

**“7 Razones
por las que el
SEXO puede
disparar tu
NEGOCIO”**



SALVADOR FIGUEROS

El Mejor Recurso para Hacer Crecer tu Negocio

Hola,

Me llamo Salvador Figueros y soy el autor de “7 Razones...”. Gracias por descargarte mi e-book. Estoy encantado de compartir contigo mi *Pequeña Teoría sobre el SEXO y los NEGOCIOS*. Espero que te diviertas al leerla tanto como yo al escribirla.

¡Ah! Si eres un emprendedor que tiene espíritu **GORILA**...

G: Piensas en Grande

O: Trabajas con Objetivos

R: Te mueves de forma Rápida

I: Eres Irreverente

L: Persigues la Lealtad de tus clientes y...

A: Actúas de forma Agresiva

...me gustaría decirte que **GORILA MARKETING** es un Sistema de Marketing de 3 pasos (fundamentos, estrategias y plan) para ayudar a emprendedores y pequeñas empresas a conseguir más clientes e ingresar más. Visítanos en www.salvadorfigueros.com.

Ahora, es tiempo de “7 Razones...”. Espero que lo disfrutes.

Salvador Figueros

“7 Razones por las que el SEXO puede Disparar tu NEGOCIO”

*“No conozco la pregunta, pero el Sexo es,
con total seguridad, la respuesta”*

- Woody Allen

“Sábado, Sabadete, camisa nueva y...”. Es probable que, después de leer este e-book, la frase anterior cobre un nuevo significado para ti. ¿Sorprendente, no? Quizá, no lo es tanto si tenemos en cuenta que el SEXO y los NEGOCIOS han sido y son dos de los temas que más interés despiertan en la raza humana.

¿Sabes cuál es la palabra que más se teclea en los buscadores de Internet? ¡Bingoooo! Efectivamente, la palabra SEXO. ¿Te parece curioso? Seguro que no. De hecho, el negocio del sexo en la Red es uno de los más lucrativos. Curiosamente, una de las grandes paradojas de los tiempos modernos es que nadie visita páginas Web de sexo explícito pero el mundo del porno no deja de facturar a saco. Así son las cosas.

En cualquier caso, la explicación es bastante simple: el sexo es una de las necesidades fisiológicas básicas (Pirámide de Maslow, 1943). ¿Qué significa esto? Pues, sencillamente, que el sexo, según Maslow, se encuentra al mismo nivel que la respiración, la alimentación y el descanso. Es decir, hasta que no cubrimos estas necesidades, difícilmente nos planteamos cubrir las que se encuentran en niveles superiores (seguridad, relaciones, reconocimiento y autorrealización).

En definitiva, el sexo es divertido, pero, fundamentalmente, es una exigencia (no suena mal como exigencia ¿verdad?). Es el mecanismo que pone en funcionamiento la naturaleza para asegurarse la continuidad de la especie. Al final, todo lo que hay detrás de un revolcón no es más que puro instinto de supervivencia (disculpa si me he cargado alguna fantasía por el camino).

¿Y los NEGOCIOS? ¿Qué pasa con los NEGOCIOS? Pues con los Negocios ocurre algo parecido. Desde siempre, ha habido un gran interés por descubrir el negocio o la forma de hacerlos que nos permita acumular riqueza y alcanzar el estilo de vida que deseamos.

¿Sabes cuál es el dominio de Internet por el que han pagado una mayor cantidad de dinero? “Eccolo Qua”. De nuevo has acertado: business.com (negocio). Aunque, en la actualidad, hay otros dominios que han costado algo más como insure.com, sex.com, fund.com y porn.com (curioso, de nuevo aparece Sexo y Porno), business.com tiene el récord de haber sido durante más tiempo (cinco años) el dominio más caro de Internet (8 millones de dólares).

¿Tiene sentido pagar una cantidad de casi 8 millones de dólares por un dominio como business.com? Esta pregunta se la deberíamos hacer a la compañía californiana eCompanies (especializada en lanzar Start-ups en Internet) que fue la que compró el dominio en 1999 y no se ha deshecho de él hasta la fecha. Yo diría que, si todavía mantienen el dominio y no se han plegado a la tentación de ponerlo a la venta, es porque están más que contentos con su adquisición. ¿No te parece?

Bueno, por lo que acabamos de ver, parece que SEXO y NEGOCIOS son dos conceptos que comparten protagonismos (confesables o no) en nuestras mentes. A partir de ahí, **¿qué tipo de relación existe entre ellos?**

Aunque no resulta fácil ver el vínculo que les une, he desarrollado una *Pequeña Teoría*. Para que entiendas cómo he llegado a la conclusión de que SEXO y NEGOCIOS están conectados, debo decirte, antes de nada, que soy un tipo absolutamente normal (creo). ¿Qué quiere decir esto? Pues eso, que comparto la misma preocupación que tiene el resto del mundo por el SEXO y los NEGOCIOS. Me explico, en términos de SEXO yo... (bueno, vamos a dejarlo ahí), y, en relación a los NEGOCIOS, siempre he querido descubrir la fórmula por la que algunas personas (hombres o mujeres) tienen éxito en sus negocios y logran lo que se proponen mientras que otros, con habilidades más o menos parecidas, no lo consiguen.

Afortunadamente, hay un montón de autores a tu disposición que han escrito, con mayor o menor fortuna, sobre cómo conseguir el éxito en los negocios. Merece la pena que le eches un vistazo a aquéllos que más te atraigan y saques tus propias conclusiones. Te recomiendo que ojees los que te reflejo a continuación. Son algunos de los mejores libros que se han publicado jamás al respecto. Seguro que encuentras cosas que te pueden interesar:

Autores

Andrew Carnegie

Napoleon Hill

David J. Schwartz

John Paul Getty

George S. Clason

Robert Collier

Henry Ford

Benjamin Franklyn

Wallace D. Wattles

Deepak Chopra

Sam Walton

Libros

“The autobiography of Andrew Carnegie”

“Piense y Hágase Rico”

“La Magia de Pensar a lo Grande”

“How to be Rich”

“El Hombre más rico de Babilonia”

“The secret of the ages”

“My life and work”

“Cómo Hacerse Rico”

“La Ciencia de Hacerse Rico”

“Las Siete Leyes Espirituales del Éxito”

“Made in America”

Michael Dell	“Direct from Dell”
Howard Schultz	“Pon tu Corazón en Ello”
Zig Ziglar	“See you at the top”
Bob Proctor	“Your were born rich”
Jim Rohn	“7 Strategies for wealth and happiness”
Richard Branson	“Hagámoslo”
Joe Vitale	“El Poder de la Atracción”
Rhonda Byrne	“El Secreto”
Robert Kiyosaki	“Padre Rico, Padre Pobre”
Anthony Robbins	“Poder sin límites”
Brian Tracy	“Máximo Rendimiento”

Volviendo a mi *Pequeña Teoría*, en mi proceso de reflexión, después de informarme tanto como me ha sido posible y leer todo lo que ha caído en mis manos sobre el tema, he identificado una serie de rasgos que parecen repetirse con mayor frecuencia en aquellas personas que alcanzan el éxito en los negocios de forma recurrente.

Con el fin de bajar al suelo los resultados, he cruzado ese puñado de características teóricas con experiencias personales (perfiles de personas con las que he tenido contacto y que encajan en el patrón de individuos con éxito en los negocios). Así, elimino los rasgos más teóricos y me quedo, solamente, con los que tienen más sentido.

Como ves, no he inventado nada. Sólo he utilizado lo que otros han estudiado anteriormente. Me he quedado con los rasgos de éxito que se repiten de forma constante y los he contrastado con mis experiencias personales. De este modo, consigo definir el grupo de características definitivo que, en mi opinión, comparten aquéllos que siempre tienen éxito en los negocios (más sobre esto en unos instantes).

La primera conclusión que he sacado es que no hay grandes sorpresas. De hecho, **las características son bastante intuitivas**. La segun-

da reflexión a la que he llegado es que hay muchas personas que comparten esas características, pero no todas tienen el mismo nivel de éxito en sus negocios. **Lo que diferencia a los que tienen éxito de los que no lo tienen es el nivel de desarrollo de esas características o rasgos fundamentales.** Es decir, en la medida en la que puedas desarrollarlas, puedes alcanzar el nivel suficiente como para convertirte en una persona de éxito.

