

10 ideas que me cambiaron la vida

*(y que quizá te la cambien a ti
también)*

VIVIR AL MÁXIMO

Tabla de contenidos

Introducción	3
Puedes tener mucho dinero y ser muy pobre	4
Eres el responsable de lo que ocurre en tu vida.....	5
Existen alternativas al camino que marca la sociedad	6
Las cosas no volverán a ser como eran.....	7
No sigas tu pasión	8
Separa tus ganancias de tu tiempo	11
Céntrate en las grandes victorias	13
No somos seres racionales	15
El azar tiene más influencia en nuestras vidas de lo que creemos.....	17
Real artists ship.....	20
Más ideas que pueden cambiar tu vida	22

Introducción

Hay ideas muy poderosas, que tienen la capacidad de cambiar para siempre la manera en la que ves el mundo. Porque una vez que sabes algo, ya no puedes borrarlo de tu cabeza. No puedes dejar de saber.

A lo largo de mis 28 años de vida he leído mucho y he conocido a mucha gente interesante. Eso me ha expuesto a todo tipo de ideas. Algunas apenas me han llamado la atención y las he olvidado, pero otras me han marcado profundamente y han contribuido a definir mis creencias y valores actuales.

En este documento quiero compartir contigo las 10 ideas que mayor impacto han tenido en mi vida, y aprovechar también para darles las gracias a aquellas personas que en su momento me las transmitieron a mí.

Espero que lo disfrutes.

Un abrazo,

Ángel.-
viviramaximo.net

Puedes tener mucho dinero y ser muy pobre

De mi padre he aprendido muchas cosas, pero hay una conversación que tuve con él hace años que tengo grabada a fuego.

Íbamos los dos juntos caminando, y yo le había preguntado que por qué había decidido ser profesor en el instituto nocturno de Cáceres cuando podría estar ganando mucho más dinero trabajando de otra cosa.

"Angelito", me dijo. "Tengo amigos que ganan mucho dinero pero que son muy pobres. Se pasan todo el día trabajando, están siempre estresados y no tienen tiempo para sus hobbies ni para su familia. Lo más importante es tener calidad de vida. Sé que no me voy a hacer millonario dando clases de inglés en el instituto, pero puedo levantarme a la hora que quiera, salir a montar en bicicleta un martes al mediodía y pasar tres meses de vacaciones en la playa todos los años."

La idea de dar prioridad a la calidad de vida en vez de al dinero me marcó, y desde aquel día es algo que tengo muy presente en todas mis decisiones.

Para mí ser rico no es tener mucho dinero, sino vivir relajado, poder hacer lo que me gusta y estar cerca de las personas que quiero.

Eres el responsable de lo que ocurre en tu vida

El primer libro de desarrollo personal que pasó por mis manos fue [Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva](#), de Stephen Covey. Es todo un clásico, y si todavía no lo has leído te recomiendo que lo hagas.

En el hábito #1, "sé proactivo", Covey explica que tu vida no es algo que te ocurre así sin más, sino que tú la vas diseñando cada día. Que el punto en el que te encuentras en este momento es el resultado de una serie de decisiones –conscientes e inconscientes– que tomaste en el pasado, y que **el único responsable de tu situación actual eres tú** (no el gobierno, ni la economía, ni la mala suerte).

Aunque al principio esta actitud pueda dar un poco de miedo, en el fondo es muy positiva porque significa que **tienes el poder de cambiar aquellos aspectos de tu vida que no te gustan**. En vez de quejarte o quedarte en casa lamentándote, puedes hacer algo al respecto.

Esta nueva manera de ver el mundo marcó un antes y un después para mí. Me ayudó a ser más consciente de las consecuencias de mis decisiones, y me hizo sentirme por primera vez en control de mi futuro. A partir de ese día empecé a trabajar activamente en crear mi vida ideal.

