BRIAN TRACY

Autor bestseller de *The New York Times*

EL PLAN FÉNIX

Resurge de las cenizas
con las 12 cualidades
de las personas exitosas



Pengo in random house audio presenta. El plan Phoenix resurge de las cenizas con las 12

cualidades de las personas exitosas. De Brian Tracy. Narrado por Chano jurado.

Prefacio.

El mito del Phoenix es bien conocido. Una radiante y deslumbrante ave de color rojo por purio,

que vive varios cientos de años antes de morir, encenderse y estallar en llamas para luego revivir

entre las cenizas e iniciar una nueva vida. No obstante, o vídeo, el gran poeta romano nos cuenta una

historia un poco distinta en sus metamorfosis. Existe un ave primordial a la que los asirios

llaman Phoenix. Se renueva a sí misma y se reproduce sola. No moran en los frutos ni en la hierba,

sino en las gotas de incienso y la sabia del cardamomo. Una vez que ha vivido los 500 años que dura

su vida, sobre las ramas superiores de la palma ocilante, con su pico y garras, se construye unido,

que forra con cacia y delicados tallos de nardo, trenzados con ojuelas de canela y mierra ambarina.

De ahí, del cadaver de su padre, se dice que nace una cría de Phoenix destinada a vivir la misma

cantidad de años. Y cuando la edad le otorga a la besilla la fuerza necesaria para soportar su

propio peso, a las ramas del árbol prominente libera de esa carga. soporta con aire reverente su

propia cuna, que de su padre fue la tumba. Y a través de la luz, planea hasta llegar a la ciudad

de Iperión, para ofrecer su nido frente a las puertas sagradas del altar. Ovidio, las metamorfosis,

15 392 407. El Phoenix también forma parte de la historia, tásito, uno de los más importantes

historiadores humanos, afirma que fue visto en Egipto en 34 después de Cristo. En tanto que

otras fuentes antiguas hacen referencia al año 36. Debido a largo periodo de vida de esta

ave, se creía que su aparición era símbolo del inicio de una nueva era.

Naturalmente, la gente

siempre piensa que la suya es esa nueva era y vaya, en efecto. Todas los son en el sentido de

que cada una implica situaciones, dificultades y oportunidades inucitadas. La nuestra no es la

excepción. Un proverbio árabe que suele citarse con frecuencia resa. Los hombres se parecen a sus

tiempos más que sus padres. Esto significa que, para sobrevivir y tener expectativas,

todos estamos obligados a entender la época en que nos toca vivir y adaptarnos a ella.

Al igual que el Phoenix, tal vez necesitemos reconstituirnos para una nueva era. En 1983,

produje un programa de audio llamado La Psicología del Logro, The Psychology of Achievement, el cual ha escuchado más de un millón de personas y llegó a

ser uno de los programas de éxito personal y desempeño más populares de todos los tiempos.

Lo han traducido a más de 20 idiomas y le ha cambiado la vida a un sinfín de gente.

La Psicología del Logro se enfocaba en lo que llamo el juego interno del éxito, es decir, cómo organizar tus pensamientos, actitudes y tu personalidad.

¿Cómo establecer metas?

Llevarte con los demás, entenderte a ti mismo o a ti misma, y cómo eliminar tus frenos personales

para lograr metas extraordinarias. Las cosas han cambiado de manera dramática desde 1983.

Se inventó internet. Sufrimos el colapso de la burbuja.com y atravesamos distintos cambios

políticos y periodos presidenciales. En 1983, China era un paramo estéril y ahora es una de

las economías más prósperas del mundo. Hoy en día, uno escucha con frecuencia hablar de la

necesidad de reinventarse. Pero eso es algo que tiene que ver con la imagen, es decir,

con la necesidad real o imaginaria de hacerte lucir más en onda, más a la moda o más sofisticado

en el uso de las tecnologías y los dispositivos tecnológicos recientes. En efecto, necesitas reinventarte. Pero cambiar tu imagen es solo una parte mínima de la tarea y no es,

en absoluto, la más relevante. Quieres resultados mejores y distintos a los que has tenido hasta

ahora? Debo decirte que eso exige más que comprarse un par de costosos lentes de diseñador.

Al igual que el Phoenix, tienes que renovarte, restaurarte por completo y salir del nido de

tu antiguo yo. En este audio libro, te mostraré cómo hacerlo. Actualicé mi programa la psicología

del logro. Añadí investigaciones de avanzada, así como conceptos innovadores relevantes en el

nuevo mundo y perconectado en el que ahora vivimos y trabajamos. El Plan Phoenix contiene una

serie de ideas energicas que he desarrollado para ayudarte a competir en las nuevas sociedades,

ideas que podrás usar para lograr más en las semanas, meses y años que tengas por delante.

Más de lo que has imaginado toda tu vida. Estableceré dos etapas para un desempeño extraordinario,

uno por capítulo. ¿Encontrarás algún secreto en este audio libro? No. Todos son principios bien conocidos.

Sin embargo, como muy poca gente lo usa, podría parecerte que sí son secretos. De hecho,

poquísimas personas los aplican. Pero quienes lo hacen, tienen algo en común. Son exitosas en

todos los ámbitos. Dos equalidades de las personas de alto desempeño. Uno, entienden y usan el

poder de su mente. Dos, se enfocan en lo que quieren para desbloquear su potencial por completo.

Tres, usan el optimismo para motivarse y tener un desempeño óptimo.

Cuatro, saben cómo agradarles a otros y hacerse respetar.

Cinco, establecen metas y perseveran hasta alcanzarlas.

Seis, organizan su tiempo para hacerlo más eficiente posible.

Siete, saben cómo generar riqueza para sí mismas.

Ocho, están en camino hacia la independencia financiera.

Nueve, conocen las claves del emprendimiento y las aplican.

Dies, dominan el arte de la disciplina.

Onze, tienen habilidades extraordinarias para resolver problemas. Dos, se enfocan en lo que les produce

gozo y así simplifican su vida.

Cápítulo uno, cambia tu forma de pensar, cambia tu vida.

El primer paso, consiste en conseguir acceso a la fuente de poder más extraordinaria que

tuvo cualquiera podría poseer.

La mente.

Yo, tuvo un comienzo humilde en esta vida.

No me gradué de la preparatoria, abandoné los estudios cuando estaba en décimo segundo

grado, y los únicos empleos que podía conseguir eran temporales.

El primero fue lavando trastes en la cocina de un pequeño tel, y cuando lo perdí, conseguí

uno en un lavado de automóviles.

Luego perdí ese empleo, y conseguí uno como parte de un servicio de intendencia.

Trapeaba pisos, en ese entonces pensaba que trapearía toda mi vida.

Pero como podrás ver, fue solo un descenso pasajero.

La juventud es una eufemismo de la reubicación profesional no voluntaria, es decir, es cuando

tienes la oportunidad de explorar nuevos oficios de manera inesperada.

Hoy en día las empresas tienen programas de indemnización, por despido, que les dan a los empleados un periodo breve hasta el final de la semana o del mes, por ejemplo.

En aquel tiempo, el programa de despido te daba hasta que terminara la hora y te despedían

a las 11,55 a.m. o a las 45,55 p.m.

Vene al gerente y te miraba consternado.

Aquí tienes tu paga.

Ya no requerimos de tus servicios.

Ahí está la puerta.

Yo iba a denugar a otro buscando trabajo.

Estoy buscando un empleo.

Me parecía.

No necesitamos a nadie en este momento.

