma actitud hacia los errores. Si uno comete un error, por lo regular lo despiden o lo castigan. En el mundo del mercadeo en red lo motivan a aprender de los errores, corregirlos y hacerse más inteligente, mental y emocionalmente. Cuando aprendía en el mundo corporativo, los vendedores que no tenían buen desempeño eran despedidos. En otras palabras, vivimos en un mundo de miedo al fracaso, no de aprendizaje. Por eso muchas personas en el mundo corporativo se mantienen como orugas. ¿Cómo puede volar una persona cuando vive en un capullo corporativo enrollado fuertemente con el miedo al fracaso?.

En el mundo del mercadeo en red, el enfoque de los líderes es trabajar con quienes no lo están haciendo bien y motivarlos a subir, no despedirlos. Es probable que nunca hubiera aprendido a andar en bicicleta si lo hubieran castigado cada vez que se cayera y hubiera recibido una calificación reprobatoria en esa actividad.

Soy financieramente más exitoso que la mayoría de las personas, no porque haya sido más inteligente, sino porque tuve más errores que la mayoría. En otras palabras, tomé la delantera porque cometí más errores. En el mercadeo en red lo motivan a cometer errores, corregirlos, aprender y crecer. Para mí es la educación que cambia la vida. Cuando uno se separa del miedo puede comenzar a volar.

Si es una persona con miedo a cometer errores y teme al fracaso, un negocio de mercadeo en red con un buen programa educativo es especialmente bueno para usted. He sido testigo de programas de entrenamiento que construyen y restauran la confianza de una persona... y cuando este tiene más confianza, su vida cambia para siempre.

Educación física

Por decirlo de forma simple, las personas que tienen miedo a cometer errores no aprenden mucho porque no hacen mucho. La mayoría de la gente que sabe que el aprendizaje es un proceso físico y mental. Leer y escribir son procesos físicos, así como aprender a jugar al tenis. Si lo han condicionado a que debe saber todas las respuestas correctas y a no cometer errores, es probable que se dificulte su proceso educativo. ¿Cómo puede progresar si sabe todas las respuestas pero lo horroriza intentar cualquier cosa?.

Todas las empresas de mercadeo en red que he estudiado motivan el aprendizaje físico y mental. Lo motivan a salir, actuar y a enfrentar sus errores, a cometer un error, aprender de él y a fortalecerse mental, emocional y físicamente.

La educación tradicional lo motiva a aprender los hechos y lo enseña emocionalmente a tener miedo a cometer errores, y eso lo retrasa físicamente.

Vivir en un ambiente de miedo no es saludable mental, emocional, física ni financieramente. Como ya dije, tengo más dinero no por ser más inteligente académicamente, sino porque cometí más errores, los he admitido y he aprendido mis lecciones a partir de ellos. Y después cometí más errores... y espero cometer aún más en el futuro... mientras la mayoría de las personas trabaja duro por no cometer más errores. Por ello tenemos futuros diferentes. No puede mejorar su futuro si no está dispuesto a intentar algo nuevo y arriesgarse a cometer errores y aprender de ellos.

Las mejores empresas de mercadeo en red motivan a su gente a aprender algo nuevo de forma mental, a llevarlo a cabo, cometer errores, aprender, corregirlo y repetir el proceso. Es la educación de la vida real.

Si tiene miedo a cometer errores, pero necesita algunos cambios en su vida, un buen programa de mercadeo en red podría ser el mejor, a largo plazo, para usted.

Una buena empresa lo llevará de la mano y lo guiará hacia una vida más allá del miedo y el fracaso. Además, si no quiere que lo lleven de la mano, no lo harán.

Se ha dicho que si quiere cambiar lo que hace una persona, debe cambiar la forma en que *piensa*. Últimamente, más personas coinciden en que si lo que quiere cambiar es la forma en la que *piensa* una persona, primero debe cambiar lo que *hace*. Lo bueno de un negocio de mercadeo en red es que se enfoca tanto en lo que usted *piensa* como en lo que *hace*.

El problema con los sistemas educativos tradicionales es que lo castigan por hacer algo mal en lugar de corregir lo que está haciendo

Educación espiritual

En primer lugar, creo importante que explique mi visión personal antes de entrar en este tema por lo regular controversial y emotivo. Utilizo la palabra "espiritual" en lugar de "religiosa" por razones específicas. Así como hay buenas y malas empresas de mercadeo en red, en mi opinión existen buenas y malas organizaciones religiosas. De forma más específica, he visto a organizaciones religiosas fortalecer a una persona espiritualmente y he visto a otras debilitarla.