Existen alternativas al camino que marca la sociedad

Como mucha gente, a los 18 años tenía claro mi plan de vida: ir a la universidad, encontrar un buen empleo, casarme, comprar una casa, tener una familia... y finalmente, después de muchos años de duro trabajo, jubilarme. El problema es que todo eso no lo había decidido yo, sino que lo había aceptado porque era lo que había visto a mí alrededor desde pequeño. Nunca me había planteado que existiesen otras opciones.

Entonces llegó Tim Ferris con [La jornada laboral de 4 horas](#) y dio un vuelco a mi vida.

En su libro, Tim explica que existen alternativas al camino marcado por la sociedad. Por ejemplo, gracias a Internet y a las nuevas tecnologías, es posible crear un negocio automatizado que no requiera más de 4 horas de trabajo a la semana y que te permita tener suficiente tiempo para hacer lo que te dé la gana AHORA, no cuando te jubiles.

Yo no tenía la menor idea de que algo así fuese posible. Hasta ese momento había aceptado el plan de vida estándar aunque no me convenciese mucho, porque no sabía que tenía otras opciones. Pero Tim me abrió los ojos. Gracias a él me di cuenta de que podía diseñar mi propio estilo de vida, y eso fue lo que hice.

Dos años más tarde, dejaba mi trabajo como ingeniero en Microsoft para viajar por el mundo con una mochila.

Las cosas no volverán a ser como eran

En la época de mis padres tener un título universitario era sinónimo de encontrar un buen empleo. Los sueldos permitían a los trabajadores tener un buen nivel de vida, y lo normal era quedarse en una misma empresa hasta que el día de tu jubilación.

Pues bien, ese mundo ya no existe. En el año 2008 empezó una crisis económica mundial en la que seguimos sumidos. Millones de personas se han quedado en la calle y son incapaces de encontrar un puesto de trabajo, los contratos indefinidos brillan por su ausencia y ganar 1.000 euros al mes es ser afortunado.

Los políticos dicen que se trata de una situación temporal, e intentan aplicar todo tipo de medidas para "salir de la crisis". Algunas personas esperan pacientes a que pase la tormenta y vuelva a haber trabajo de lo suyo. Pero varios autores, como Seth Godin, James Altucher o Sergio Fernández afirman que las cosas no volverán a ser como eran. Según ellos, lo que llamamos crisis es en realidad un nuevo orden económico causado por la llegada de Internet y la globalización. **El mundo ha cambiado y la incertidumbre ha venido para quedarse.**

Si quieras prosperar en esta "nueva economía" necesitas adquirir habilidades útiles, aprender a liderar y tomar decisiones, demostrar lo que vales y, salvo que seas muy bueno en una profesión con mucha demanda o no te importe ser un empleado temporal mileurista, tendrás que aprender a ganarte la vida por tu cuenta (en vez de seguir órdenes de un jefe).

Yo soy de los que creen que la crisis *no* es temporal, y por eso llevo varios años haciendo todo lo anterior.

No sigas tu pasión

Uno de los consejos laborales que se han puesto más de moda en los últimos años es "sigue tu pasión".

Esta frase ha hecho creer a mucha gente que han nacido con una pasión secreta y que su misión es encontrarla, porque cuando la encuentren tendrán éxito, amarán su trabajo y los unicornios trotarán felices por las calles.

Como ejemplos de personas que siguieron su pasión se suele poner a Steve Jobs, que en [su famoso discurso en la universidad de Standford](#) dijo:

"Tenéis que encontrar aquello que amáis (...) Si todavía no lo habéis encontrado, seguid buscando y no os detengáis."

Sin embargo, si has leído su biografía, sabrás que Steve Jobs no era un apasionado de la tecnología desde pequeño, sino que más bien acabó fundando Apple de rebote.

A los 18 años, Jobs entró en la universidad de Reeds para estudiar danza e historia. Después del primer año dejó los estudios, y se pasó varios meses durmiendo en las habitaciones de sus compañeros, paseando descalzo por el campus y comiendo con los Hare Krishnas. Era el friki de la uni. Finalmente, volvió a la casa de sus padres en California. Un día, leyendo el periódico, vio una oferta de trabajo que decía "diviértete y gana dinero". Así es como acabó trabajando en Atari, la famosa compañía de videojuegos, empleo que dejó poco después para hacer un viaje espiritual a la India. A su vuelta, su amigo Stephen Wozniak estaba fabricando unos terminales que le habían encargado, y como no quería ocuparse del aspecto empresarial del trato le pidió a Jobs que le echase una mano. Esos fueron los inicios de lo que, un año después, sería Apple Computer.