Creo ser la persona y donia para ese trabajo porque soy un don nadie.

Tal vez en este momento no me necesite, pero un poco más tarde lo hará.

Contestaba.

Pero claro, mis bromas no ayudaban mucho a mi avance profesional.

Trabajé como empleado temporal en la construcción, cargando piedras de un lado a otro.

Trabajé unas cerraderos, apilando leños y lijando placas de madera.

Un verano trabajé cabando pozos.

Trabajé podando arbustos con una motosierra.

Trabajé en una fábrica colocando tuercas y tornillos.

También en un barco en el Atlántico Norte.

Trabajé en gran jacirranchos.

En algún momento incluso viví en mi automóvil.

Tenía 23 años, era un jornalero y tinerante.

Iba de granja en granja durante los tiempos de cosecha.

Dormían los graneros.

Nos despertábamos a las 5 de la mañana, cuando aún parecía de noche.

Y desayunaba con la familia del granjero que me había recibido.

Teníamos que estar en los embradíos en cuanto saliera el sol para poder recoger la cosecha

antes de la primera helada.

Era un joven sin educación ni habilidades, por lo que al final de la cosecha me volvía

a quedar sin empleo.

La ley de causa y efecto.

Cuando ya no pude conseguir trabajo como jornalero, tome uno de vendedor.

Medieron un curso de entrenamiento entre espartes.

Aquí tienes tus tarjetas.

Estos son tus folletos.

Ahí está la puerta.

Digieron.

Entonces salía a tocar puertas.

Hacer llamadas telefónicas y realizar actividades con las que no lo graban nada y, claro, me

sentí frustrado mucho tiempo.

Seis meses después.

Noté que un empleado de nuestra empresa vendía 10 veces más que cualquier otro.

Así que fui a suficina.

¿Qué haces tú que no esté haciendo yo?

Le pregunté.

Me dio la respuesta.

Seguí sus consejos y mi vida cambió.

A partir de ese día, empecé a preguntarme por qué algunas personas serían más exitosas

que otras.

¿Por qué tendrían una vida mejor?

Vivirían en casas hermosas, comerían en restaurantes caros y tendrían vacaciones maravillosas?

No obstante, la mayoría de la gente, 80% de acuerdo con lo que ella misma dice, lleva una vida de desesperación silenciosa.

Porque siente que podría irle mucho mejor, pero no sabe qué hacer para lograrlo.

Con el tiempo, encontré la respuesta y aplique las reglas clave en mi vida.

Descubrí la ley de causa y efecto que, en el ámbito de las ventas, es muy sencilla.

Si haces lo que los vendedores exitosos, obtendrás los mismos resultados.

Aristóteles habló de esta regla alrededor de 350 antes de Cristo.

Cuando todos creían en los dioses, la suerte y la fortuna, Aristóteles dijo, no, no,

hay una razón para todo.

Todo sucede por algo.

Lepamos o no la razón. A nuestro universo, lo rige una ley.

Cuando empezás a estudiar este principio, descubrí algo incluso más profundo.

Los pensamientos son causas y las condiciones son efectos.

Es decir, tus pensamientos crean las condiciones de tu vida.

Es el principio básico que todos los grandes hombres y mujeres descubren con el tiempo.

Si cambias su manera de pensar, cambiará su vida.

Si modificas la causa, cambias el efecto.

Las cosas sólo pueden suceder así.

La calidad de tu pensamiento determina más que cualquier otro factor, la calidad de tu vida.

De hecho, la mayor parte del tiempo te conviertes en aquello en lo que piensas.

Así que, si varías tu manera de pensar, verás cambios en tu vida.

La universidad de Pensilván realizó un estudio que duró 22 años.

En él, participaron 350.000 hombres y mujeres de negocios, vendedores, empresarios y profesionistas.

Les preguntaron, ¿en qué piensa la mayor parte del tiempo?

Si las personas en el 10% superior en términos de ingresos y crecimiento, dijeron que pensaban

en lo que querían y en la manera de obtenerlo.

Es decir, pensaban a dónde se dirigían y cómo llegar.

¿Sabes en qué piensan la mayoría del tiempo quienes no tienen éxito?

En lo que no quieren.

En las cosas que les inquietan.

En los sucesos del pasado, que todavía los hacen sentirse molestos y nojados.

Pienzan en especial a quién culpar de su situación.

La gente en la cima piensa en lo que quiere y en cómo obtenerlo.

La gente promedio piensa en lo que no quiere y a quién culpar.

Esta reflexión te permite cambiar el enfoque de tu reflector y luminar un lugar nuevo.

¿Cómo modificas tu reflector mental?

¿Ey luminas lo que deseas y la manera de conseguirlo?

Tu vida empieza a mejorar.

Comienzas a escrutar tu pensamiento y aceptar el hecho de que eres una persona notable,

que posee es gran potencial y habilidades increíbles.

¿Qué eres capaz de lograr cualquier cosa que quieras en la vida?

En mis viajes, suelo conocer a personas muy exitosas a las que me gusta preguntarles.

¿Cómo fue tu infancia?

En general, me hablan de su madre o su padre o de ambos.

Y me cuentan que siempre les dijeron.

¡Ijo, hija!

Tú puedes lograr cualquier cosa que te propongas.

Esta frase continúa vivrando en esas jóvenes mentes y cuando crecieron, se convirtió en

un mantra.

Puedo lograr cualquier cosa que me proponga.

Tú mismo que tú debes repetirte.

Puedo hacer cualquier cosa que me proponga.

Cualquier cosa en la que fija mi mente.

Mi potencial es ilimitado.

Ahora bien, lo que define aquello en lo que piensas la mayor parte del tiempo es tu concepto

de timismo.

El descubrimiento del autoconcepto fue un gran logro del siglo XX.

Tu concepto es la serie de creencias que tiene sobre timismo, tus habilidades y tu mundo.

Es lo que define cómo ves el universo que te rodea.

En pocas palabras, no vemos el mundo de la manera que es, sino de la manera que somos.

Vemos el mundo a través de nuestro autoconcepto.

El autoconcepto.

El autoconcepto se divide entre espartes.

La primera es el ideal de uno mismo.

La combinación de valores, ideales, cualidades, virtudes y metas a los que aspiras.

Lo que deseas ser.

Tener o lograr en el curso de tu vida.

Dicho de otra forma, es cómo te imaginas como una persona perfecta.

La mejor versión de timismo con las mejores cualidades, viviendo la vida y haciendo y

teniendo las cosas que más valoras.

Es el ideal de timismo.

Entre más claridad tengas respecto a tus ideas, más sencillo te será tomar las mejores

decisiones a corto plazo para llegar a ser el tipo de persona que quiere ser a largo

plazo.

La gente superior, o sea, los hombres y las mujeres a los que admiramos y como quienes

deseamos ser.

Tiene una idea muy clara de sus ideales.

La gente me diócre, en feliz.

Lo ve todo borroso.

La gente superior no pone en entre dicho sus valores ni sus ideales por ninguna razón.

La gente promedio, transíje en cuanto detecta la menor ventaja para obtener una ganancia

a corto plazo.

Por todo esto, el punto de inicio para alcanzar el éxito y darle forma a tu autoconcepto

para que está congruente con tu mejor versión posible consiste en desarrollar claridad, respecto

a quién eres, en qué crees, qué te importa en verdad y qué representas.

La segunda parte de tu auto-concepto es tu auto-imagen.