Un día, por casualidad (¿he dicho por casualidad...?), di con un artículo en el que hablaban de las bondades de practicar sexo con una cierta regularidad. Le eché un vistazo y lo que leí me sorprendió. Además de reducir las probabilidades de desarrollar cáncer de próstata, ataques al corazón y bla, bla, bla, también hablaba de otra batería de efectos que, curiosamente, tenían un impacto directo sobre las características o rasgos que comparten las personas que tienen éxito en los negocios.

“Et Voilá”, acababa de nacer mi Pequeña Teoría: *“Si el SEXO potencia determinadas características y son estas características las que hacen que muchas personas tengan éxito en sus NEGOCIOS, entonces, el SEXO puede ayudarte a hacer crecer tu NEGOCIO”.* Tiene sentido. ¿No? Ahora, sólo faltaba reflejar qué elementos potencia la actividad sexual y porqué éstos ayudan a las personas a convertirse en Hombres o Mujeres de éxito en los NEGOCIOS. Así es como vino al mundo **“7 Razones por las que el SEXO puede disparar tu NEGOCIO”**

Como te puedes imaginar, mi *Pequeña Teoría* no tiene nada que ver con una teoría científica, ni tiene una sólida metodología estadística por detrás que la soporta, ni persigue nada distinto a lo que puedas leer en este e-book. Mi *Pequeña Teoría* es una teoría amable que pretende conseguir que no nos tomemos las cosas demasiado en serio, que disfrutemos con lo que hacemos y que hagamos dinero haciéndolo.

Si quieres saber porqué merece la pena hacer el amor o, mejor dicho, hacer más el amor en términos de NEGOCIO (cualquier otra explicación la dejo en tus manos), lee a continuación las “7 Razones por las que el SEXO puede disparar tu NEGOCIO” y saca tus propias conclusiones.

PRIMERA RAZÓN: EL DESEO

¿Sabías que...?

Durante la actividad sexual, el cuerpo secreta una prohormona llamada Dehidroepiandrosterona (DHEA). Esta prohormona generada por las glándulas adrenales alcanza cinco veces su nivel normal en el momento del orgasmo o justo antes de la eyaculación.

Se sabe que altos niveles de Dehidroepiandrosterona mejoran el Deseo Sexual (libido). Cuanta más actividad sexual se desarrolla, más DHEA se secreta y mayor es el Deseo Sexual que se genera. Funciona con un mecanismo de retroalimentación. Es decir, las parejas más activas sexualmente mantienen su Deseo Sexual a un nivel más elevado.

El Deseo Sexual es el más poderoso de todos los deseos humanos. No puede ser de otra manera. Como te he dicho antes, es el mecanismo que nos asegura la continuidad de la especie. Cuando nos vemos impulsados por el Deseo Sexual, todos nuestros dispositivos se encuentran en estado de alerta y nuestra manera de pensar, actuar y responder a los estímulos es más aguda, rápida y efectiva. El Deseo Sexual nos ayuda a hacer cosas que de otra forma no haríamos y a hacerlas mejor.

¿Y Qué Tiene que Ver todo esto con el Éxito en los Negocios?

Muchos piensan que el Deseo Sexual está en el origen de otros deseos humanos como el Deseo de tener éxito. Si eres capaz de controlar tu impulso sexual, transformarlo en otra forma de energía y dirigirlo hacia la consecución de tus objetivos sin perder el nivel de excitación, agudeza y alerta originales, podrás aprovechar toda la fortaleza de ese impulso en otros contextos como el de los Negocios.

La fuerza de ese Deseo reconducido te va a permitir perseguir tus sueños hasta que los consigas. De hecho, este tipo de Deseo imparable es una de las señas de identidad de los grandes hombres y mujeres de negocios:

- **John Rockefeller:** el gran **Deseo** de este industrial americano fue construir la compañía petrolera más grande del mundo. Objetivo que logró gracias a la *Standard Oil Company* (Exxon Mobil).
- **Thomas A. Edison:** su **Deseo** de llegar a ser el mayor inventor de todos los tiempos le llevó a registrar más de mil patentes a lo largo de su vida. Los inventos de Thomas A. Edison han tenido una influencia decisiva en el mundo moderno (fonógrafo, bombilla, cámara de cine,...)
- **Henry Ford:** En 1891, abandonó la *Edison Illuminating Company* (propiedad de Thomas Alva Edison), para fundar su propia compañía y cumplir, así, su **Deseo** de revolucionar, con sus modelos, la incipiente industria del automóvil.
- **Estée Lauder:** esta descendiente de inmigrantes húngaros hizo que su **Deseo** de acercar la belleza a todas las mujeres se convirtiese en el mayor imperio de la industria cosmética del siglo XX.

- **Walt Disney:** cuando dibujó por primera vez a un ratón llamado *Mickey Mouse*, estaba haciendo realidad su **Deseo** de crear un mundo de Fantasía en el que todos los sueños se hacen realidad (“*Si lo puedes soñar, lo puedes hacer*”).
- **Sam Walton:** las cadenas de supermercados *Wal-Mart* representan la consecución del **Deseo** de Sam Walton de implantar la mayor red de tiendas de descuento del mundo.
- **Ted Turner:** Su éxito empresarial en el mundo de los medios le ha permitido alcanzar su gran **Deseo** de contribuir al bienestar del planeta a través de su labor filantrópica (más de 1.500 millones de dólares entregados a Naciones Unidas y organizaciones sin ánimo de lucro).
- **Donald Trump:** es un apasionado del negocio inmobiliario que decidió cambiar la seguridad de las promociones familiares en los alrededores de Nueva York por su **Deseo** de conquista del mercado inmobiliario de Manhattan.
- **Bill Gates:** El gran **Deseo** de Gates era que, independientemente de a quién y dónde se comprasen los ordenadores, todas las máquinas funcionasen con un único Software. Microsoft Corporation es el resultado de ese gran **Deseo**.
- **Jeff Bezos:** aunque era Vicepresidente de una importante firma de inversión en Nueva York, no dudó en cambiar el rumbo de su vida con el fin de conquistar su **Deseo** de construir la mayor tienda en Internet. Así fue como nació *Amazon*.

Si todavía te quedan dudas, puedes realizar el análisis en sentido contrario. Piensa en lo que les pasa a los animales domésticos que son castrados (se suele hacer con los gatos). ¿Te puedes hacer una idea? Engordan, pierden movilidad y dejan de interesarse por lo que les rodea (se hacen perezosos). De hecho, el objetivo de la castración no es otro que el de

tranquilizar quirúrgicamente al animal para poderlo tener en casa sin demasiados problemas. Es decir, al eliminar el deseo sexual de la mascota estás eliminando otros deseos que son tan fuertes como el primero.

Imagínate que eres tú el que sufres la castración (Afortunadamente, es un ejemplo teórico, aunque, para los que no lo sepan, Alessandro Moreschi, el último *castrato* –cantante sometido de niño a una castración para conservar su voz aguda- murió en 1922. No hace tanto tiempo, ¿verdad?). Salvando las distancias, la situación sería parecida a la del gato doméstico: ganarías peso, perderías agresividad y **te dejarías por el camino otros deseos como el Deseo de tener éxito con los Negocios.**

En cualquier caso, para que el Deseo sea una causa directa del éxito empresarial, debe cumplir una serie de características:

1. **Debe ser único.** En la medida en la que tu Deseo de éxito tenga una sólo foco (deseo conseguir esto), evitarás dispersiones de atención y podrás encauzar todas tus fuerzas sobre el mismo objetivo con mejores resultados.
2. **Debe ser ambicioso.** La ambición del Deseo es directamente proporcional a las probabilidades de conseguirlo. Cuanto mayor es la aspiración, mayor es la probabilidad de alcanzarla. La relevancia de tu Deseo establece un vínculo muy poderoso con tu voluntad de perseguirlo.
3. **Debe ser constante en el tiempo.** El Deseo que se mantiene en el tiempo es más fuerte que el que no lo hace. El deseo, como el vino, gana calidad con el paso del tiempo y aumenta sus probabilidades de éxito.
4. **Debe ser Pasional.** Cuando apuestas decididamente por tu Deseo, debes tener claro que serás plenamente feliz todos y cada uno

de los días que dedicarás a perseguirlo. Amar lo que deseas te ayudará a superar desafíos y a hacer que tu Negocio sea exitoso.

