

Tu vida

tu **mejor** negocio



Salvador Alva

Tu vida  
tu mejor negocio



MÉXICO D.F.    MONTERREY    BOGOTÁ  
MADRID    BARCELONA    BUENOS AIRES  
LONDRES    NUEVA YORK    SAN FRANCISCO    SHANGHÁI

Colección Acción Empresarial de LID Editorial Mexicana  
Homero 109, 1405, Colonia Chapultepec Morales, México DF 11570  
Tel. +52 (55) 5255-4883  
mexico@lideditorial.com – LIDEDITORIAL.COM

A member of: **BPR**   
**Business Publishers Roundtable.com**

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del *copyright*. Reservados todos los derechos, incluido el derecho de venta, alquiler, préstamo o cualquier otra forma de cesión del uso del ejemplar.

© Salvador Alva, 2016  
© LID Editorial Mexicana, 2016

Impreso en México  
ISBN 978-607-9380-36-6  
Diseño portada: Estrella Ríos  
Fotografía de portada: © Leeser / Dreamstime.com  
Diseño interiores: produccioneditorial.com  
Desarrollo de aplicación: AppsFactory Center México  
+52 (442) 234.29.30  
www.appsfactory.pro

Segunda edición: enero de 2016

Estoy por acabar tu libro, llenando los formatos que propones. Me encantó el ejercicio. Nunca hubiera pensado que las técnicas y habilidades directivas se aplicasen tan bien a la formulación de un plan de vida.

Jesús M. Montemayor

¡Salvador! Estoy encantada leyendo tu libro.

Tere Church

Tú has sido el guía de muchos de nosotros, te hemos aprendido mucho, y el que ahora estés iluminando a otros con este libro, no es casualidad.

Eduardo Marcos

Ya leí tu libro y es definitivamente muy enriquecedor, una gran herramienta para prácticamente cualquier persona.

Mauricio Guerra

Es un libro de gran sencillez y valor, como suelen ser las cosas importantes y más bellas de la vida, las personas que trascienden... el ser feliz.

Mario M. Maqueo

Voy en la página 46 y ¡qué bárbaro! Normalmente subrayo todo lo importante y prácticamente tengo todo subrayado. Me haces pensar.

Manuel Rivero

Ya lo leí detenidamente dos veces y se lo pasé a mis hijos para que también lo gocen y aprendan de tus experiencias. Me gustó mucho. Me hubiera encantado leerlo hace 30 años.

Arturo Fernández

Lo considero ¡el mejor libro que he leído en mi vida! Con un contenido tan claro y lleno de sabiduría para ser feliz, definitivamente me ha cambiado la vida.

Fernando García Sada

Un documento esclarecedor, saca a flor de piel verdades que muchos nos negamos a aceptar.

Jorge Pérez Rubio

Lo que más me gustó de todo es saber que la felicidad es una decisión de vida.

Pamela Esteinou

El libro me pareció excelente, sobre todo la importancia de encontrar nuestro propósito en la vida y planear a partir de ello en lo laboral y personal.

Fidencio

Realmente me gustó tu libro, valoro mucho la claridad de la información y la propuesta tan práctica para aplicarla.

Zarina

Ya lo leí todo y lo encontré muy valioso, especialmente para mis hijos. Mi ejemplar está circulando por toda la familia.

Gabriel Oropeza

Estoy saboreando el libro, voy poco a poco, lo leo y releo para asimilarlo y poder hacer el plan para el resto de mi vida.

Lisette Behar

Es una herramienta simple pero muy poderosa, compré quince libros para regalarlos a mi equipo gerencial.

José Carlos Chávez

Al leer las primeras cincuenta páginas me di cuenta del valor del contenido, este libro plantea que al hacer un plan de vida se corre el riesgo de alcanzar todos tus sueños.

Xavier Báez

Voy a la mitad de tu libro y me está gustando mucho, ¡felicidades, está genial!

Álvaro Barrera

He terminado de estudiar tu libro hace unos minutos y te doy las gracias, ha sido inspirador y el mejor regalo en muchos años.

José Luis Rueda Flores

He leído con mucho detenimiento tu libro y lo encuentro muy interesante para todas las edades e ideal para el mundo actual, creo que su enfoque nos ayudará a reflexionar y a planear el futuro.