Es la manera en que te ves a ti mismo.

¿Qué piensa sobre ti en el presente?

Toto-imagen determina en gran medida tu desempeño y eficacia en una actividad o tarea específica.

Cuando modificas la manera en que te ves, también modificas el desempeño y la eficacia.

La persona que ves es la persona que serás.

A veces los psicólogos le llaman al auto-imagen espejo interior.

Es uno en el que miras antes de involucrarte en una situación social para ver qué comportamiento

se espera de tu parte.

Cuando tienes una idea clara de ti mismo, desempeñándote de la mejor manera, entras el lugar.

Estas relajado, sonríes y muestras confianza.

Sorpresa, sorpresa.

Tu imagen interior se convierte en tu realidad exterior.

Ahora te hablaré de un interesante hallazgo respecto al desarrollo de la auto-imagen.

Antes de participar en una situación, todos nos creamos una imagen en nuestra mente.

La gente exitosa reproduce la imagen de un éxito previo.

La gente me diócre, reproduce la imagen de un fracasso previo.

Tu inconsciente no sabes si estás teniendo una experiencia real o si solo se trata de

un ejercicio imaginario.

Si tienes una experiencia positiva en algún ámbito y la reproduces en tu mente una y otra

vez como si fuera una película.

Cada vez que la vea tu inconsciente, la registrará como una nueva experiencia de éxito.

Con el tiempo, cuando participes en una situación, tu inconsciente dirá, vaya, reconozco

este lugar.

Ya se ha estado aquí.

Aquí tienes éxito.

No he visto 50 veces y entonces entras el lugar con una imponente actitud de confianza,

elegancia y sociiego.

Uno siempre puede elegir los pensamientos y las imágenes que reproducen su mente.

Antes de cualquier evento, el lige pensar en tus mejores experiencias.

La tercera parte de tu autoconcepto es la autoestima.

Es el centro.

La definé cuánto te agradez a ti mismo.

Es el poder de tu personalidad.

La fuente de tu energía, entusiasmo, actitud y felicidad.

Cada vez que te comportas de una manera más cercana al ideal que tienes de ti mismo,

tu autoestima aumenta.

En otras palabras, cuando te comportas como la mejor versión de ti, te agradas más.

Cuando te agradas más, tu autoestima crece.

Tu personalidad mejora.

Te sientes más contento.

Tienes más entusiasmo y las otras personas te simpatizan más.

Cuando te fijas objetivos más claros y empiezas a trabajar todos los días para cumplirlos,

te agradas y te respetas más.

Tu noción de mérito y de valor económico personal aumenta.

Los sentimientos de respeto por ti mismo y tu orgullo mejoran.

El mero acto de fijarte metas hace que te agradez más y que te veas bajo una aura más

positiva.

Todo se resume en tener una mejor opinión de ti mismo.

De sentirte más cómodo y tener mejor desempeño en todas las áreas de tu vida.

Tus premisas determinan el curso de tu vida.

Toda persona tiene ideas específicas sobre sí misma.

Y estas definen la manera en que la gente se ve, así como su relación con el mundo.

Modifica tu estilo de explicación.

Por desgracia, la premisa más común y, quizá la peor, es.

No soy suficientemente bueno.

El curso es producto de sentimientos de incompetencia que se producen cuando nos comparamos con

otros de manera desfavorable.

Sentir en el fondo que no somos aptos es lo que provoca nuestros problemas e infelicidad.

El psicoanalista Alfred Adler llegó a la conclusión de que todos tenemos sentimientos

de inferioridad.

No hablo de un complejo de inferioridad.

El que los complejos son impenetrables e inamovibles.

Como tinta en una hoja de papel blanca.

El sentimiento de inferioridad, en cambio, es algo que puede modificarse y reemplazarse.

La gente se siente inferior a otros de alguna manera.

Pero el problema es que con frecuencia esto afecta su desempeño en varios sentidos.

Incluso si sus sentimientos no se basan en hechos.

La clave para cambiar tu vida y mejorar tu mundo exterior radica en que reprogram esto

su consciente y modifique su mundo interior.

Las emociones negativas son el mayor obstáculo para tener un desempeño óptimo, felicidad,

salud y todo lo que deseas lograr, ya que lo que la sustenta son el miedo y la duda.

Las críticas destructivas de uno o ambos padres en la infancia son lo que suele desencadenar

estas emociones.

De hecho, casi siempre es posible constatar que la disfuncionalidad de un adulto es producto

de una infancia disfuncional.

De un momento en que los padres criticaron al niño y lo que astigaron de forma física

o emocional.

Los dos patrones de hábitos negativos que le impiden a la gente avanzar son el miedo

al fracaso y al rechazo o la crítica.

Poner pretextos y culpar a otros es la raíz de la mayor parte de las emociones negativas.

Para evitar esto hay que provocarles un corto circuito a estas emociones y asumir el

control de nuestra autoestima, lo cual se logra aceptando de forma absoluta, la responsabilidad

de quienes somos y de todo lo que ignoramos.

El primer paso para transformar el pensamiento consiste en cambiar nuestro estilo

de explicación.

Es decir, la manera en que interpretamos nuestra experiencia y nos la explicamos a nosotros

mismos.

Por ejemplo, dos personas podrían ir a la oficina en automóvil y ambas podrían quedar

saturadas en un embotellamiento.

Una de ellas podrían ojarse, sentirse frustrada y empezar a golpear el volante.

La otra podría decir, esta es una oportunidad para reflexionar.

Escuchar un programa educativo en audio y ponerme al día.

Dos personas, misma situación, pero dos estilos de explicación distintos.

Cuando te empiezas a explicar las cosas de manera positiva, también te sientes positivo

respecto a ellas.

Nunca estar de para tener una infancia feliz.

Con esto quiero decir que la negatividad que la mayoría de las personas expresa, al referirse a su infancia, se quedes tan cada en la manera en que la interpretan.

Imagina que tu infancia tuvo como objetivo enseñarte lecciones invaluables que necesitabas

recibir para poder ser exitoso y feliz y tener una familia maravillosa cuando crecieras.

En ese caso, podrías volver la vista atrás y decir, vaya.

Tuve suerte de que se presentaran todos esos sucesos negativos porque me ayudaron a reflexionar

y hacer una mejor persona con mi familia y en mi vida adulta en general.

Puedes reinterpretar tu infancia y transformarla en una etapa gozosa.

Basta con que decidas la manera en que pensarás en ella.

Siempre tienes la libertad de elegir.

Su alimentación no fracaso.

En la vida no existe el fracaso.

Solo la retroalimentación.

Recuerda que todo te sucede por una razón.

Si se presenta un obstáculo, considera la retroalimentación.

Es decir, la vida trata de darte información que te ayudará a corregir por ti mismo.

Ser lecciones y avanzar de una manera más rápida y exitosa la próxima ocasión.

Si empiezas a ver todas tus experiencias negativas, como una especie de retroalimentación que

te ayudará a hacer mejor en el futuro, te volverás una persona más positiva y eficiente,

cambiar tu mentalidad y tu vida, será el punto de inicio de grandes sueños.

Permíteme hacer tus preguntas.

Si supieras que no hay manera de fallar, ¿qué gran objetivo te atreverías a soñar?

Si tuvieras una barita mágica y la seguridad de que puedes alcanzar cualquier meta, acorto o largo plazo, modesta o ambiciosa, ¿cuál te fijarías?

La respuesta a esta pregunta suele indicarte para qué viniste esta tierra.