Enunciado de la Primera Razón

Bueno, con todo esto, ya estoy en disposición de formular la **Primera Razón** de mi *Pequeña Teoría*:

“Si Practicar SEXO aumenta el Deseo y el Deseo es un rasgo característico de las personas que tienen éxito en los NEGOCIOS, entonces, practicar SEXO puede disparar tu NEGOCIO”.

SEGUNDA RAZÓN: LA CONFIANZA

¿Sabías que...?

Mucho se ha escrito sobre la forma en la que los humanos tenemos relaciones sexuales, pero pocas veces se le ha prestado la atención suficiente a las motivaciones reales por las que practicamos SEXO.

En realidad, asumimos que las dos razones principales por las que un hombre y una mujer tienen relaciones son: experimentar una sensación placentera y buscar la procreación. Sin embargo, algunas voces científicas han sugerido que las razones detrás de una relación sexual pueden ser mucho más numerosas y psicológicamente complejas.

Algunas de estas voces provienen de la *Universidad de Texas* en Austin, donde los psicólogos *David Buss* y *Cindy Meston* llevaron a cabo un estudio (publicado en *Archives of Sexual Behavior*) en el que descubrieron una batería de 237 razones por las que hombres y mujeres tenemos relaciones sexuales. El abanico de razones, entre estas las 237 presentadas, incluye de todo: desde la búsqueda de relajación, “*hacer el*

amor me ayuda a dormir”, hasta la búsqueda de diversión “no tenía nada mejor que hacer”.

Buss y Meston realizaron el estudio en dos fases. Primero, preguntaron a más de 400 *personas cuáles eran las razones por las que mantenían relaciones sexuales* y, luego, pidieron a más de 1.500 alumnos de la Universidad de Texas que las clasificasen de más a menos importantes para ellos. Prácticamente la totalidad de las 237 razones fue votada en primer lugar, al menos, por alguno de los estudiantes encuestados.

Algunas de las razones más curiosas que mencionaron fueron: sentirme más cerca de Dios, quitarme el dolor de cabeza, conseguir una promoción, me lo pidieron, quemar calorías, devolver un favor, hacer sentir mejor a mi compañero, curiosidad, hormonas fuera de control, mejorar mis habilidades sexuales, una apuesta, castigo, ser popular, y, así,...

Los psicólogos tejanos identificaron determinados patrones que les permitieron clasificar las 237 razones en cuatro grandes categorías. Tres de estas categorías son razonablemente intuitivas...

- **Físicas:** razones relacionadas con el atractivo físico (“Quiero experimentar placer físico con una persona que me resulta atractiva”,...).
- **Objetivos:** razones relacionadas con la persecución de un fin (“Quiero tener un bebé”,...).
- **Emocionales:** razones relacionadas con los sentimientos (“Quiero demostrar mi amor por mi pareja”,...).

..., pero la cuarta categoría que reconocieron no resulta tan evidente como las anteriores...

- **Confianza:** razones relacionadas con el aumento de la confianza en uno mismo (“Quiero sentirme mejor conmigo mismo”,...).

Esta última categoría aporta un nuevo punto de vista interesante que no se había tenido en consideración hasta el momento. Las relaciones sexuales recurrentes te hacen sentir mejor y aumentan tu dosis de autoestima y **confianza en ti mismo**.

¿Y Qué Tiene que Ver todo esto con el Éxito en los Negocios?

Hay una frase que se le atribuye a *Sofía Loren* que introduce perfectamente este apartado: *“Para salir adelante en profesiones complicadas se necesita mucha fe y **confianza en uno mismo**. Esa es la razón por la que gente con un talento mediocre, pero con una gran energía interior, llega mucho más lejos que otros con más talento”*.

La confianza en uno mismo es una de las características emprendedoras más relevantes. Esta confianza tiene que ver con la consideración que uno tiene sobre sus propias habilidades. **Si la confianza en ti mismo es alta, tendrás el coraje que necesitas para intentar conseguir las cosas que quieres** (harás esa llamada complicada, contarás tu idea a todo el mundo sin miedo a su reacción, buscarás financiación, etc). En caso contrario, te resultará difícil sacar adelante cualquier proyecto.

Aunque hay algunas personas que muestran una gran seguridad en sí mismos de forma natural, ésta es una de las características que se puede trabajar y desarrollar. De hecho, la fórmula es bastante intuitiva: la confianza se va generando con los logros que vas obteniendo. A mayor número de logros, mayor nivel de confianza en uno mismo. A partir de ahí, sólo tienes que elaborar un plan para conseguir un logro detrás de otro. Primero, logros pequeños, y, según vas aumentando tu confianza, te podrás ir fijando metas más ambiciosas. Los puntos básicos de un plan de este estilo podrían ser los siguientes:

1. **Llena tu mente de imágenes positivas.** Busca imágenes que han significado cosas importantes para ti, busca en todo lo que te rodea elementos positivos, alójalos en tu cabeza y deshazte de todo lo que te pueda contaminar. De esta forma, cuando tengas que formar tu actitud ante cualquier hecho, sólo acudirán a tu mente ideas positivas.
2. **Revisa lo que has conseguido a lo largo de tu vida.** Está muy bien fijarse nuevas metas e ir a por ellas, pero sería una locura no revisar todo lo que has logrado hasta la fecha y utilizarlo como punto de partida. Escribe en una hoja todo lo que has logrado a lo largo de tu vida y evalúa tú mismo el nivel de interés que puede tener. No te olvides de reflejar ninguna etapa. Intenta ser tan exhaustivo como te sea posible. Cuando hayas terminado, léelo de principio a fin. Te sorprenderá.
3. **Define claramente dónde quieres llegar.** Es necesario que tengas una gran meta que te sirva de orientación en todo momento. Si te falta esta referencia, es muy probable que realices esfuerzos dispersos que no den los frutos apetecidos.
4. **Entiende cuáles son tus fortalezas.** Debes conocer cuáles son tus fortalezas y debilidades. A diferencia de lo que se ha promulgado tradicionalmente, olvídate de tus debilidades (no es probable que logres mejorarlas mucho) y céntrate en tus fortalezas porque éstas son las que te llevarán adonde te has propuesto llegar.
5. **Adquiere el conocimiento que necesitas para tener éxito.** Ahora que ya sabes dónde quieres llegar, identifica qué tipo de habilidades necesitarás y adquiere tanto nivel de conocimiento específico como estimes oportuno.
6. **Divide tu gran meta en una serie de pequeños objetivos que puedas alcanzar.** Esta técnica evita la frustración y te man-

tiene en movimiento. Haciéndolo de esta forma, alcanzarás logros más fácilmente, reforzarás tu confianza y te prepararás para metas más importantes.

Todos los que tienen éxito en los Negocios muestran una gran confianza en sí mismos. Confianza que alimentan una y otra vez con los diferentes éxitos que van consiguiendo a lo largo del camino.

Enunciado de la Segunda Razón

Vamos adelante con la **Segunda Razón** de mi *Pequeña Teoría*:

*“Si Practicar SEXO te hace sentir mejor y aumenta la **confianza en ti mismo** y si esta **confianza** te da el coraje que necesitas para conseguir lo que quieres y tener éxito en los NEGOCIOS, entonces, practicar SEXO puede disparar tu NEGOCIO”.*

TERCERA RAZÓN: LA IMAGINACIÓN

¿Sabías que...?

La excitación sexual dispara el flujo de sangre que el corazón bombea al cerebro. Más sangre en el cerebro mejora el funcionamiento del mismo y aumenta su rendimiento dentro y fuera de la alcoba. Un cerebro engrasado y funcionando al 100% es la mejor fórmula para impulsar la **imaginación** y generar ideas brillantes.