Por lo tanto, cuando hablo de educación espiritual puede o no incluir la educación religiosa. Cuando hablo de esta educación, lo hago de una forma no sectaria.

Cuando se trata de religión, estoy a favor de la *Constitución de los Estados Unidos de América*, la cual garantiza la libertad de escoger la que se prefiera.

La razón por que soy cuidadoso con ese tema es que cuando era pequeño me dijeron: "Nunca hables de religión, política, sexo ni dinero." Además, estoy de acuerdo con la afirmación simplemente porque esos temas pueden ser delicados y

emocionales. No es mi intención ofender sus sentimientos personales o creencias, sino más bien apoyar su derecho a tenerlos.

Más allá de las limitaciones humanas

Cuando hablo del espíritu de una persona, hablo del poder que nos lleva más allá de nuestras limitaciones mentales, emocionales y físicas... que por lo regular definen nuestra condición humana.

Mientras estaba en Vietnam, pude ver jóvenes que sabían que iban a morir y aun así continuaron combatiendo para que otros pudieran vivir. Un compañero de la escuela que luchó cerca del enemigo durante la mayoría de su tiempo en Vietnam lo dijo de forma más precisa: "Hoy en día estoy vivo porque hombres muertos siguieron peleando." Y agregó: "Dos veces estuve en batallas en donde fui el único que quedó con vida. Tu vida cambia cuando te das cuenta de que tus amigos dieron su vida para que tú vivieras."

En las noches, antes de una batalla, me sentaba en silencio en la proa de un portaaviones mientras abajo pasaban las olas. En esos largos momentos de silencio, me ponía en paz con mi alma. Me daba cuenta de que en la mañana volvería a enfrentar la muerte. Fue durante una de esas largas noches de silencio y soledad cuando me di cuenta de que morir al día siguiente era la forma fácil de hacer las cosas. Me di cuenta de que vivir era en muchas formas más difícil que morir. Una vez en paz con esa posibilidad de vida o de muerte, podía escoger cómo quería vivir mi vida al día siguiente. En otras palabras, ¿volaría con valentía o volaría con miedo? Una vez que tomaba mi decisión apelaba a mi espíritu humano para que me guiara durante el siguiente día, para volar y pelear lo mejor posible, sin importar el resultado.

La guerra es un suceso terrible. Ocasiona que la gente haga cosas terribles a otros seres humanos. Sin embargo, fue en la guerra donde también pude ver lo mejor de la humanidad, donde obtuve un sentido del poder humano más allá de nuestras limitaciones humanas. Además, todos tenemos ese poder. Yo sé que usted lo tiene.

La buena noticia es que no debe ir a la guerra para ser testigo de ese poder. Un día, mientras observaba una carrera de niños y niñas de discapacidad mental, percibí el mismo espíritu humano. Cuando observé a gente joven, algunos sin piernas, dando zancadas con prótesis, corriendo con corazón y alma, su espíritu tocó el mío. Las lágrimas corrieron por mis mejillas mientras veía a una niña con una sola pierna corriendo con todo su corazón. Podía ver en su cara el dolor que le producía correr con su pierna de repuesto; aun así, el dolor físico no fue ninguna amenaza contra el poder de su espíritu. Aunque no ganó la carrera, sí ganó mi corazón. Tocó mi espíritu humano y me recordó lo que había olvidado. En ese momento, me di cuenta de que todos esos jóvenes corrían por todos nosotros de la misma forma en la que corrían por ellos mismos.

Las películas, por lo regular, nos recuerdan el poder de nuestro espíritu. En la película *Corazón Valiente*, Mel Gibson cabalga al frente de su enorme grupo de granjeros escoceses, atemorizados por la poderosa Armada Británica y grita desde el fondo de su alma: "Pueden matar nuestros cuerpos, pero no nos pueden quitar la libertad." En ese momento, habla desde su espíritu humano hacia el de los otros. Al tocar sus espíritus, sofocaba sus sentimientos de miedo y duda causados por la

falta de entrenamiento y por saberse con armas inferiores. Encendió sus espíritus para que siguieran adelante y vencieran al ejército más poderoso del mundo.

Me he dado cuenta de que los líderes más exitosos del mercado en red han sido entrenados para desarrollar la habilidad de hablarle al espíritu humano. Tienen la habilidad de motivar la grandeza que hay en quienes vienen justo atrás de ellos y de inspirarlos a subir... a ir más allá de sus limitaciones humanas, de sus dudas y miedos. Es el poder de la educación que cambia la vida.