A menudo, también te dice cuál es tu propósito definitivo.

La segunda pregunta, si no tuvieras ningún tipo de limitación.

¿Qué objetivos te fijarías?

Esto es algo de lo que llable.

Las premisas básicas.

Algunas personas parten de la premisa de que son limitadas.

No son creativas.

No poseen astuce académica ni un coeficiente intelectual tan elevado como otros.

Pero ¿qué pasaría si tuvieras toda la inteligencia, habilidad, ingenio, dinero, amigos

y contactos del mundo?

¿Y si pudieras hacer o ser cualquier cosa?

¿Qué metas te fijarías?

¿Qué harías de manera distinta?

Esta es la tercera pregunta.

Si gustaras de independencia económica en la actualidad y pudieras hacer o tener cualquier

cosa que desearas, ¿qué cambios efectuarías de inmediato?

Digamos que ganas la lotería y de repente te vuelves endeavladamente rico.

¿Qué cambios inmediatos implementarías en tu vida?

Empieza a pensar en ellos ahora porque son la clave para superar los obstáculos que se interponen entre tú y el éxito y son lo que explica qué viniste hacer a este mundo.

No importa cuál sean tus respuestas.

No lo escríbelas.

Determina qué precio deberás pagar para lograr esta situación y ponte a abonar de inmediato.

En una ocasión le preguntaron a H.L. Hunt, el famoso multimillo enario del ámbito petrolero, ¿cuál es la clave del éxito?

¿Y contestó?

La clave del éxito es, en primer lugar, saber con exactitud que deseas.

En segundo lugar, definir cuál sería el precio para obtenerlo y, en tercer lugar, decidirse

apagarlo.

El éxito es muy simple.

Llega en cuanto pagas el precio.

Primero haces lo que tienes que hacer y luego ves los resultados.

No al revés.

Mucha gente piensa en cuanto tenga lo que deseo pagaré el precio.

Por lo menos, como lo expresó el pionero de la literatura motivacional, el el niring

geo, esto es como decirle a la estufa.

En cuanto me des calor, pondré el leño sarder.

Las cosas no funcionan así.

Y hablando de lo que cuesta, ¿sabes cómo puedes saber qué parte del precio del éxito

y apagaste?

Es sencillo.

Solo he hecho un vistazo a las condiciones en que se encuentra tu vida.

Querido a la ley de causa y efecto, todo lo que inviertas te será de vuelto.

Cualquier logro que coseches hoy es resultado de lo que se embras en el pasado.

Decide ser rico.

Tú tienes control absoluto sobre lo que plantees en el presente.

Así que, si deseas algo distinto para el futuro, tendrás que plantar algo distinto hoy.

Decide volver te rico.

La gente se vuelve rica porque lo decide.

Quienes nunca decidieron ser ricos, viven preocupados por el dinero toda la vida.

Cada vez que hablo de la riqueza con el público de mis conferencias, la gente se ofende

un poco.

¿Eres pobre porque decidiste serlo?

La gente rica decidió ser rica.

Así que, si quieres alcanzar la independencia financiera, decide que lo lograrás.

Se explico.

Ya lo hice.

Responden muchos.

No, no has tomado la decisión.

Lo que hiciste fue desear, anhelar, orar y leer libros que decían que podrías volver

te rico sin trabajar.

Pero nunca has tomado la tajante decisión de volver te rico o alcanzar la libertad

financiera.

¿Por qué?

Una vez que uno hace eso, cambia para siempre la dirección de su vida.

La mayoría de los millonarios y los multimillonarios de la actualidad son ejemplo de riqueza de primera

generación.

Es decir, empezaron con las manos vacías, pero se concentraron en los pensamientos correctos

y actuaron de la manera adecuada.

Y así lograron cruzar la barrera del millón de dólares o de los mil millones de dólares

dentro del periodo que ha comprendido su vida laboral.

Déjate el objetivo de llegar a tener un valor neto de un millón de dólares en los próximos

diez o veinte años.

Escribelo, establece una línea temporal que muestre cuánto tendrías que conseguir por año para cumplir tu meta.

En cuanto hayas decidido que deseas valer un millón de dólares, realiza un análisis financiero simple de tu valor actual para que sepas con exactitud, donde vas a empezar.

¿Cuánto vale hoy en día?

Logos una lista de veinte diferentes caminos que podrías tomar de inmediato para avanzar

hacia la independencia económica.

Cuando tengas la lista, elige un camino y empieza a actuar en ese instante.

Tengo un amigo inglés llamado Peter Thompson que enseña un ejercicio muy eficaz.

Imagina que llegaste a tu fecha límite y tu valor neto asciende a un millón de dólares.

Tengo una hoja de papel y escriben la parte superior.

Hoy va algo un millón de dólares porque…

Y escribe veinte cosas que habrías hecho para llegar a esa situación.

A esto se le llama, vuelta a partir del pensamiento futuro.

Este ejercicio te permite pensar en todo lo que habrías podido hacer para obtener un

millón de dólares.

Es decir, te permite tener reflexiones e ideas que no se presentarían de ninguna otra manera.

Leer libros como el millonario de alado y los secretos de la mente millonaria.

Aprende todo lo que puedas respecto a cómo piensan los millonarios, cómo deciden y actúan.

Imagina que ya eres uno de ellos y comportate de acuerdo con ese estatus.

Prométete con la excelencia.

Otra de las claves para tener una vida maravillosa es comprometerse con la excelencia.

Todas las personas que han tenido un gran éxito en la vida, tanto en el aspecto financiero

como personal, se tomaron el tiempo necesario y pagaron el precio que devieron para volver

excelentes en su campo de trabajo.

Ocuerdo con investigaciones realizadas durante varias décadas, se requieren entre 5

y

7 años para dominar tu área.

No importa si eres irujano o mecánico de vehículos con motor diesel.

Ah, por cierto, necesitas la misma cantidad de tiempo para llegar a ser un vendedor excelente.

Por desgracia, mucha gente tiene una actitud equivocada respecto a sus finanzas y cree

que se volverá rica de inmediato.

Es gente que siempre está buscando maneras rápidas y sencillas o atajos en el

proceso

de adquisición de la riqueza.

Sin embargo, debes saber que ningún método apresurado funciona a largo plazo.

Pregúntate esto con frecuencia.

Si la desarrollará a un nivel de excelencia, ¿qué habilidad me ayudaría más alcanzar

mis objetivos financieros?

¿Qué habilidad me ayudaría más en mi carrera?

¿Cuál me serviría para hacer realidad mis sueños?

Sin importar cuál sea tu respuesta, fíjate la meta de volverte excelente en esa habilidad.

Escribela.

Asumplan y empieza a trabajar todos los días con ese propósito.

Hasta lograrlo.

A veces la gente se me acerca y me dice que entre 5 y 7 años es demasiado tiempo para dominar

una habilidad en su área de trabajo.

Pero te diré algo incuestionable.

El tiempo pasará de todas formas.

5 o 7 años después.

Habrán pasado 5 o 7 años.

¿Serás 5 o 7 años más viejo?

¿Dónde estarás cuando pase ese periodo?

En la cima de tu área de trabajo o batallando todavía.

Y sentado en la zona de los asientos baratos, al lado de la gente común, que nunca realizo

un esfuerzo adicional para hacer mejor.

Recuerda que toda la gente que se encuentra entre el 10% de la zona superior empezó en el

10% de la zona inferior.