¿Recuerdas la película de Woody Allen *“Todo lo que usted quiso siempre saber acerca del sexo, pero nunca se atrevió a preguntar”*? Genial, ¿no te parece? En una de sus historias (¿Qué ocurre durante la eyaculación?),

Allen cuenta de una forma muy divertida el nivel de desenfreno que tiene lugar en el cerebro en el momento de la actividad sexual:

“*Tony Randall* y *Burt Reynolds* dirigen la operación desde el centro de mandos del cerebro. Cuando el hombre inicia los juegos eróticos con su pareja, una actividad esquizofrénica se apodera del cerebro que, bajo los mandos de *Randall* y *Reynolds*, se hace con la situación y consigue culminar con éxito la misión”.

Woody Allen nos muestra como un cerebro excitado trabaja a pleno rendimiento, es más productivo y soluciona problemas con **ideas tan imaginativas** como la que *Tony Randall* plantea, desde su puesto de mando, a la *Memoria*: “*¡Auxilio, Memoria! Piensa en partidos de béisbol para evitar la eyaculación precoz*”.

¿Y Qué Tiene que Ver todo esto con el Éxito en los Negocios?

La historia del éxito en los Negocios la escriben aquéllos que tienen la imaginación para generar ideas originales y el valor de llevarlas a cabo. La imaginación es un plus que marca diferencias.

Por supuesto que no estás obligado a tener ideas nuevas constantemente. Se puede desarrollar una exitosa vida emprendedora gestionando correctamente ideas antiguas, pero no cabe duda de que aquéllos que tienen más imaginación van dos cuerpos por delante del resto. Las ideas novedosas y llenas de imaginación, cuando logran implementarse, suelen conseguir doblar o triplicar los resultados de cualquier otra idea.

Afortunadamente, tengo buenas noticias para ti. No hace falta ser el *Julio Verne* de la situación o tener un bolsillo muy grande para desarrollar ideas llenas de imaginación. Basta con que estés constantemente conecta-

do en modo imaginativo, pienses de una forma distinta y seas lo suficientemente valiente como para llevar adelante el resultado de tus reflexiones.

Deja que te cuente el caso de una pequeña historia de éxito en la que la imaginación jugó un papel fundamental. Una pequeña historia de éxito que convirtió en millonario a su promotor.

“En 1975, durante una reunión de amigos en un bar, surgió una de las ideas más absurdamente exitosas que han visto la luz (quizá el hecho de que la reunión fuese en el bar tuvo mucho que ver). *Gary Dahl* y sus amigos estaban discutiendo sobre lo incómodo que resultaba tener que cuidar a una mascota (alimentación, limpieza, etc.) cuando *Gary* tuvo la feliz idea de comentar que la mascota ideal sería una piedra.

A partir de ahí, todos empezaron a dar argumentos para justificar porqué una piedra era mucho mejor opción que un perro, gato, etc. (a veces, el alcohol nos conduce por caminos insospechados). Cuando *Gary* llegó a su casa, se puso manos a la obra y escribió un manual para el cuidado de las piedras. Estas instrucciones estaban llenas de gags y situaciones simpáticas donde trataba a las piedras como auténticas mascotas animadas. Acababa de nacer “**Pet Rock**” (la *Piedra Mascota*).

Gary contrató a un diseñador gráfico para que crease el envase de la mascota, produjo las cajas, se hizo con un buen montón de piedras y empezó a venderlas por Estados Unidos. El invento alcanzó rápidamente una gran repercusión en los medios y, antes de que *Dahl* se pudiese dar cuenta, ya estaba enviando miles y miles de piedras a todos los rincones del país.

Finalmente, llegaron las navidades de 1975 y la combinación explosiva de la locura por las piedras, un precio de 3,95 \$ y la tempo-

rada de ventas terminaron por convertir a Pet Rock en un éxito absoluto y a *Gary Dahl* en un millonario instantáneo”.

Como puedes comprobar, la fuerza de la imaginación es imparable y una buena idea, por absurda que parezca, puede convertir tu negocio en un éxito de la noche al día. Además, si es una idea tan potente como “Pet Rock” es probable que influya, incluso, sobre negocio futuros (¿Ves alguna similitud entre “Pet Rock” y el “Tamagotchi”?).

La idea de la Piedra Mascota es una de las más conocidas porque fue una de las primeras de su estilo, pero si repasas la historia, encontrarás un montón de ideas similares en originalidad e imaginación que han obtenido resultados fantásticos. Algunas de las que más me gustan son:

- **Million Dollar Home Page:** *Alex Tew*, un estudiante de 21 años, tuvo la feliz idea de montar una página en Internet y vender el espacio publicitario de la misma a un dólar el píxel (¿sabes qué dimensión tiene un píxel?). La idea era tan disparatada que enseguida se ganó la atención de los medios en todo el mundo y *Tew* consiguió su millón de dólares. Todavía puedes ver la Página Web en www.milliondollarhomepage.com.
- **Santa Mail:** otra gran idea. Es una página Web que te permite enviar a tus hijos una carta del mismísimo Santa Claus. El secreto del negocio consiste en abrir un apartado de correos en el Polo Norte, construir una Web muy sencilla donde se puedan escribir las cartas y enviarlas a ritmo de miles por año. Esta imaginativa idea ha hecho a *Byron Reese* unos millones más rico con el paso de los años. Puedes consultar su página en www.santamail.org.
- **Antenna Balls:** ¿qué estúpido puede querer colocar una bola con forma de monigote en la antena de su coche? Si tenemos que juzgar por los resultados que ha obtenido la compañía Antenna Balls desde 1998, el mundo debe estar lleno de estúpidos. *Jason Wall*, fundador de la compa-

ña, produce unas 500.000 bolas mensuales para poder hacer frente a las peticiones que recibe. Empezó vendiendo sus adornos en las estaciones de servicio de su región y ya ha cerrado acuerdos de distribución hasta con el todopoderoso Wal-Mart. Visítalos en www.antennaballs.com .

- **Doggles:** ¿Gafas para perros? ¿Te lo puedes creer? Pues será mejor que lo hagas si quieres ver como otra idea llena de imaginación ha cautivado a un gran público y está haciendo un montón de dinero online a través de su Página Web www.doggles.com . Primero fueron las gafas para perros. Con este producto consiguieron el ruido mediático que buscaban y, a partir de ahí, han empezado a desarrollar toda una línea de artículos estrambóticos (sombreros, flotadores, camisetas, gorras,...) que, sin duda, asegurarán el éxito del negocio en el futuro.

Éstas son sólo algunas ideas simpáticas que han hecho que sus propietarios hayan conseguido el éxito en los Negocios. Las ideas imaginativas pueden ser grandes o pequeñas, caras o baratas, fáciles o difíciles de implementar, etc., pero todas coinciden en que son diferentes, te distancian de la competencia, son memorables y todas, todas, te hacen ganar montañas de dinero.

Enunciado de la Tercera Razón

Aquí va la **Tercera Razón** de mi *Pequeña Teoría*:

“Si Practicar SEXO estimula la imaginación y la imaginación ayuda a tener ideas brillantes que logran el éxito en los NEGOCIOS, entonces, practicar SEXO puede disparar tu NEGOCIO”

CUARTA RAZÓN: LA SERENIDAD

¿Sabías que...?

De acuerdo con un estudio publicado por unos científicos escoceses en el *Biological Psychology Journal*, practicar SEXO baja la tensión y reduce el estrés. Estos científicos realizaron un seguimiento de la actividad sexual de 22 hombres y 24 mujeres. El estudio consistía en someter a situaciones complicadas a estos individuos (hablar en público, etc.) y medir como reaccionaba su presión arterial en cada una de ellas.

Los resultados demostraron que aquéllos que mantenían relaciones sexuales frecuentemente reaccionaban con mayor **Serenidad** y control de la situación. El resto de los individuos mostró mayores niveles de ansiedad y dificultades para salir airoso en las distintas situaciones.

Por otro lado, se ha constatado que, después de un orgasmo, experimentamos un profundo sentimiento de desahogo que nos permite relajar nuestros músculos, dormir mucho mejor y enfrentarnos con más garantías de éxito al estrés diario de nuestras vidas profesionales. En definitiva, un cuerpo relajado y sin estrés es el mejor aval para gestionar con **Serenidad** situaciones de ansiedad.