Federico Sada Quiroz

# Índice

1. Punto de partida.....	9
2. Nuestro lugar en el universo.....	21
3. Por qué un plan de vida.....	35
4. Modelo estratégico para elaborar un plan de vida.....	61
5. Creando una visión.....	79
6. Tener o ser: he ahí el dilema.....	93
7. ¿Qué me hace feliz? Definiendo mis ventajas competitivas	107
8. Mis valores gobernantes.....	119
9. Estrategias: plan de vida.....	133
10. Plan de acción, conviértelo en realidad.....	141
11. Disfrútalo desde hoy.....	153
12. Algo para recordar.....	163
Anexo.....	179







## Punto de partida

---

**LA FELICIDAD  
ES UN TRAYECTO,  
NO UN DESTINO.**

Anónimo



**¿DE DÓNDE** venimos? ¿Hacia dónde vamos? ¿Cuál es nuestra razón de existir? Las respuestas quedan en el aire y la gente sigue muriendo sin lograr descifrar el misterio de la vida humana.

En una ocasión le preguntaron al Dalai Lama qué le sorprendía más de la humanidad y él respondió: «Los hombres [...] porque pierden la salud para ganar dinero, después pierden el dinero para recuperar la salud, y porque al pensar ansiosamente en el futuro no disfrutaban el presente, por lo que no viven ni el presente ni el futuro. Y viven como si no tuviesen que morir nunca [...] y mueren como si nunca hubieran vivido».

En estos tiempos hemos logrado multiplicar nuestras posesiones materiales, pero hemos minimizado nuestros valores; hablamos mucho, pero tenemos poco tiempo para amar; gastamos más y gozamos menos. Nuestras casas son más grandes, pero las familias son más pequeñas; la medicina es más avanzada pero tenemos más problemas de salud; tenemos más compromisos y menos tiempo para cumplirlos. Logramos llegar a la Luna, pero nos falta seguridad para cruzar nuestras calles.

Los ingresos de las familias se incrementan porque ambos padres trabajan, pero los divorcios aumentan. Tenemos casas más bonitas, pero hogares más disfuncionales. En fin, hemos conquistado

el mundo y el espacio, pero no nuestro ser interior, nuestros pensamientos y lo que queremos hacer de nosotros mismos.

¿Qué se tiene que hacer para dar contexto, propósito y sentido a la vida y lograr una obra magistral? Esta es la pregunta que todos se hacen, pero que pocos logran responder al no dedicar el tiempo y la perseverancia que se requiere.

Aun aquellos que han logrado el éxito económico y profesional a través de trabajo y perseverancia, pocas veces logran dar a su vida un propósito, y notamos fracasos escondidos tras esos éxitos. Las historias de sus vidas personales muchas veces son un desastre, pero nos encargamos de no difundirlas, de mantenerlas en la privacidad. Por el contrario, sus logros monetarios y sus posesiones materiales son ampliamente comentados en todos los medios. Concentramos nuestra energía y tenacidad en buscar la manera de darle sentido a nuestra vida a través de la acumulación de bienes.

Buscamos diferenciarnos de los demás con marcas que nos distingan de los integrantes de otros grupos sociales. Esto ha alcanzado todos los ámbitos de la vida, por ejemplo las tarjetas de crédito. Si consultamos cualquier sitio en Internet, veremos que hay hasta diez diferentes. El objetivo que buscamos es lograr, a través del color de un plástico, que la gente nos diferencie de todos los demás.

Imaginemos por un momento dos personajes: uno tiene un patrimonio de un millón de dólares y otro de 500 millones, ambos fruto de trabajo y esfuerzo legítimo, y no por herencia. Los dos pueden disponer de satisfactores similares que los confundan ante la sociedad: pueden ir a restaurantes de lujo, asistir a eventos con las mejores entradas, adquirir ropa de marca, etcétera. Preguntémosnos: ¿para qué le sirve el dinero al que acumuló 500 millones de dólares si al final la gente lo puede confundir socialmente con el que solo tiene uno?