Para mantenerte en forma en el aspecto mental, alimenta a tu cerebro con materiales positivos

de manera constante.

De la misma forma en que nos volvemos lo que comemos, también nos volvemos lo que pensamos.

En aquello con lo que llenamos nuestra mente.

Todos los días lee material educativo, espiritual o motivacional.

Entre 30 y 60 minutos, en lugar de leer las bolocinas que ofrecen los periodicos y la

televisión, empieza tu día de la manera correcta.

Con la proteína mental que proven las lecturas de alto nivel nutricional.

Si lees entre media y una hora diaria, algo sobre tu ramo laboral, estarás abordando

un libro por semana, lo cual acende a 50 libros al año.

Si lees 50 libros por año, obtendrás el equivalente a un doctorado práctico.

En solo dos o tres años, el simple hecho de leer una hora diaria te convertirá en una

de las personas más educadas y mejor pagadas en tu área.

Cada vez que te desplaces de un lugar a otro en tu automóvil, en lugar de música o cualquier

otra cosa, escucha programas educativos de radio.

Si usas tu auto para tus negocios, mientras viajas seguramente pasas entre 500 y 1000 horas

al año manejando.

Es decir, unos tres meses con semanas de 40 horas, esto equivale a uno o dos semestres

completos de cursos universitarios.

Si ya estudias programas educativos en tu automóvil, puedes cumplir con el equivalente

a la asistencia requerida para estudios universitarios de aprendizaje autónomo en tiempo completo.

Si transformas tu tiempo de viaje, en tiempo de aprendizaje y tu automóvil en una universidad

sobre ruedas, puedes volverte una de las personas más inteligentes y cultas de tu área,

asiste a todos los cursos y seminarios que puedas.

Elige a la gente correcta.

Vincúlate con otras personas positivas e interesadas en el éxito, convive con los ganadores

y deja de perder tu tiempo con gente que no va a ningún lado en la vida.

Para ser en verdad exitoso, es necesario que primero pienses en la gente.

Sé selectivo con la gente a la que le permite centrar a tu círculo personal.

Es probable que las personas con las que elijas a asociarte tengan un impacto mucho mayor

en tu vida y tu éxito que cualquier otro factor.

Forma un grupo Masterminds de entre 3 y 5 personas que sean positivas y ambiciosas y

que tengan metas.

Vígioslos arreglos necesarios para reunirte por lo menos una vez a la semana para desayunar

o comer con tu grupo.

Hablen sobre lo que están haciendo y sobre las mejores ideas que hayan tenido en la semana.

Compartan libros y artículos.

Ayúdense y anímense entre sí para ser incluso más exitosos.

Napolio Angío, autor del clásico de la literatura motivacional, piensa y haga ser rico,

castigo a cientos de personas adineradas y descubrió que no empezaron a desarrollar su

potencial total, sino hasta que formaron un grupo Masterminds y se reunieron de manera

regular con otras personas creativas y exitosas y con una actitud positiva y optimista.

Cada vez que te reúnas con alguien positivo, recibirás ideas, reflexiones e inspiración

que te servirán para ser una persona más feliz y exitosa.

Dos personas.

Quizás un hombre y una mujer que tengan una convivencia positiva pueden convertirse en

el grupo Mastermind más poderoso y capaz de alcanzar el éxito.

Las siete orientaciones.

Uno.

Orientación al futuro.

Dos.

Orientación a objetivos.

Orientaciones.

Orientación a la excelencia.

Cuatro.

Orientación a los resultados.

Cinco.

Orientación a las soluciones.

Seis.

Orientación al crecimiento.

Siete.

Orientación a la acción.

Las siete orientaciones.

Hay siete maneras de pensar.

Se llamamos orientaciones y las practican las personas más felices y exitosas para

cambiar

su vida.

Podemos definir una orientación como una tendencia general de pensamiento.

Es decir, aunque te desvies con cierta regularidad, siempre vuelves a este tipo de pensamiento.

Las personas que se encuentran entre el 10% de la sección superior de cualquier campo

o industria practican estas orientaciones.

La primera es la orientación al futuro.

Sirve para desarrollar una visión clara, positiva y emocionante de lo que vendrá.

Una fantasía de cinco años con información precisa sobre cómo quieres que se atuvida

más adelante.

Esta visión futura actúa como una poderosa fuerza motivacional que te ayuda a mantener

una actitud positiva y un pensamiento de avance o progreso.

Los líderes tienen una visión.

Los otros no.

Cuando desarrollas una perspectiva emocionante para tu futuro, te conviertes en el líder de

tu propia vida.

La segunda es la orientación a los objetivos.

Para orientarte hacia los objetivos, debes hacer una lista de diez que te gustaría lograr

el año siguiente.

Selecciona tu objetivo más importante.

Haz un plan para cumplirlo y luego débíquete trabajar en ello todos los días hasta lograrlo.

Este ejercicio te cambiará la vida.

Más adelante hablaré de él con mayor detalle.

La tercera es la orientación a la excelencia.

Hoy mismo decide ser el mejor en tu área.

Un etal 10% elige a la habilidad que te ayudará, más que cualquier otra y compró métete

con el plan de ser el mejor en tu área.

Mejor en tus habilidades de manera gradual.

Una sola a la vez.

La cuarta es la orientación a los resultados.

Afinalde cuentas.

Solo te pagan por los resultados que produzcas para otras personas.

Planea cada día con una lista y organiza la por prioridades.

Encuentras siempre la manera de aprovechar tu tiempo al máximo.

Todo el tiempo preguntate.

¿Qué es eso que solo puedo hacer yo y que marcará una verdadera diferencia en mi vida?

Y trabajen en ello con una concentración absoluta.

La quinta es la orientación a las soluciones.

La vida es una serie de problemas, dificultades, desafíos, infortunios, obstáculos y fracasos

temporales.

Sin embargo, la manera en que respondas a los altibajos determinará en gran medida tu

éxito y tu felicidad.

Siempre enfócate en las soluciones.

No en los problemas.

Entremas pienses y hables sobre ellas.

Más estarás orientado en contarlas.

De pronto empezarán a aparecer las soluciones a las dificultades que se presenten en el

camino para llegar a tu objetivo.

La sexta es la orientación al crecimiento.

Dedíquete a aprender de manera permanente.

Para ganar más, debes aprender más.

Así que cada año invierte en tu mente tanto como inviertes en tu vehículo.

Gastar en tu mejoramiento personal y en tus conocimientos sobre tu campo de trabajo,

la misma cantidad que inviertes en el mantenimiento de tu automóvil, te volverá rico, feliz y

exitoso.

La séptima orientación es la clave de todo.

Se trata de la orientación al acción.

Lacción es la panacea.

Necesitas desarrollar una sensación de urgencia.

Actuar rápido cuando surgan las oportunidades y los problemas.

Desarrolla un sesgo que te inste a actuar todo el tiempo y mantente en movimiento constante

hacia tus metas.

No dejes de repetirte lo siguiente.

Házlo ahora.

Házlo ahora.

Házlo ahora.

Eres un genio en potencia.

Tienes el deber de liberar tus poderes mentales y eso solo se logra, pensando y hablando,

de manera continua sobre lo que deseas y sobre lugar a donde te diriges.

Por favor, niega a te pensar o hablar de cosas que te hagan sentir desdichado.

En poco menciones los problemas ni las dificultades.

Create el hábito de enfocarte con concentración absoluta en tus objetivos, tareas y actividades

más importantes.

Pienza y habla en términos de soluciones y oportunidades.