¿Y Qué Tiene que Ver todo esto con el Éxito en los Negocios?

Imagínate la siguiente situación: “Año 1979. Te encuentras en una oficina sentado junto a *Ross Perot*. (Para ponerte en antecedentes, te diré que *Perot* es un empresario americano que se convirtió en multimillonario - entre los 100 hombres más ricos del planeta- después de vender su empresa *Electronic Data Systems* a *General Motors*. Por si fuera poco, se ha

presentado en dos ocasiones como candidato a la presidencia de los Estados Unidos.) Tú eres un joven emprendedor de 24 años que estás lanzando una prometedora compañía. *Ross Perot* te ha llamado para hablar de ella. La está siguiendo desde hace algún tiempo y le gusta lo que haces. En un momento de la reunión te mira fijamente a los ojos y pone encima de la mesa 15 millones de dólares para comprar tu compañía. ¿Qué haces?”

Este es el tipo de situación compleja que puede producir mucha ansiedad. Las personas que tienen éxito en los negocios se enfrentan a situaciones más o menos similares a ésta y lo hacen siempre con una actitud serena.

Recuerda que estás delante de un empresario de éxito. Te ha ofrecido 15 millones de dólares por tu compañía y espera tu reacción. Bueno, si pierdes los nervios, te dejas llevar por el calor del momento, la cantidad de dinero te hace perder la cabeza y la angustia de la situación resulta insostenible, es muy probable que “*cojas el dinero y corras*”. De esa forma, habrás hecho una caja de 15 millones de dólares y habrás dado carpetazo a un capítulo rentable pero estresante.

Si, por el contrario, demuestras una gran **Serenidad**, has sido capaz de tener una visión clara sobre el futuro de tu compañía y has decidido permanecer unido a él, estarás dejando pasar la bonita oportunidad de hacerte con 15 millones de dólares, pero, a cambio, conseguirás construir un imperio más allá de cualquier límite imaginable tal y como hizo *Bill Gates* cuando dijo que NO a la propuesta de *Ross Perot*.

Bill Gates permaneció sereno, consiguió controlar su estrés pese a la suculenta oferta y tomó la mejor decisión posible. La Serenidad es uno de los rasgos típicos de los emprendedores que tienen éxito en los negocios. Si *Gates* no hubiese gestionado correctamente el estrés del momento, es probable que Microsoft fuese algo diferente hoy en día.

Quizá, no tengas la oportunidad (o sí) de enfrentarte a situaciones similares a la anterior, pero lo que es seguro es que, de una forma u otra, si estás metido en el mundo de los negocios, tendrás que manejar situaciones estresantes de todo tipo. A lo mejor alguna de las que te reflejo a continuación te resulta familiar:

1. Tu mejor empleado te comunica que ha recibido una oferta increíble y dejará la compañía en un par de semanas para unirse a la competencia. ¿Qué harías?
2. Estás presentando una propuesta de colaboración a un importante cliente potencial. De repente, se estropea el ordenador y no puedes presentar las diapositivas que habías preparado. ¿Qué harías?
3. Recibes una carta en la que el cliente que totaliza el 40% de tus ingresos te agradece los servicios prestados durante los últimos tiempos y te comunica que ha decidido dejar de utilizar tus servicios. ¿Qué harías?
4. Estás peleando con tu competencia para intentar ganar uno de los clientes más interesantes del mercado. Recibes una llamada del cliente. Te dice que le gusta mucho tu oferta y que, sin duda, se quedaría con ella si no fuese porque el competidor B ha ofertado un precio un 25 % inferior. ¿Qué harías?
5. Uno de tus proveedores más importantes te ha informado que cortará tu línea de crédito en un par de semanas. Te encuentras en medio de un proyecto importante y este proveedor es crítico para la finalización del mismo. ¿Qué harías?

Complicaciones parecidas a las anteriores se dan constantemente en el mundo de los negocios. La decisión que puedas tomar en cada uno de los

casos es importante, pero lo es mucho más la capacidad de enfrentarte a ellos con **Serenidad** y sin perder los papeles.

Te voy a contar un pequeño secreto. Si eres capaz de sumarle a tu **Serenidad** una cierta metodología, multiplicarás por “**n**” tu capacidad para tomar decisiones acertadas en situaciones estresantes. Déjame que te apunte algunos elementos que podrían formar parte de esa metodología:

- **La Preparación:** prepárate para lo inesperado. Ten siempre alguna alternativa en la recámara que cubra los distintos escenarios posibles.
- **El Tiempo:** calibra el tiempo del que dispones. El tiempo te va a marcar la velocidad de actuación. Ten presente que la mejor decisión no es la mejor decisión en términos absolutos, sino la mejor decisión en función del tiempo del que dispones.
- **La Comprensión:** entiende perfectamente la situación a la que te estás enfrentando. Si crees que te falta información, intenta hacerte con ella.
- **Las Alternativas:** si las has preparado con anterioridad, ya tienes parte del trabajo adelantado. Si no tienes nada en la recámara, trabaja con rapidez y analiza las ventajas e inconvenientes de cada una de ellas.
- **La Decisión:** los que tienen éxito en los negocios toman decisiones. Es una parte fundamental del juego. Actúa, toma la decisión que estimes oportuna y ponla en funcionamiento.

La metodología puede serte de gran ayuda a la hora de darle un poco de sentido al proceso de tomar decisiones en situaciones de estrés. Pero no te confundas, de nada te servirá si no tienes la **Serenidad** de analizar la situación con tranquilidad y entender que es el momento de aplicar el método.

No conocemos con certeza el nivel de actividad sexual de *Bill Gates* en el momento de su decisión (aunque podemos asumir que sería saludable), pero de lo que no tenemos duda es de la *Serenidad* con la que escuchó a *Ross Perot* y dijo NO a su oferta.

Enunciado de la Cuarta Razón

Es el momento de enunciar la **Cuarta Razón** de mi *Pequeña Teoría*:

*“Si Practicar SEXO te proporciona relax y te permite enfrentarte con **Serenidad** a las distintas situaciones que se te pueden plantear y la **Serenidad** es una de las características que hace posible que las personas de éxito tomen las decisiones correctas para sus NEGOCIOS, entonces, practicar SEXO puede disparar tu NEGOCIO”*

QUINTA RAZÓN: LA ENERGÍA

¿Sabías que...?

Treinta minutos de SEXO te ayudan a quemar alrededor de 80-100 calorías. Y que 100 calorías son, más o menos, lo que tu cuerpo consume en una carrera de 1 kilómetro. A partir de esta relación, puedes establecer las correspondencias que te parezcan más oportunas. Por ejemplo:

Tipología	Frecuencia	Calorías anuales	Kilómetros
Despistado	Una vez por mes	1.200 Calorías	12 Km.
Españolito medio	Una vez por semana	5.200 Calorías	52 Km.
Español Máquina	Dos veces por semana	10.400 Calorías	104 Km.
Cubano	Tres veces por semana	15.600 Calorías	156 Km.
Marciano	¡No me lo puedo Creer!	†*x@#†~*~*~*!!@	¿ Iron Man?

En definitiva, el SEXO es una manera mucho más divertida de practicar deporte. Con la ventaja adicional de que puedes hacerlo todos los días aunque llueva, truene o caigan chuzos de punta.

Además, hacer el amor mejora la salud de tu corazón. Durante la actividad sexual, el cerebro enloquece y empieza a enviar órdenes al corazón para que bombee hasta tres veces más rápido que en circunstancias normales. De esta forma, aumenta el suministro de sangre a todo el cuerpo, en especial a los órganos sexuales. Se ha comprobado (*“Journal of Epidemiology and Community Health”*) que los hombres que realizan este ejercicio cardiaco dos o más veces por semana tienen la mitad de probabilidades de sufrir un ataque al corazón que los que lo practican con menor frecuencia.