Como ves, Steve Jobs no siguió su pasión, sino que primero se hizo muy bueno en lo que hacía y luego se apasionó por ello. Lo mismo le pasó a Julio Iglesias, que iba para portero de fútbol, o a Mikel Urmeneta, fundador de Kukusumuxu, que empezó a vender camisetas en los San Fermínes para sacarse algo de dinero para sus viajes.

Cal Newport tiene un fantástico libro llamado [So good they can't ignore you](#) (Tan bueno que no podrán ignorarte) en el que refuta el mito de seguir tu pasión, y que al menos a mí me convenció para dejar de buscar el Santo Grial.

¿Por qué "sigue tu pasión" es un consejo terrible?

Para empezar, **al mercado le importa un pimiento tu pasión**. Da igual que te apasione la arqueología o la literatura eslava, que si no hay demanda en esos campos te va a ser muy difícil ganarte la vida trabajando de lo tuyo.

Por otro lado, en la mayoría de los casos **la pasión no es una causa, sino una consecuencia**.

Cuanto mejor hagas tu trabajo, más te apasionará porque:

1. Sientes que eres bueno en lo que haces
2. Tus compañeros te respetan y valoran
3. Tienes mayor control sobre lo que haces y cómo lo haces

Es lo mismo que con los deportes. ¡A nadie le gusta practicar un deporte que se le da fatal!

Por tanto, en vez de buscar tu pasión tiene más sentido encontrar o crear un trabajo que:

1. Se te dé bien
2. Tenga un impacto positivo en otras personas
3. Te de control sobre lo que haces

Yo llevo centrándome en estos tres puntos con Vivir al Máximo y cada vez me apasiona más, a pesar de que cuando empecé no me gustaba nada escribir.

¡Gracias, Cal!

Separar tus ganancias de tu tiempo

"¿Qué hacen los ricos para ganar sus fortunas?"

Seguramente te hayas hecho esta pregunta alguna vez. Yo desde luego sí que me lo he planteado.

Pues MJ de Marco, un emprendedor americano que se hizo millonario con la web Limos.com, me desveló el secreto hace un par de años en [The Millionaire Fastlane](#), mi libro de negocios favorito.

La mayoría de personas trabajan como empleados para otra empresa, y su salario se puede expresar con esta fórmula:

$$\text{Salario} = \text{Horas trabajadas} \times \text{Sueldo por hora}$$

El problema de la ecuación anterior es que está limitada de antemano.

Te pongas como te pongas, los días tienen 24 horas. Por lo tanto, hay un máximo de horas puedes trabajar cada día y, en consecuencia, un límite a tu salario. Salvo que seas el vicepresidente de una multinacional o el #1 del mundo en un campo muy demandado, **nunca te harás rico trabajando para otro.**

Lo que hacen los ricos es montar negocios. Un negocio es un sistema que funciona por sí mismo, y cuyos beneficios se calculan con la siguiente fórmula:

$$\text{Beneficios} = \text{Unidades vendidas} \times \text{Beneficio por unidad}$$

En este caso, no hay ninguna limitación intrínseca, excepto el número de unidades de tu producto o servicio que seas capaz de vender. Tus ganancias están separadas de tu tiempo y tú (no tu jefe) eres quién elige el precio de lo que vendes.

Además, eliminar tu tiempo de la ecuación tiene otra importante ventaja: dejas de ser un esclavo de tu trabajo. Tu sueldo ya no depende de cuántas horas echas, sino de lo bien que funcione tu negocio. Si eres capaz de automatizarlo, puedes –literalmente– ganar dinero sin trabajar.