Y sobre todo, actúa de manera constante para dirigirte a lo que en verdad anhelas en

la vida.

En todo el día, todos los días.

Capítulo 2.

Libera tu potencial.

En tu interior, hay un potencial mayor al que podrías aprovechar en 100 vidas.

Y entre más lo uses, más estará disponible para ti.

M que no tendrás idea de lo que eres capaz de lograr hasta que no empieces a extenderte.

Tal vez la responsabilidad más importante que tienes en la vida para contigo y los demás,

sea la de aprovechar al máximo tu potencial para alcanzar la felicidad, el éxito y tus

metas.

En este capítulo, compartiré contigo algunas de las mejores ideas que aplican las personas

más felices y exitosas del mundo para aprovechar su potencial al máximo.

Este es el mejor momento de la historia de la humanidad para estar vivo.

Independientemente de los altivajos a corto plazo que se presentan en la economía y la política,

en este maravilloso instante de la historia, tienes la capacidad de hacer y tener más que

nunca.

3.

Ejercicios.

A continuación, te enseñaré tres ejercicios breves.

1.

Imagina que en los años por venir, tendrás la capacidad de duplicar o triplicar tu ingreso,

incluso de hacerlo crecer 10 veces.

En ocasiones, cuando hablo con el público, explico.

A todos los presentes les preocupa el dinero.

Imaginen que tengo una barita mágica y puedo duplicar el ingreso de todos.

¿Creen que eso resolvería a sus dificultades financieras?

Sí, sí.

Contesta la gente.

¿Y qué dirían si pudiera triplicar sus ingresos?

Sí.

Resolverías nuestros problemas.

¿Qué tal si pudiera quien tuplicar o hacer crecer sus ingresos 10 veces?

Sí, sí, sí.

Insisten.

Ahora permitan hacer una pregunta.

¿Cuántos de ustedes han logrado duplicar su ingreso entre el momento que tuvieron su

primer empleo y el día de hoy?

Entonces todos levantan la mano en la sala.

Si les pregunto, ¿quién atreplicado el ingreso?

Veo que 80% levanta la mano.

De hecho, hay muchas manos levantadas cuando les pregunto si ya han quinto aplicado logrado

a hacer crecer sus ingresos 10 veces.

Lo que quiero decir con esto es que ya lo hiciste.

Y si ya lo hiciste, ¿sabes cómo volver a hacerlo?

Este es el segundo ejercicio.

Imagina que tienes una salud perfecta y que estás en forma en todos los sentidos.

Imagina que puedes agitar una barita mágica y estar de pronto en gran forma y saludable

en todo.

¿Cómo te verías?

¿Cómo te sentirías?

El tercer ejercicio me parece el más importante.

Imagina que tienes relaciones personales sin maculadas y una familia maravillosa en todos

sentidos.

¿Qué tuviera desborda de amor, armonía, gozo, paz y risas?

¿Sería un escenario muy distinto al actual?

Einstein dijo.

La imaginación es más importante que los hechos.

Y el orador motivacional, Dennis Wattley, declaró tu imaginación, es sólo una avance de

las atracciones que te depara la vida.

¿Paremos emocionante sea lo que imagines?

Más aumentará tu autoestima.

Entre mejor sea la imagen que tengas de ti mismo, mejor será tu ideal de ti como persona

y más confiado y positivo te sentirás.

Practica la técnica de la barita mágica en todas las áreas de tu vida.

Imagina que tienes acceso a uno de estos artefactos mágicos y que puedes pedir tres deseos

para cada una de las siguientes áreas.

Ingresos, salud y relaciones.

¿Qué desearías?

Todo éxito en la vida comienza por una visión emocionante de lo que es posible para cada

uno, pero para generar esa visión debes liberar el poder de tu imaginación.

Me agrado a mi mismo.

Pero ya lo mencioné, el mayor logro en el desarrollo del potencial humano es el descubrimiento

del concepto de uno mismo.

El concepto de ti mismo antecede y predice el nivel de eficacia que tendrás en todo lo que realices.

Este concepto define tu desempeño exterior.

Todo mejoramiento en tu vida empieza por un mejoramiento del concepto que tengas de ti,

de tu opinión de ti como persona.

El concepto de ti mismo es una especie de paquete de creencias.

De todas las que has tenido sobre ti desde la infancia.

Claro, este paquete sumamente subjetivo porque no se trata de hechos, sino de información

sobre ti y tus habilidades que has asimilado y aceptado como legítima.

Tu autoestima es la parte más relevante de tu personalidad.

Tu centro emocional y, en resumen, podríamos decir que es cuánto te agradas a ti mismo.

Uno siempre puede cambiar el concepto que tiene de sí.

Aumentar su autoestima, mejorar la imagen personal y avanzar con mayor rapidez hacia sus objetivos

y sueños.

Vasta con repetirse sin cesar estas palabras.

Me agrado a mi mismo.

Me agrado a mi mismo.

Me agrado a mi mismo.

En una ocasión se acercó a mí una mujer que tenía la apariencia de ser muy, muy feliz.

Me dijo que la primera vez que me escuchó dar este consejo, pasó dos años tratando de

decir, me agrado a mi misma, pero debido a la enorme carga de negatividad que le heredaron

en su niñés.

No pudo.

Un día se despertó y dijo, me amo a mi misma.

Me amo a mi misma.

Y entonces se rompió y se desbordó la presa y salió el sol.

Esa mujer ha sido una persona feliz desde aquella mañana.

Lo mejor que puedes decir al despertarte es, me agrado a mi mismo.

Me agrado a mi mismo.

Me agrado a mi mismo.

O a mi misma, claro.

Tú puedes entrar a una reunión, sin importar de qué tipo sea.

Preparate psicológicamente.

Me agrado a mi mismo.

Me agrado a mi mismo.

Te asombrará cuánto feliz te sentirás y cuánto te agradarán las otras personas.

Ahora bien, la regla fundamental del éxito consiste en dar por hecho que todo cuenta.

Es decir, todo lo que haga servirá o causará daño.

No te acercará o te alejará de tus metas.

Todo te ayudará a fortalecer o destruir, tu autoestima.

Los psicólogos dicen que todo lo que hacemos en la vida sirve para construir o proteger

la autoestima.

Por eso debes estar al pendiente de los hechos y preguntarte lo siguiente.

Lo que haces, los libros que lees.

La gente con la que te relacionas, las conversaciones que sostienes.

Aumentan o disminuyen de autoestima.

Los beneficios de una buena autoestima.

Tener una buena autoestima aporta beneficios extraordinarios.

El primero es que, entre más te agradez a ti mismo, más eficaz seras en todo lo que intentes.

Gracias a la psicología, se ha descubierto que la autoestima es el otro lado de la moneda

de la eficacia.

¿Qué significa esto?

Que entre mejoras es algo.

Maste agradas.

Entre más te agradas, mejoras es las cosas.

Por esta razón, a medida que aumentes la autoestima, también mejorarán tus habilidades,

tu desempeño y tu capacidad.

El segundo beneficio es que, entre más te agradas, más te agradarán los demás.

Y viceversa.

Conforme avances, más te agradarán los integrantes de tu familia.

Los padres con autoestima elevada, crean niños con esta misma característica.

Los niños con autoestima elevada crecen y se cazan con gente similar.

Están nietos seguros de sinismos y viven una vida de confianza.

Es como cuando se extiende el calor de un incendio.