Pero, como en la televenta de la televisión, todavía hay más. Un alto nivel de actividad sexual estimula el sistema inmunológico, aumentando tu protección contra las enfermedades; reduce la cantidad de colesterol malo, disminuyendo el riesgo de enfermedades del corazón y derrames cerebrales; y, por si fuera poco, aumenta tu expectativa de vida (algunos estudios estadísticos dicen que un número de orgasmos anuales superior a 100 pueden incrementar tu esperanza de vida en 3 o más años). Si estos estudios son correctos, ya hemos encontrado la fórmula de la *vida eterna*.

Como conclusión, te puedes quedar con la idea de que practicar SEXO es bueno para tu salud, mantiene tu cuerpo en un estado vigoroso y te suministra toda la **Energía** que necesitas para afrontar el trabajo duro, ser más productivo y alcanzar mejores resultados.

¿Y Qué Tiene que Ver todo esto con el Éxito en los Negocios?

Pues mucho, porque uno de los rasgos más característicos de las personas que tienen éxito en los NEGOCIOS es la enorme dosis de Energía que demuestran. Energía que les permite enfrentarse al trabajo duro sin miedo y entender que, precisamente ésta, es una de las claves, sí o sí, del éxito. Mira lo que dicen algunos de estos personajes sobre el trabajo duro y su relación directa con el éxito:

- **J.C. Penney** (fundador de una de las cadenas de grandes almacenes más importantes de Estados Unidos): *“A menos que estés dispuesto a trabajar por encima de la media, no estarás preparado para llegar a la cima”*.
- **Lakshmi Mittal** (presidente de Mittal Steel Company –la mayor productora de acero a nivel mundial): *“Hoy en día, mucha gente trabaja duro, por eso tienes que asegurarte de que tú trabajas más duro todavía y dedicarte en cuerpo y alma a lo que haces y a lo que quieres conseguir”*.
- **Roman Abramovich** (presidente del Chelsea Football Club y uno de los grandes oligarcas rusos): *“No tengo sueños napoleónicos, sólo trabajo duro y soy práctico”*.
- **Jim Cramer** (millonario, antiguo gestor de Hedge Funds y famoso presentador de la TV americana): *“Ojalá creciese en los árboles, pero tienes que trabajar muy duro para ganar dinero”*
- **Calvin Klein** (uno de los diseñadores de moda de mayor prestigio): *“Cuando empecé a trabajar, apenas aparecía por casa. Estaba muy concentrado en trabajar duro”*.
- **Brian Tracy** (presidente de Brian Tracy Internacional –una compañía de recursos humanos con presencia en medio mundo): *“Tienes que*

realizar mucho trabajo que nadie ve para terminar consiguiendo algo que merezca la pena”.

- **Charles M. Schwab** (uno de los magnates del acero más importantes del mundo de principios del siglo XX): *“Trabajar duro es la mejor inversión que puede realizar un hombre”.*
- **Oprah Winfrey** (presentadora, productora de TV y millonaria): *“El gran secreto de la vida es que no hay un gran secreto. Cualquiera que sea tu meta, puedes conseguirla si estás dispuesto a trabajar duro por ella”.*
- **Arnold Schwarzenegger** (actor, hombre de negocios y gobernador de California): *“Si trabajas duro y aceptas las reglas, este país esta lleno de oportunidades. Puedes conseguir cualquier cosa”.*
- **Charles Lazarus** (fundador de Toys R Us): *“El trabajo duro es la clave del éxito, por lo tanto, trabaja con dedicación en todos los proyectos en los que estés involucrado”.*

Los emprendedores de éxito tienen una **Energía** a prueba de bomba que les permite trabajar tan duro como haga falta. Se levantan pronto, se acuestan tarde y nunca ponen pegas. Saben que trabajar duro es el único camino para lograr el éxito en sus negocios.

Enunciado de la Quinta Razón

Ya tengo todos los elementos para intentar formular la **Quinta Razón** de mi *Pequeña Teoría*:

*“Si Practicar SEXO suministra dosis adicionales de **Energía** y esa **Energía** es la que hace que los emprendedores puedan trabajar tan duro como sea necesario para conseguir el éxito en sus negocios, entonces, practicar SEXO puede disparar tu NEGOCIO”*

Sexta Razón: Relaciones Sociales

¿Sabías que...?

Hay una hormona que se conoce como *la Hormona del Amor*. Es la Oxitocina y se libera en la sangre gracias, entre otros factores, a la estimulación sexual.

Según un estudio realizado por *Rebecca Turner* y su equipo en la *University of California* (San Francisco), esta hormona puede influir en la formación de relaciones sociales.

Los investigadores de la Universidad de California trabajaron con un grupo de 26 mujeres no lactantes con edades entre 23 y 35 años. Se les pidió que revivieran una relación pasada que les evocase una sensación positiva y otra que llevase asociado un sentimiento negativo. El momento se reforzó con un masaje en cuello y hombros para facilitar el aumento de Oxitocina en el cuerpo. Se tomaron muestras de sangre antes, durante y después de las pruebas con el fin de comprobar los cambios en el nivel de la hormona.

En término medio, los resultados obtenidos no fueron espectaculares, pero lo que llamó la atención a los investigadores fueron las grandes diferencias que había entre las distintas mujeres. Este hecho les animó a profundizar en las características actuales de sus relaciones sociales.

Finalmente, encontraron diferencias relevantes entre los niveles de Oxitocina de las mujeres que reportaban mayor seguridad en sus relaciones sociales (niveles elevados de Oxitocina) y el de las mujeres que declaraban inseguridad y complicaciones en su forma de relacionarse.

Otros estudios realizados en la misma línea que el anterior parecen reforzar la conclusión de que la Oxitocina reduce el miedo (probablemen-

te al inhibir la amígdala –posible responsable de nuestra respuesta al miedo) actuando como un potenciador de nuestro comportamiento social.

Como conclusión, una saludable vida sexual plena de Oxitocina nos coloca en mejor situación para aumentar y mejorar el nivel de nuestras Relaciones Sociales.

¿Y Qué Tiene que Ver todo esto con el Éxito en los Negocios?

Todo. Los negocios se hacen entre personas. Si eres sociable y conoces a más personas, tienes más opciones de vender tu producto, servicio, compañía o imagen personal. Es decir, conocer gente es un buen negocio. Además, tus nuevos contactos llevan aparejados, a su vez, todos sus contactos, por lo que la red aumenta y con ellas tus posibilidades de éxito. En eso consisten las Relaciones Sociales (Networking)

¿Conoces la teoría de los 6 grados de separación? Se trata de una teoría interesante que está en la esencia de las relaciones sociales. El primero en formular dicha teoría fue el escritor húngaro *Frigies Karinthy*. Su propuesta intentaba demostrar que, a través de una determinada cadena de conocidos, se puede contactar con cualquier persona del mundo. El argumento era sencillo. Cada persona tiene un número de conocidos que, a su vez, tienen un número de conocidos que, a su vez, tienen..., y, así, hasta que, a través de esta cadena de conocidos, se pueda conectar a toda la población mundial.

Se hicieron varios intentos para probar la teoría. Quizá, el más famoso es el que llevó a cabo el psicólogo americano *Stanley Milgram* en 1967. Éste desarrolló su razonamiento en un artículo llamado “*El Problema del Mundo Pequeño*” en la revista científica *Psychology Today*. La base del argumento se apoyaba en la idea de imaginar el mundo como una

gran red social donde todos sus elementos están conectados. En ese contexto, el psicólogo americano intentó cuantificar el número medio de conexiones que se necesita para conectar dos personas.

Stanley Milgran seleccionó al azar una serie de personas por todo el territorio estadounidense. Éstos tenían que hacer llegar una carta a un extraño situado en la ciudad de Boston. Los únicos datos que se les proporcionaron fueron el nombre, ocupación y zona aproximada de residencia.

A partir de ahí, se les dijo que echasen mano de sus contactos directos y que le pidieran a aquella persona de su círculo que tuviese más probabilidad de hacer llegar la carta que repitiese la misma operación, también, con sus contactos directos y así, sucesivamente hasta conseguir que la carta llegase al punto de referencia indicado.