¿Quieres hacerte rico? Monta un negocio y vende tu producto a millones de personas, o vende un producto que cueste millones a unas pocas personas. Es tan simple como eso.

Todo esto que te acabo de contar fue una verdadera revelación para mí. Desde entonces no trabajo para otros ni vendo mi tiempo por dinero, sino que invierto ese tiempo en hacer crecer mi negocio.

Céntrate en las grandes victorias

En el año 2010 perdí 5.000 dólares en bolsa por no saber lo que estaba haciendo. Ahí fui cuando decidí que iba a aprender sobre inversiones y finanzas personales para que no me volviese a pasar lo mismo.

El primer libro que leí sobre el tema fue [I will teach you to be rich](#), de un indio llamado Ramit Sethi. Pese a que el título suena a estafa, había escuchado una entrevista con el autor unas semanas antes y me había gustado, así que decidí darle una oportunidad.

Tengo que decir que el libro me sorprendió. No sólo era divertido y estaba lleno de consejos prácticos, sino que muchas de sus enseñanzas también podrían aplicarse en otras áreas de la vida.

De su lectura siempre recordaré lo mucho que insiste Ramit en "centrarse en las grandes victorias".

Según él, **tendemos a dedicar mucho tiempo a discutir detalles sin importancia en vez de poner todo nuestra atención en lo que de verdad marca la diferencia**. Por ejemplo, al hablar de finanzas, muchos expertos recomiendan prescindir del café de 3 euros que te tomas todas las tardes en el Starbucks para así ahorrar 90 euros al mes. Pero esa cantidad es ridícula cuando la comparas con el precio de una casa o con tu salario anual. En vez de pensar en el dichoso café con leche, que es irrelevante, céntrate en aprender a ahorrar en la hipoteca de tu casa o en aprender a negociar tu salario en una entrevista de trabajo. Esas son grandes victorias que pueden suponer decenas de miles de euros más (o menos) en tu bolsillo.

Lo mismo pasa en el campo de la nutrición, donde se debate si el brócoli es más sano hervido o al vapor en vez de simplemente comerse el maldito brócoli, o en del blogging, en el cual la gente dedica demasiado tiempo a retocar su logo o instalar los plugins más novedosos en vez de a escribir posts inolvidables.

Gracias a esta importante lección de Ramit, he aprendido a preocuparme menos por los pequeños detalles y más por lo que verdaderamente importa.

No somos seres racionales

En los años 70, sociólogos y economistas asumían que los seres humanos actuamos de una manera lógica y racional, excepto en aquellos momentos en los que estamos influenciados por emociones fuertes como el miedo o el odio. Era una de esas creencias que todo el mundo daba por ciertas y que nadie discutía.

Sin embargo, en 1974 Daniel Kahneman y su colega Amos Tversky publicaron un artículo en la revista *Science* en el que afirmaban que eso no era cierto. Gracias a una serie de experimentos, estos dos psicólogos israelíes demostraron que **las personas venimos de fábrica con una serie de sesgos o prejuicios cognitivos que distorsionan la manera en que percibimos la realidad, y que nos lleva a hacer interpretaciones ilógicas y tomar decisiones irracionales**.

Para que entiendas a qué me refiero, lo mejor es que te ponga un ejemplo.

Imagínate que has comprado dos entradas de 50 euros para un partido de fútbol. Cuando

llegas al estadio, abres la cartera y te das cuenta de que has perdido las entradas.

¿Comprarías otras dos?

Ahora imagínate que vas al estadio con la intención de comprar dos entradas de 50 euros para ese mismo partido. Cuando vas a pagarlas, te das cuenta de que has perdido los 100 euros que llevabas en la cartera pero, afortunadamente, llevas contigo la tarjeta de crédito.

¿Comprarías otras dos entradas?

Si te fijas, ambas situaciones son exactamente iguales desde el punto de vista económico.

Sin embargo, está demostrado que la mayoría de nosotros compraríamos las entradas en el segundo caso y no en el primero (seguramente tú hayas pensado lo mismo). ¿Por qué?