Tu autoestima puede tener un efecto positivo en otras personas.

Este factor es en particular importante en las ventas, la comunicación, la persuasión

y la negociación.

En las ventas, existe una relación directa entre tu nivel de autoestima y tus cifras de

ventas.

Entre más confianza tengas, más venderás en cualquier mercado.

¿Por qué?

Porque la gente les compra a las personas que le agradan y entre más les agradeza a otros

más que rán comprarte.

Además, querrán hacerlo más de una vez y te recomendarán entre sus amigos.

En lo que se refiera la comunicación, la persuasión y la negociación.

Entremás nos simpatiza a alguien más receptivo somos a su influencia.

Entre más te agradeza a ti mismo, más interesantes y ambiciosas serán tus metas.

Y las establecerás con más confianza.

Entre más te agradez y seas persistente, menos te costará trabajo reponer de cuando la

adversidad te envista.

La alta autoestima enriquece todo en tu vida.

Te ofrece niveles más elevados de optimismo, así como una actitud mental positiva.

Te permite abordar la vida de manera distinta y te ofrece la oportunidad de aumentar tu confianza

y valentía.

Lo que en realidad nos impide avanzar son nuestros mayores temores.

El miedo al fracaso y al rechazo es como un suba y baja.

Entre más elevada a tu autoestima, menores serán tus temores.

Entre más te agradez, menor será tu miedo al fracaso y la crítica.

Entre más te simpatices, más dispuesto estarás a probar cosas nuevas porque sabrás que

los fracasos temporales y la desaprobación de los otros no se reflejarán en tu valor

de ninguna manera.

Pero beneficio esencial de una autoestima elevada es que te ayuda a crear una personalidad positiva,

popular y agradable para los otros.

Entre más te simpatices a ti mismo, más positivo y optimista serás.

Entre mejor humor tengas, más energía sentirás.

La agradarás más a la gente y otros que rancon vivir e interactuar contigo en los negocios.

La siete leyes.

Uno.

Ley de causa y efecto.

Dos.

Ley de control.

Tres.

Ley de las creencias.

Cuatro.

Ley de las expectativas.

Cinco.

Ley de la atracción.

Seis.

Ley de la correspondencia.

Ley de la actividad supra consciente.

La siete leyes mentales.

Existen siete leyes mentales que determinan tu vida y tu potencial.

La primera ya la mencioné en este libro.

Es la ley de causa y efecto.

Lo cual dice que todo sucede por una razón.

Vivimos en un universo gobernado por leyes.

No por el azar.

Y esto significa que ni el éxito ni el fracaso son accidentales.

La ley de causa y efecto, invica que si haces lo mismo que la gente exitosa, al final,

deberás gozar del mismo tipo de éxito.

No hay otra manera de que sucedan las cosas.

El mundo está repleto de gente que imita los fracasados y luego se sorprende de obtener

los mismos resultados.

Si deseas tener éxito,

averigua qué es lo que hacen quienes lo han logrado y repite su comportamiento de manera

constante.

No cambies nada.

Solo continúa así hasta que obtengas los mismos resultados.

Insisto en que la aplicación más importante de esta ley es la de los pensamientos como

causa y las condiciones como efecto.

El pensamiento escrativo es el encargado de generar tu vida.

Es decir, tus pensamientos son los que le dan forma a tu existencia.

Si deseas generar nuevas condiciones en tu vida externa, debes tener una nueva forma

de pensar en tu interior.

La segunda es la ley del control, la cual dice que uno se siente positivo respecto a

sí mismo, en la misma medida, en que percibe que tiene control sobre su propia vida.

Es posible tener un locuz de control interno o externo.

El locuz interno se refiera lo que sientes cuando estás a cargo y puedes tomar tus propias

decisiones.

Está sentado en el asiento del conductor y define lo que te sucede.

El locuz externo proviene del sentimiento de que no tienes ningún control sobre tu vida.

Tienes una actitud pasiva.

Eres víctima.

Te rige lo que otras personas dicen y hacen, tus experiencias del pasado, las facturas que

debes o la situación actual.

Esta sensación de que la gente y las circunstancias del exterior tienen el control, te produce

estrés y la única manera de sentirte feliz y tener un buen desempeño es recuperando el control de tu vida.

Lo vives bajo la ley del control, estás a cargo de todo lo que te sucede, lo cual nos

remite a una observación interesante, lo único en el mundo sobre lo que tienes control

total es tu pensamiento.

Por suerte, estamos diseñados de manera natural para retomar el control de nuestro pensamiento

y de todo lo demás.

La tercera ley que determina tu potencial es la ley de las creencias.

Es la base de todas las religiones, filosofías y doctrinas metafísicas.

Todo aquello en lo que creas de manera profunda se transformará en tu realidad.

La ley de las creencias indica que uno siempre actúa de manera congruente con lo que cree.

Las creencias determina tus acciones y tus acciones determina los resultados.

Hay, sin embargo, creencias que te limitan a pesar de no estar basadas en estos reales.

Son ideas que has aceptado respecto a ti mismo y a tu potencial, pero no son ciertas.

Algo una vez has pensado que no eres bueno en particular en un área, pero luego te das

una oportunidad y descubres que, en realidad, tienes un talento natural para ello?

Esto significa que, antes de la experiencia, tenías una creencia equivocada.

Mucha gente tiene este tipo de creencias que le impiden avanzar toda su vida.

Un multimillonario contando una ocasión que, cuando era niño, su padre no dejaba de repetirle.

La gente de nuestra familia es gente trabajadora.

Nunca alcanzará el éxito económico.

Nosotros trabajamos incesar para ganarnos la vida.

Siempre hemos sido obreros.

Este hombre aceptó estas creencias desde niño y luego abandonó la preparatoria sin esforzarse

demasiado.

El primer empleo que tuvo fue como peón.

Un día, dos o tres años después de dejar la preparatoria, se encontraba con un equipo

acabando una sanja en una carretera. Los automóviles pasaban con lentitud a su lado.

Cuando levantó la cabeza, vio a alguien que estudió con él en la preparatoria.

No era un individuo muy brillante y nunca tuvo buenas calificaciones, pero ahí estaba,

conduciendo un automóvil nuevo.

El obrero y el hombre del automóvil intercambiaron un saludo y empezaron a conversar.

¡Hola, Vil! ¿Cómo estás? Dijo el obrero, apoyándose en su pala.

¡Hola, Sam! ¿Cómo va todo?

¡Ah, bien!

Tengo un empleo y me va bien. Me acabo de comprar un automóvil y en unos meses también

me comprare una casa.

El obrero se quedó mirando a su antiguo compañero y de repente, sintió un golpe.

Como si alguien luviera cerrado una puerta en las narices. Entonces comprendió que,

en algún momento, había heredado de su padre, un paquete de creencias e ideas prefabricadas.

Ahí estaba ese otro individuo, gozando de una vida maravillosa. Mientras él, cababa sanjas

bajo el sol ardiente. Arrojó la pala al suelo y empezó a caminar.

Voy a hacer lo que tu hiciste. Le dijo al hombre del automóvil.

Unos años después, ya era multimillonario.

Su punto de quebre en la vida se produjo en cuanto cuestionó los pensamientos negativos,

las creencias limitantes que le impedían avanzar. La cuarta es la ley de las expectativas.