Cuando tenía poco dinero, poca confianza en mí y pocas respuestas, mi padre rico me decía: "Existen tres personas en todos nosotros. Hay una rica, una pobre y una de clase media. Es tu trabajo darte cuenta cuál es la que actúa." Mi padre rico también solía decir: "El mundo de los negocios y las inversiones está formado por dos emociones: codicia y miedo. La mayoría de las personas no son ricas debido a la codicia y al miedo. Si quieres hacerte rico, necesitas superar tu miedo y volar."

En mi opinión, la mejor forma de que usted supere sus miedos es poniéndose de nuevo en contacto con su espíritu, y es precisamente lo que hacen muchas empresas de mercadeo en red.

La palabra educación significa *sacar*. Uno de los problemas que tuve con la educación tradicional fue que está basada en el miedo al fracaso, más que en los retos que conlleva el aprendizaje, en aprender de nuestros errores. En mi opinión, la educación tradicional está planeada para *sacar* a la persona de clase media que vive en nuestro interior... que se siente insegura, necesita un trabajo, un cheque constante, vive con miedo a cometer errores y se preocupa por lo que sus amigos puedan pensar si hace algo diferente.

La razón por la que apoyo a las empresas de mercadeo en red y por la que titulé este libro *La escuela de negocios* es que el tipo de educación que encontré en esas empresas está planeada para *sacar* a la persona rica que hay en ti. Yo valoro ese tipo de educación que cambia la vida.

Por cierto, la revista *Forbes* define a una persona rica como alguien que gana un millón de dólares o más por un año. Una persona pobre es definida como alguien que gana menos de 25 000 dólares. La pregunta no es lo que ganes actualmente... la pregunta es: "¿Tu trabajo te entrena para ganar más de un millón de dólares al año o más?" Si no, tal vez no te convenga una mejor educación.

En resumen

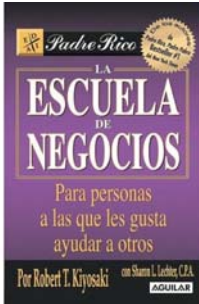
Mi padre rico me felicitó cuando perdí mi primera empresa, el negocio de carteras de nylon y velcro para surfistas. Me dijo: "Acabas de pagar una educación de millones de dólares. Estás en camino de convertirte en una persona muy rica."

También me dijo: "La razón por la que la mayoría de las personas nunca encuentran a la persona rica que hay dentro de ellas es porque la persona pobre piensa que está mal cometer errores."

Para mí, la diferencia entre los valores de la educación tradicional y de la educación que cambia la vida es la diferencia entre aprender de nuestros errores y castigar a las personas por cometerlos, así como conceder valor al espíritu humano, un espíritu suficientemente poderoso para superar cualquier falta de talento mental, emocional o físico.

El siguiente valor: Amigos que lo apoyen en vez de criticarlo.

Mi padre pobre valoraba la seguridad en el trabajo; mi padre rico valoraba la libertad financiera. En el siguiente capítulo hablaremos del valor de dejar de buscar la seguridad en el trabajo y perseguir la libertad financiera. Esto comienza al cambiar cuadrantes. En otras palabras, descubrirá por qué cambiar de trabajo no cambia la vida.



Aquí culmina este documento que contiene los primeros capítulos del libro "La escuela de negocios para personas a las que les gusta ayudar a otros", de Robert Kiyosaki & Sharon Lechter, publicado por editorial Aguilar, que le recomendamos comprar en su librería preferida. Para poder ver un **video de Robert Kiyosaki**, en el que explica la relación entre el Cuadrante del Flujo de Dinero y el mercadeo de redes (marketing multinivel), y porqué recomienda este negocio, por favor visite:

<http://www.biendefamilia.com/video-parte-1.htm>

De: Patricio Pekar & Denisse Slutzky

Asunto: Su Oportunidad Personal para el Desarrollo de un Negocio Propio



Libertad. Familia. Esperanza. Recompensa.

Queremos proponerle que Usted sea Dueño de su propio negocio rentable, basado en un sistema ya existente y probado.

Queremos ayudarle a lograrlo.

Hemos preparado un completo informe al que se accede sólo por invitación.

Por favor, utilice el siguiente enlace para obtener su pase a la información completa:

<http://www.biendefamilia.com/negocio-propio.htm>

Para conocer más acerca de nosotros,
le invitamos a visitar la página principal
de nuestro sitio: www.BienDeFamilia.com