Porque en el primer caso, al haber pagado ya por las entradas, nuestra mente percibe que valen el doble, mientras que en el segundo caso, al haber perdido dinero, no.

Te pongo otro ejemplo.

Imagínate que te propongo que tiremos una moneda al aire; si sale cara ganas 130 euros y si sale cruz pierdes 100. ¿Aceptarías?

A pesar de que la decisión racional sería aceptar, porque la probabilidad está a tu favor, la mayoría de nosotros diríamos que no. El motivo es que los seres humanos preferimos no perder antes que ganar, un fenómeno que se conoce como "aversión a la pérdida". Desde el punto de vista psicológico, perder es doblemente más fuerte que ganar.

El descubrimiento de que los seres humanos no somos racionales puso el mundo patas arriba, e influenció profundamente las investigaciones en casi todos los campos.

En mi caso, entender que vengo de fábrica con varios sesgos cognitivos y saber cuáles son me permite reconocerlos cuando ocurren y, gracias a eso, puedo remplazar una decisión natural (irracional) por una mejor (racional). Porque una característica de los sesgos cognitivos es que son parte de nuestra naturaleza y no se pueden "corregir".

El azar tiene más influencia en nuestras vidas de lo que creemos

Siempre he creído en el sueño americano; la idea de que cualquier persona puede lograr sus objetivos únicamente con esfuerzo y determinación. Pensaba que esos eran los únicos ingredientes necesarios para triunfar, pero después de leer el trabajo de Nassim Nicholas Taleb me he dado cuenta de que me estaba olvidado de un componente muy importante: la suerte.

El mundo es un lugar complejo, en el que todo está interrelacionado. La desaparición de una raza de insectos en un bosque puede acabar con el equilibrio de todo un ecosistema, y una ley pensada para solucionar un problema puede crear otros diez diferentes.

Eso hace que sea muy difícil predecir el futuro. Hay demasiados factores a tener en cuenta, y no es posible simplificar la realidad sin distorsionarla.

Según Taleb, **sobreestimamos nuestra comprensión del mundo y del rol que el azar juega en nuestras vidas**. Y te voy a poner varios ejemplos para demostrártelo.

El primero tiene que ver con los grandes casos de éxito, como Google. Si estudias la historia de cualquiera de estas empresas, verás que sus fundadores, además de ser unos cracks, tuvieron mucha suerte. Lo que pasa es los ganadores son los que escriben la historia. A lo mejor hubo otras miles de personas que hicieron las cosas igual de bien o mejor que Google pero que no tuvieron tanta suerte. Ellos nunca publicarán un libro sobre cómo tener éxito con tu startup. Este fenómeno nos hace sobrevalorar la importancia de la habilidad y el talento y olvidarnos del azar.

El segundo ejemplo es sobre los mercados bursátiles. Mucha gente cree que es posible predecir el comportamiento de la bolsa, cuando en realidad es algo totalmente aleatorio. Está demostrado que ni si quiera los gestores de los fondos de inversión son capaces de conseguir una rentabilidad superior a la del mercado de manera consistente. Es decir, puede que algún año suelto lo consigan si la suerte les acompaña, pero no son capaces de lograrlo durante 5 años seguidos. ¿Qué ocurre? Que una vez más, sólo vemos a los ganadores (los que más suerte han tenido), y eso nos hace ignorar el papel del azar. Cuando un inversor tiene un año desastroso, se arruina o le echan de su compañía y desaparece del mapa.

El tercer ejemplo son los grandes desastres, como la reciente crisis financiera o el accidente nuclear de Fukushima. Creemos que podemos predecirlos cuando la historia ha demostrado una y otra vez que no es así. Piensa en la quiebra de empresas como Fannie Mae. Nadie lo veía venir. Los expertos recomendaban comprar y las agencias de rating le daban buena nota... hasta que estalló todo. Una vez que el desastre se había consumado, la llegada de la crisis le parecía obvia a todo el mundo. Incluso periodistas a los que les había pillado por sorpresa se subían al carro y afirmaban que ya lo habían avisado. Esta falsa ilusión de que somos capaces de predecir un suceso aleatorio se debe a que, una vez que algo ha ocurrido, es muy fácil ver las señales de que iba a pasar en una serie de datos que antes no significaban nada.