Cuando terminen sus vidas, ninguno de estos personajes se llevará algo consigo. Este dilema en la existencia del ser humano le lleva a una sola conclusión: «Debo gastar lo que legítimamente tengo

o acumule en vida, y que todos sepan que soy diferente al otro, que merezco un reconocimiento especial porque en el mismo lapso de tiempo logré que mi empresa generara 500 veces más que mi competidor». El propietario de los 500 millones de dólares podría incluso pensar que no es justo que ambos sean igual de felices, puesto que él tuvo mayor éxito.

Ninguno de estos procesos humanos se realiza de forma consciente, pues ninguna persona cree identificarse con el ejemplo anterior; sin embargo, iremos descubriendo que estas etapas son parte de la naturaleza misma del ser humano.

Y es aquí, y en muchos otros ejemplos que seguramente el lector conoce, donde arranca la carrera de la vida.

¿Qué haremos? Nos pasaremos toda nuestra existencia buscando y adquiriendo bienes que nos hagan diferentes de los demás y que nos permitan cubrir nuestras necesidades fisiológicas y emocionales, como bien definió Abraham Maslow en su teoría sobre la motivación humana.

### Cuadro 1.1. Pirámide de Maslow



Maslow sostiene que, conforme se satisfacen los requerimientos básicos, los seres humanos desarrollamos necesidades y deseos más elevados. Su teoría se describe como una pirámide que consta de cinco niveles. La idea básica de esta jerarquía es que las necesidades más altas ocupan nuestra atención solo cuando se han satisfecho las que están en la parte inferior de la pirámide.

En el primer nivel se encuentran las necesidades fisiológicas básicas para vivir: respiración, alimentación, descanso, etcétera. Posteriormente, surgen las de seguridad física, de empleo, de casa. El tercero está constituido por las de afiliación, que se relacionan con el desarrollo afectivo del individuo, donde sobresalen la amistad, el afecto y el amor. El cuarto nivel es el del reconocimiento y respeto que el individuo recibe de otras personas o instituciones, y el último es el de la autorrealización. Este es el único en donde el individuo, a través de su satisfacción personal, encuentra un sentido a la vida mediante el desarrollo de su potencial.

Los cuatro primeros niveles se definen como «necesidades de déficit» o «necesidades D». Si no tenemos lo suficiente de algo, tenemos una carencia, sentimos la necesidad. Pero si logramos todo lo que necesitamos, no sentimos nada. En otras palabras, deja de ser motivante. Aquí es donde se explica por qué el ser humano quiere tener y conseguir lo que no tiene y se pasa toda la vida en esta búsqueda continua.

El último nivel se denomina «necesidad del ser». La principal diferencia con las otras etapas estriba en que, mientras las necesidades de déficit pueden ser satisfechas, las del ser requieren de una fuerza interna que solo depende del ser humano y de sus decisiones. Se producen en su interior y dependen de los pensamientos que elige para su vida. Es el nivel de plena felicidad o armonía.

En algún momento Maslow sugirió que tan solo un puñado de personas, cerca del 2%, logra alcanzar este nivel. Yo me atrevo a decir que seguramente este número es optimista y que más del 99% de los seres humanos viven tratando de cubrir esos déficits y muy pocos llegan a autorrealizarse.

No todos los individuos sienten el deseo de autorrealizarse debido a que se trata de una conquista individual y no depende de factores externos. Si pudiéramos determinar en qué etapa se encuentra la población del mundo, seguramente la mayoría está en la primera, cubriendo sus necesidades fisiológicas.

Solo las necesidades no satisfechas influyen en el comportamiento de las personas; las que han sido cubiertas no provocan manifestación alguna. Esta conclusión de Maslow es muy profunda, pues nos indica que la motivación del individuo radica en la búsqueda de aquello que no tiene (déficit), pero que una vez obtenido ya no genera motivación y, por lo tanto, pasa a la siguiente necesidad, y así transcurre su vida: dentro de los cuatro niveles, cubriendo déficits, y muy pocas veces llega a la autorrealización.

Maslow seleccionó a un grupo de figuras históricas que lograron autorrealizarse, como Abraham Lincoln, Thomas Jefferson, Mahatma Gandhi, Albert Einstein y Franklin D. Roosevelt, entre otros. Posteriormente estudió sus biografías y escritos e incluso entrevistó personalmente a algunos. Desarrolló una lista de cualidades similares en todo el grupo y encontró coincidencias.