Aunque muchas se perdieron por el camino, las cartas empezaron a llegar a su destinatario final al poco tiempo de empezar el experimento. El número de eslabones utilizados para alcanzar su objetivo final oscilaba entre 2-3 contactos en los casos más directos y 10-11 en los menos inmediatos. En cualquier caso, el número promedio de enlaces se movió alrededor de 6 personas (de ahí el nombre de los “6 Grados de separación”). Este hecho llevó a los investigadores a afirmar que la distancia social entre dos americanos era de cinco intermediarios y 6 enlaces (las conexiones entre los 5 intermediarios y la primera y última persona).

El experimento de *Stanley Milgram* ha recibido críticas de todo tipo: el proceso de selección de los primeros remitentes, el porcentaje de paquetes que, finalmente, alcanzó su destino, etc. De todas formas y más allá de cualquier crítica que se le pueda hacer al experimento, lo cierto es que las cartas llegaron. Que se quedaron algunas por el camino... ¡Qué más da! Aunque sólo hubiese llegado una, ya sería suficiente demostración del poder de los contactos.

No sé si necesitas exactamente 5 intermediarios y 6 enlaces para contactar con todo el mundo, o si no es posible llegar a todas partes porque hay algunas barreras que pueden ser insalvables, pero, como te he dicho antes, no es relevante. Lo que es realmente relevante es la fuerza de los contactos. Cuantos más contactos tienes y de mayor calidad, tus probabilidades de llegar a mucha más gente o a aquellas personas que realmente te interesan (directa o indirectamente) aumentan de forma exponencial y con ellas la posibilidad de vender tu mensaje. ¿Puedes imaginarte lo que puede suponer tener a toda esa gente hablando de ti, recomendando tus productos,...?

Sin duda que es una gran oportunidad, pero resulta fundamental entender todas las alternativas que te ofrecen las Relaciones Sociales (Networking) con el fin de aprovechar sus posibilidades. Entre otras, el Networking te permite:

- **Atraer nuevos clientes.** Este es uno de los beneficios obvios de las relaciones sociales. Cuanta más gente conoces, a más puedes convencer para que compren tus productos o servicios.
- **Conseguir referencias.** Es muy probable que tu grupo de conocidos te pueda poner en contacto con aquellas personas de su esfera de influencia que tienen una necesidad relacionada con los productos que tú ofertas.
- **Mantener la relación con tus clientes.** El primer paso de cualquier estrategia de desarrollo pasa por no perder la base de clientes con la que cuentas. Una buena política de Networking conseguirá que estreches más los lazos con tus clientes actuales y evitará fugas no deseadas.
- **Ganar más notoriedad a través del boca a boca (Word Of Mouth):** la publicidad gratuita que recibes cuando alguien habla

de ti a sus contactos es impagable, te aporta credibilidad y te ayuda a construir tu imagen de marca.

- **Construir grandes equipos de trabajo.** Las referencias personales que te facilitan aquéllos que están próximos a ti suelen ser las que mejor resultado dan a la hora de incorporar profesionales a tu equipo de trabajo.
- **Establecer alianzas.** Si sabes formular las preguntas adecuadas y escuchas correctamente a la gente con la que te relacionas, descubrirás una fuente inagotable de posibles colaboraciones. Identifica a aquellas organizaciones que pueden ser complementarias de tus productos y servicios e intenta cerrar acuerdos donde os podáis beneficiar ambos.
- **Hacerte con información valiosa.** Presta atención a lo que te rodea, escucha a todo el mundo (especialmente a los que tienen menos que ver contigo: distintas edades, distintos negocios, distintas aficiones,...) y apunta todas las ideas interesantes. Es muy posible que te hagas con un material extraordinario que puedas aplicar en el desarrollo de tu Negocio.
- **Formar un grupo de Mentores.** Identifica a aquellas personas con un talento o experiencia especial que te puedan aportar, asesorar y actuar como consejeros contigo y con tu negocio. Es normal que otros vean lo que tú no eres capaz de ver.

En definitiva, por estos o por otros motivos, todos los que tienen éxito en los negocios son grandes networkers (maestros de las relaciones sociales). Personas que se preocupan por generar contactos, por alimentarlos y por desarrollarlos. Sus tarjeteros son impresionantes, pero lo es mucho más la relación sincera en dos direcciones que han ido construyendo con los dueños de las tarjetas.

Enunciado de la Sexta Razón

La **Sexta Razón** de mi *Pequeña Teoría* dice así:

*“Si Practicar SEXO aumenta los niveles de Oxitocina (hormona del amor) y mejora tu predisposición a las **relaciones sociales**, y las **relaciones sociales** (Networking) te hacen más fácil promover tus productos o servicios y tener éxito en los negocios, entonces, practicar SEXO puede disparar tu NEGOCIO”.*

SEPTIMA RAZÓN: LA PERSEVERANCIA

¿Sabías que...?

“No, hoy no, cariño, tengo dolor de cabeza”, ese clásico mundial que tantas noches de placer ha arruinado, ya no tiene ninguna validez. Curioso, ¿no te parece?

Pues, efectivamente, la próxima vez que recibas esta excusa lo único que tienes que hacer es comunicar a tu pareja que con la actividad sexual se libera una hormona llamada Oxitocina (vuelve a salir) que incrementa los niveles de Endorfinas y reduce la sensación de dolor. Si después de esta palabrería científica, no te has cargado el glamour del momento, todavía puedes salvar la noche.

Las Endorfinas son neurotransmisores opioides producidos por la glándula pituitaria y el hipotálamo. Provoca unos efectos analgésicos y de bienestar similares a los de la morfina. Este narcótico corporal actúa mitigando el efecto del dolor.

En un estudio publicado en *el Bulletin of Experimental Biology Medicine*, se hizo inhalar Oxitocina a 48 voluntarios. Después, pincharon

sus dedos para medir la resistencia al dolor. Los resultados demostraron que los sujetos sometidos a la prueba redujeron su umbral del dolor en más de un 50%.

La gran conclusión de estos estudios es que una vida sexual activa produce los elementos naturales adecuados para poder soportar con mayor facilidad el dolor físico y emocional. La disminución del umbral del dolor te da la resistencia necesaria para soportar mejor los momentos malos y la energía imprescindible para seguir perseverando e intentarlo una y otra vez.

¿Y Qué Tiene que Ver todo esto con el Éxito en los Negocios?

¿No has escuchado alguna vez que las personas que tienen éxito en los Negocios no abandonan jamás? Pues, créeme, es cierto. No abandonan nunca porque creen que sólo pierden cuando dejan de jugar. Los emprendedores de éxito **perseveran** en lo que hacen mientras que los demás renuncian cuando están a punto de conseguirlo.

Jack Dempsey (boxeador americano campeón mundial de los pesos pesados entre 1919 y 1926) decía que *“un campeón se levantaba incluso cuando no podía”*. Así son los que tienen éxito en los negocios, campeones: trabajan en condiciones desfavorables, no se dejan intimidar por los obstáculos, no les desaniman los momentos malos y, cuando caen, se levantan una y otra vez para intentarlo de nuevo, y nunca, nunca, abandonan.

Déjame que te cuente una historia que ha servido de inspiración a muchos de los grandes emprendedores de nuestros tiempos:

“En 1930, *Harland Sanders* empezó a servir comidas a los viajeros que paraban en su estación de servicio en Corbin (Kentucky). La po-

pularidad de sus recetas de pollo fue creciendo con el tiempo y tuvo que mudarse a un motel cercano de mayores dimensiones. Durante los años siguientes, perfeccionó su manera de cocinar y, en 1935, el gobernador del estado le otorgó el título honorífico de Coronel. A partir de ese momento, se haría llamar *Coronel Sanders* y vestiría siempre al estilo sureño. En 1956, con la construcción de la autopista interestatal 75, el *Coronel Sanders* vio como descendía el tráfico de clientes hasta tal punto que, poco tiempo después, tuvo que cerrar su negocio. Por aquel entonces, el Coronel cumplía 65 años y tenía que empezar todo de nuevo. Convencido de la calidad de sus recetas, visitó restaurante por restaurante haciendo demostraciones a dueños y empleados. Cuenta la leyenda que tuvo que recibir **1.009 rechazos** antes de poder vender la primera franquicia de *Kentucky Fried Chicken*. En 1964, El *Coronel Sanders* vendió la compañía a un grupo de inversores locales. Hoy, *KFC* está presente en más de 100 países con más de 15.000 establecimientos”.