Los libros de Taleb han transformado profundamente la manera que tengo de ver la realidad. Ahora soy mucho más humilde, y soy consciente de que el mundo es demasiado complejo para comprenderlo y que la incertidumbre es parte de la vida.

En vez de buscar seguridad e intentar predecir mis circunstancias de aquí a unos años, me centro en volverme resistente ante la incertidumbre para que el azar juegue a mi favor.

Esto lo consigo de dos maneras:

1. Evitando que un golpe de mala suerte me deje fuera de juego. Hay que limitar pérdidas.
2. Poniéndome en situaciones en las que si tengo mala suerte tenga poco que perder y si tengo buena suerte tengo mucho que ganar.

Real artists ship

Un profesor de alfarería dividió a sus alumnos en dos grupos. Al primer grupo les dijo que les evaluaría en base a la cantidad de vasijas que hiciesen durante el curso. Si producían 100 kilos de vasijas sacarían un 10, si producían 90 un 9, etc. Al segundo grupo, por el contrario, les dijo que les evaluaría en base a su mejor vasija. A lo largo del curso sólo tendrían que hacer una vasija y su nota dependería de lo buena que fuese.

¿Cuál de los dos grupos produjo las mejores vasijas?

Tómate unos segundos para pensarla.

Al contrario de lo que pueda parecer, fueron los alumnos del primer grupo, el que iba a ser evaluado "al peso", los que produjeron las mejores vasijas.

El motivo es que mientras que los estudiantes del segundo grupo estaban ocupados leyendo y teorizando sobre cómo crear la vasija perfecta, los del primero estaban practicando y mejorando sus habilidades.

Leí sobre este experimento en [Ikigai](#), uno de mis libros favoritos, y cambió por completo la manera de enfocar mi trabajo.

Yo siempre había sido muy perfeccionista, hasta el punto de no entregar algo hasta que no estuviese impecable, pero la historia de las vasijas me convenció de que debía centrarme en producir en vez de obsesionarme con que todo lo que hiciese no tuviese ningún error.

Si me obligaba a mí mismo a "shippear" cada cierto tiempo (*to ship* es el verbo inglés para lanzar un producto), me aseguraría de que al final del año había generado una cantidad respetable de trabajo y, por pura probabilidad, una pequeña parte de ese trabajo sería muy bueno. Y al final la gente te recuerda por tu mejor trabajo.

Esta idea la he puesto en práctica con éxito en mi blog. En mis inicios, me sentaba a escribir y creía que tenía que crear una obra maestra; un post que impresionase a todo el mundo. Tres horas después, había borrado todo lo que había escrito porque no era lo suficientemente bueno, y yo estaba frustrado por haber perdido toda la tarde.

La solución fue olvidarme de las obras maestras y centrarme en publicar dos posts por semana pasase lo que pasase. A veces serían mejores y otras veces serían peores, pero yo los iba a publicar.

Durante más un año, escribí dos post semanales (ahora sólo escribo uno), algo que ha sido clave para el crecimiento de Vivir al Máximo. En el proceso no sólo he mejorado muchísimo como escritor, sino que también he escrito algunos artículos brillantes que han tenido un gran impacto en la vida de muchas personas.

Así que, ¿a qué estás esperando? ¡Queremos conocer tu trabajo!

Más ideas que pueden cambiar tu vida

Espero que hayas disfrutado de este pequeño ebook con 10 ideas que me han llevado a ser la persona que soy ahora.

Si conoces a alguien que podría beneficiarse de ellas, no dudes en enviarle este librito.

Si buscas más ideas poderosas, reflexiones interesantes o inspiración para crear el estilo de vida de tus sueños, te invito a que visites mi blog.

Este es el enlace:

<http://vivirmaximo.net>

¡Gracias por leerme!
Ángel.-