Estas personas estaban centradas en la realidad, lo que significa que podían diferenciar lo falso o ficticio de lo verdadero y genuino. Esta cualidad es muy importante, pues permite dar el valor real a las cosas.

¿Qué valor tiene un diamante de tres quilates? ¿Por qué hace sentir bien a una persona si no es más que una pieza de joyería que no hace nada por ella? ¿Son los diamantes las cosas por las que trabajamos incansablemente? ¿Valió la pena el tiempo dedicado para obtener una piedra como recompensa? ¿Por qué ese objeto puede generar en algunos individuos sentimientos de satisfacción, de logro, de éxito? ¿Serán sensaciones reales o solamente sirven para ocultar el vacío que hay en una persona?

Existe una película, basada en hechos reales, que describe lo anterior: *Diamante de sangre*. Se desarrolla en Sierra Leona, África, un lugar de gran producción de diamantes, donde las peleas y la

destrucción de la vida se dan con gran atrocidad, solo para obtener estos minerales. Es un reflejo crudo de lo que el hombre se ha atrevido a hacer por alcanzar posesiones materiales.

Maslow también se dio cuenta de que los líderes autorrealizados eran personas centradas en los problemas; es decir, que los enfrentaban en virtud de sus soluciones, no como asuntos personales. En resumen, le daban a las cosas su justo valor.

Estos personajes creían que los fines no necesariamente justifican los medios; pueden ser fines en sí mismos, y los medios o el momento presente con frecuencia son más importantes que las metas. Disfrutaban el proceso de vida más que el logro del objetivo. Tenían una peculiar forma de relacionarse con los demás. Experimentaban una necesidad de privacidad y se sentían cómodos en soledad. Eran relativamente independientes del entorno y de la presión social.

También detectó que disfrutaban las relaciones personales íntimas con pocos amigos cercanos y miembros de la familia, más que las relaciones superficiales con mucha gente. Tenían valores democráticos; es decir, eran abiertos a las diferencias étnicas e individuales, y mostraban un gran interés por ser incluyentes y no discriminar a nadie por sus ideas o apariencia exterior.

Además, poseían la cualidad de aceptarse a sí mismos y a los demás, lo cual implica que admitían a las personas como eran, en lugar de querer cambiarlas. La misma actitud la tenían para consigo mismos; tenían una personalidad espontánea y sencilla; preferían ser auténticos antes que pretenciosos o artificiales.

Sin importar su éxito, ante los demás mostraban una actitud fresca de apreciación; una habilidad para ver las cosas, incluso las ordinarias, como preciosas. Por consiguiente, eran creativos, inventivos, originales y trataban de vivir todas las experiencias con mayor intensidad que el resto de las personas; no perdían su capacidad de asombro. Estas cualidades tienden a dejar una huella sobre las personas que las viven. Algunos las llaman experiencias místicas porque no entienden su significado, pues vienen del interior del ser y no de factores externos o necesidades de déficit.



Maslow observó también que no eran individuos perfectos: algunos experimentaban actitudes de ansiedad y culpa, pero estas no eran neuróticas o fuera de lugar. A veces estaban mentalmente ausentes o sufrían de momentos de pérdida de humor, frialdad y rudeza.

Estoy seguro de que todos podemos hacer de nuestra vida una obra maestra dándole un sentido pleno. Este libro solo pretende sentar las bases para establecer un plan de vida que nos permita avanzar con la misma fuerza y perseverancia que invertimos en nuestras empresas y trabajos. Estoy convencido de que la gente logrará resultados muy positivos en todos los casos. Aquellos que no lo logren será por falta de constancia para seguir luchando día tras día por sus metas y objetivos; con seguridad estos no eran tan poderosos y retadores como para perseverar y se olvidaron muy rápidamente de sus propósitos.

Aquellos que tienen hijos, pregúntense qué pasa cuando los niños quieren un juguete determinado. Existen dos posibilidades: que se olviden con rapidez de él o que sigan insistiendo todos los días e incluso meses. ¿Qué pasa con aquel que no pierde la esperanza y no acepta una respuesta negativa? Tarde o temprano obtendrá lo que desea. Consideremos los casos en que nuestros niños no lograron sus fines, seguramente encontraremos pocos.