Sin duda, la historia del *Coronel Sanders* es una historia de **perseverancia** y lucha contra la adversidad. Sus más de 65 años y las 1.000 negativas recibidas no fueron suficiente obstáculo para desanimarle. Perseveró y, por fin, alcanzó su meta.

La **Perseverancia** es una de las características más relevantes de las personas que tienen éxito en los negocios. Éstas son más perseverantes que el resto de los mortales porque no se dejan influir por los momentos difíciles. Los fracasos no les aterran. Si fallan, simplemente, lo intentan otra vez. Aquí, tienes algunas de las recetas que puedes utilizar para combatir el fracaso con el mismo éxito que ellos:

- **Acepta el Fracaso:** el fracaso está presente en la vida de todo el mundo. De poco sirve evitarlo porque, antes o después, te tropezar-

rás con él. Acéptalo y gestiónalo de forma positiva: si el trabajo ha fracasado, revísalo, arregla lo que corresponda y termínalo de nuevo. Así hasta que consigas tus objetivos. Si, por la razón que sea, no es posible, inicia otro proyecto.

- ***Acércate al éxito con cada fracaso:*** si asumes que el camino que conduce al éxito no está tan iluminado como te gustaría, hay veces que tendrás que probar, fallar y corregir para seguir avanzando.
- ***Piensa en el fracaso como parte del proceso de aprendizaje:*** utiliza lo que has aprendido para entender cuál fue el error, cómo se podía haber evitado y qué puedes mejorar en la próxima ocasión. Si haces las cosas de forma diferente, tendrás resultados diferentes.
- ***Actúa ahora:*** si el *Miedo al Fracaso* te paraliza, lo primero que tienes que hacer es actuar y actuar pronto. Al principio, no será fácil (ningún inicio lo es). Fíjate objetivos realistas y comienza a andar. Según avanzas, irás adquiriendo nuevos conocimientos y ampliando tu experiencia. Al cabo de un tiempo, te sentirás cómodo y lo harás sin dificultades.
- ***Métete presión positiva:*** comparte tus objetivos con alguien a quien respetes y márcate unas fechas. Quizá, te resulte más fácil seguir tu plan si tiene objetivos concretos, fechas concretas y lo conoce alguien de tu confianza. En ocasiones, nos cuesta más traicionar a otros que a nosotros mismos.
- ***Calcula el coste de oportunidad:*** pese a lo que muchos creen, no actuar tiene un coste. Se le conoce, tradicionalmente, como *coste de oportunidad* y coincide con los beneficios que podrías haber generado si no hubieses dejado pasar las oportunidades que has tenido.

- **Busca oportunidades en el fracaso:** piensa de manera creativa e intenta sacarle partido a los fracasos. La historia de las hojas autoadhesivas Post-It es un magnífico ejemplo: en realidad, los investigadores que desarrollaron este producto estaban buscando un pegamento potente, sin embargo, fracasaron y el resultado fue un adhesivo con poca fijación al que no encontraron ningún uso en su momento. Años más tarde, se convirtió en uno de los productos estrella de la compañía 3M.
- **Cree en ti:** está en tu mano. Puedes decidir ser extremadamente duro contigo mismo o darte toda la confianza que necesitas. Si crees, actúas. Cuando dejas de creer, te paralizas. Si no lo haces tú, ¿por qué piensas que otro debería hacerlo?

Tu capacidad para intentarlo una y otra vez puntúa muy alto en el grupo de características necesarias para los emprendedores de éxito. Seguramente, con alguno de los elementos que te he comentado y unas dosis razonables de Endorfinas serás lo suficientemente perseverante como para conseguir lo que te propongas.

Enunciado de la Séptima Razón

Vamos con la **Séptima y última Razón** de mi *Pequeña Teoría*:

*“Si Practicar SEXO aumenta los niveles de Endorfinas, incrementando tu resistencia a los malos momentos, y una mayor resistencia a los malos momentos te permite **perseverar** en tu objetivo y alcanzar el éxito en los NEGOCIOS, entonces, practicar SEXO puede disparar tu NEGOCIO”.*

HASTA AQUÍ HEMOS LLEGADO

Bueno, hasta ahora, se sabía que hacer el amor tiene una serie de efectos positivos sobre la salud y la mente de todos los que lo practican. Efectos tan saludables como...

- Reducir el riesgo de ataque al corazón
- Coger menos resfriados
- Mejorar la memoria
- Tener una dentadura más saludable
- Controlar mejor la vejiga
- Fortalecer las nalgas
- Disminuir el riesgo de cáncer de próstata
- Facilitar la digestión
- Aliviar los dolores menstruales
- Sentirte más joven
- Desarrollar el sentido del olfato
- ...
- ¡Ah... y pasarlo bien!

A partir de este momento, podemos decir que hacer el amor, también, te ayuda a disparar tu negocio y a hacerlo crecer hasta donde tú quieras llevarlo. ¿Todavía te quedan dudas? Recuerda las “**7 Razones por las que el SEXO dispara tu NEGOCIO**”:

“Si el SEXO...

1. *...aumenta el **Deseo** y el **Deseo** es un rasgo característico de las personas que tienen éxito en los NEGOCIOS, entonces,...*
2. *... te hace sentir mejor y aumenta la **Confianza en ti mismo** y si esta **Confianza** te da el coraje que necesitas para conseguir lo que quieres y tener éxito en los NEGOCIOS, entonces,...*

3. ... estimula la **Imaginación** y la **Imaginación** ayuda a tener ideas brillantes que alcanzan el éxito en los NEGOCIOS, entonces,...
4. ...te proporciona relax y te permite enfrentarte con **Serenidad** a las distintas situaciones que se te pueden plantear y la **Serenidad** es una de las características que hace posible que las personas de éxito tomen las decisiones correctas para sus NEGOCIOS, entonces,...
5. ... suministra dosis adicionales de **Energía** y esa **Energía** es la que hace que los emprendedores puedan trabajar tan duro como sea necesario para conseguir el éxito en sus negocios, entonces,...
6. ...aumenta los niveles de Oxitocina (hormona del amor) y mejora tu predisposición a las **Relaciones Sociales**, y las **Relaciones Sociales** (Networking) te hacen más fácil promover tus productos o servicios y tener éxito en los negocios, entonces,...
7. ... aumenta los niveles de Endorfinas, incrementando tu resistencia a los malos momentos, y una mayor resistencia a los malos momentos te permite **Perseverar** en tu objetivo y alcanzar el éxito en los NEGOCIOS, entonces,...

...el SEXO puede disparar tu NEGOCIO”.

Éste puede ser el resumen de mi *Pequeña Teoría*, pero, al contrario de lo que pueda parecer, mi *Pequeña Teoría* no persigue, única y exclusivamente, demostrar los vínculos más o menos simpáticos que ligan SEXO y éxito en los NEGOCIOS, mi *Pequeña Teoría* es una excusa para invitarte a disfrutar de todo lo que haces.

Si prestas atención a lo que aquí te he contado y disfrutas y te diviertes con todo lo que emprendes, es muy probable que tus resultados

sean magníficos y consigas un gran éxito en el mundo de los NEGOCIOS o en cualquier otro entorno. Si no es así, ¿qué es lo peor que te puede pasar...? ¿...que hayas incrementado el nivel de tu actividad sexual? Fantástico, facturarás lo mismo pero con una sonrisa de oreja a oreja.

¡Bon Voyage!

Salvador Figueros

www.SalvadorFigueros.com

¡Ah! No dudes en enviar este e-book a todos a los que les pueda interesar y, si te apetece dejar algún comentario al respecto, sólo tienes que entrar en mi Blog www.SalvadorFigueros.com , buscar el post “**7 Razones por las que el SEXO puede disparar tu NEGOCIO**” y escribir lo que te apetezca.

Nota sobre derechos: © Salvador Figueros. Se permite la reproducción total o parcial (sin modificaciones de texto) de este e-book siempre que se reflejen los siguientes datos del autor:

Salvador Figueros

www.SalvadorFigueros.com