Está demostrado que aquellos que siguen esta práctica en su vida logran casi siempre alcanzar el éxito. Pero, a diferencia de los pequeños, los adultos perdemos esa lucha que nos caracterizaba y aceptamos fácilmente la derrota. En alguna ocasión leí un experimento que me dejó muy impresionado y que después decidí aplicar en mi empresa: se pidió a un grupo de treinta personas que desarrollaran una propuesta de negocio sabiendo que solo se darían los recursos necesarios para la ejecución de las tres mejores ideas.

El experimento consistía en no aprobar ninguna de las propuestas, aun cuando fueran buenas, para así desmotivar a todos los participantes por igual. De este modo, se presentaron de manera individual sin que ninguno supiera el plan de los otros; se anotaban los argumentos que daban y todos recibían siempre la misma respuesta: «Cree-mos que no es una buena idea, ve y trabájala».

Los participantes se desmotivaron, aunque estaban convencidos de que sus ideas eran increíbles, la respuesta que recibieron les hizo perder el interés en el asunto.

Seguramente pensaron que tenían muy pocas posibilidades de que su propuesta fuera aceptada ante una respuesta tan mala, sin saber que todos habían recibido la misma. De los treinta, solo diez regresaron por segunda vez con mejores argumentos, aunque siempre conseguían la misma contestación: «Creemos que no es una buena idea».

Nuevamente se repitió el proceso y solamente regresaron dos con razones aún más sólidas, pero al recibir nuevamente una objeción ya ninguno se atrevió a regresar por cuarta ocasión.

¿Qué pasó con ellos? Más del 60% solo hizo un intento y huyó. El 30% realizó una segunda tentativa y únicamente el 6% llevó a cabo un tercer esfuerzo. Nadie probó a presentarse una vez más.

Decidí aplicar este mismo experimento en la empresa donde trabajaba con el objetivo de ver hasta qué punto la cultura de la pasión y la perseverancia en nuestra gente era diferente. Una de las propuestas que recibí era extraordinaria y en mi interior estaba muy entusiasmado, pero intenté no mostrar mis sentimientos y, con cierta indiferencia, contesté que la idea no me parecía muy buena. La respuesta que obtuve me dejó frío: «Salvador, puede que tengas razón y no sea tan buena», y salió rápidamente de mi oficina.

Yo me preguntaba si debía o no aprobar la idea. La respuesta fue negativa, porque aun cuando era excelente, en manos de esta persona difícilmente se llevaría a cabo con éxito. Una buena idea es tan solo el comienzo, un 95% consiste en ejecutarla y es ahí donde surgen las dificultades. Mucha gente tratará de bloquearla y ponerle obstáculos, y con la actitud de este hombre difícilmente se superarían.

Por el contrario, cuando reparamos en aquellos seres en el mundo que hoy recordamos por sus grandes contribuciones, siempre vemos su perseverancia ante la adversidad y la actitud de nunca darse

por vencidos. Hablemos de Thomas Alva Edison que inventó, entre otras cosas, la bombilla. Dicen que realizó más de 5,000 intentos o experimentos antes de alcanzar el éxito. ¡Imaginemos que se hubiera rendido en la primera ocasión, o en la segunda, o en la tercera, o en la 4,999! Para él no había límites porque sabía que cada intento no era un fracaso, sino una forma de ir descartando opciones y acercarse cada vez más a la solución. Mientras más avanzaba, más se motivaba.

¿Cuántos seres humanos hay como Edison, Miguel Ángel, Einstein o la Madre Teresa? Son muy pocos los que trascienden y dejan huella en este mundo. Nacemos, vivimos y morimos y posiblemente nunca sabremos para qué existimos. Es una frase fuerte, pero refleja el vacío en el que se encuentra el ser humano. Y cuanto más avanza la ciencia, más satisfactores tenemos, vamos a mayor velocidad y, por lo tanto, cada vez más nos preguntamos: ¿de dónde venimos? ¿Hacia dónde vamos? ¿Cuál es nuestra razón de existir?