La ley indica que todo lo que esperes con confianza en ti mismo, se transformará en tu

profecia cumplida. Hay biblioteca llenas de libros sobre lo que se conoce como teoría

de las expectativas. En resumen, dicen que toda la bolsa de valores se mueve con base

en las expectativas. La gente con la que nos casamos, los empleos que tomamos, las metas

que nos fijamos y nuestro camino de esfuerzo. También se basan en una serie de expectativas.

Las expectativas negativas acompañan al bajo desempeño y el fracaso. Las expectativas

positivas acompañan al éxito y el logro. En la vida, uno no consigue lo que desea, sino lo que espera de manera activa. Por eso debes esperar lo mejor en todas las situaciones.

Lo mejor de toda persona que conozcas, pero más que nada, espera lo mejor de ti mismo.

La quinta es la ley de la atracción, la cual dice que somos como imanes vivientes.

De

manera invariable, uno atrae a la gente y las circunstancias que están en armonía con sus pensamientos dominantes. En tiempos recientes, se escrito y dicho mucho sobre

la ley de la atracción. Es una de las treinta que rigen tu vida. Esta ley es muy útil,

pero no es la única ni la más importante. En resumen, dice que si piensas en algo, con una emoción intensa y mucha claridad, si logras concentrarten en ello y trabajar

todos los días para lograrlo, empezaras a atraer a la gente y las circunstancias que

te ayudaran a avanzar con más rapidez. La sexta es la ley de la correspondencia.

Casi todo lo que he estudiado en los últimos 30 años me lleva de nuevo a esta ley.

La

cual indica que tu mundo exterior tiene corresponderle al interior como una imagen en un espejo,

a donde quiera que mire es, ahí te encontrarás y, por lo tanto, debes crear un mundo interior

congruente con el exterior que deseas disfrutar. Hace algunos años el gran metafísico

Emmet Fox escribió un libro intitulado, El Equivalente Mental. En él se explica que tu principal misión en la vida es crear el equivalente mental de lo que deseas disfrutar

en el exterior. Todas las fuerzas de la naturaleza y el universo se reunirán para ayudarte a

diseñar ese equivalente, pero debes tener una imagen clara en el interior de cómo quieres

que se atubida en el exterior. En cuanto lo logres, todo empezará a suceder. La Viblea dice que lo que recibas irá de acuerdo con la fe que tengas. Hay otro dicho que

también se refiera a este concepto. De adentro hacia fuera. Cuando tienes claro lo que deseas,

tu mundo exterior empieza a reflejarlo en tres áreas. Empezando por tus relaciones, lo que piensas y sientes

respecto a ti mismo, lo proyectas al exterior y define con qué

tipo de gente te relacionas y te atrae. Tu mundo interior también se refleja en tu estilo

y condiciones de vida. Y en tus ingresos, la preparación interior define lo que ganas.

Y naturalmente, tu pensamiento y tus acciones en ese mundo interior también definen tus

salud y condición física. Para empezar, ve a tu pizarrón, otoma un cuaderno y empieza a trabajar en el equivalente mental que creará el mundo que te rodé. La última es mi preferida. Es la ley de la actividad superaconciente.

De ver pensamiento, plan, objetivo o idea que mantengas de manera constante en tu mente

consciente, se volverá a realidad gracias a tu mente superaconciente. Dicho de otra forma,

todo lo que tengas en tu mente de manera permanente podrás obtener lo gracias a la existencia

de este colosal poder en el universo. Estas son las características que hacen tan poderosa

la superaconciencia. En primer lugar, en cuanto le hayas dado a conocer tus metas, se concentrará de manera continua en ellas las 24 horas del día. En segundo lugar, si

tu metas clara, la mente superaconciente resolverá cualquier problema que se presente en el

camino. Cada vez que se presenta una dificultad, un obstáculo o desafío, se abrirá una puerta.

Cuando encuentres algo de información, tendrás una idea o reflexión pertinente.

¿Cierta intuición o corazónada? En resumen, en el camino hacia tus objetivos, serán resolviendo las dificultades a medida que se presenten. En tercer lugar, la mente superaconciente

o su preconciencia te da la respuesta precisa en el momento idónio. A mí, por ejemplo,

me ha sucedido que me encuentro en un dilema enorme justo antes de entrar a una reunión

y, al cruzar la puerta, me llega como por inspiración la respuesta perfecta. La propongo

y la situación se resuelve. La superaconciencia te dará la respuesta que requieres.

Pero debe

tomar en cuenta algo fundamental. Sus respuestas tienen fecha de caducidad. Es decir, tienes

que actuar de inmediato. ¿Si vas manejando y de repente sientes que deberías llamar a alguien?

Actúa en ese momento. Si ves un libro y tienes la corazónada de que deberías comprarlo,

tomalo en ese instante. Si estás viendo una revista y te parece que deberías leer un artículo,

leelo. Si ves a alguien con quien te parece que deberías presentarte, hazlo. A menudo,

este tipo de situaciones se convierten en puntos de inflexión en la vida. En cuarto lugar,

la superaconciencia necesita tener objetivos claros para trabajar y de preferencia, deberán estar por escrito. De hecho, uno nunca aprende ni comprende algo, a menos de que lo pueda escribir con claridad. Si no puedes escribir una idea y hacer la conexión

entre tu cerebro y tu mano, lo más probable es que tú mismo no lo entiendas. La superaconciencia

no puede trabajar en ella tampoco. El simple hecho de escribir nuestras metas con transparencia nos

ayuda a cumplirlas. Tus objetivos deberían ser tan claros que cualquier niño debería poder

leerlos y explicarse los a otro niño. Debería poder leerlos y decirte si los has logrado o

cuán ser castas, si un objetivo no está plasmado de esta manera, con suficiente claridad para que

lo entienda un niño, necesitarás volver a trabajar en él. Entremás sencillo sea.

Más rápido empezarán a trabajar en él tus poderes mentales para cumplirlo. En quinto lugar,

a tu mente su pra consciente la activa en la visualización y las órdenes positivas que le

envié tu consciente a tu inconsciente. En especial la superaconciencia es sensible a frases como

me ha grado a mi mismo o me ha grado a mi misma. Cada vez que pienses en tu objetivo y digas,

me ha grado a mi mismo, me ha grado a mi mismo, me ha grado a mi mismo, estarás activando tus poderes

mentales. En sexto lugar, la superaconciencia opera mejor cuando te sientes tranquilo y te muestras

lleno de confianza. Es probable que conozcas a gente que cuando las cosas salen mal, diga.

¡Ah! No te preocupes. Ya sucederá algo bueno. Todo va a estar bien. Todo se va a solucionar.

Y sorpresa, sorpresa. A esta gente siempre le pasa algo bueno. Las cosas siempre se solucionan.

En termas tranquilo y seguro estés, entre más confíes en que todos saldrá bien, más pronto aparecerá tu objetivo en la vida. En séptimo y último lugar, la superaconciencia libera ideas y energía de manera continua para lograr tus objetivos.

Al parecer, cuando trabajas por algo que te importa muchísimo, se produce un flujo continuo de energía e ideas. A veces puedes trabajar durante horas sin sentirte fatigado,

cuando algo te emociona de verdad. Puedes trabajar 16 horas continuas siete días a la semana,

y no necesitar dormir. Esto sucede porque tu superaconciencia es una fuente de energía gratuita.

Esta energía es producto del universo, pero puedes atraerla para que te impurse a lograr tus metas.

También te ofrece todo tipo de ideas y reflexiones que te facilitan las cosas.

Orientarse hacia los objetivos es la clave para desbloquear tu potencial y hacer que todas estas

leyes mentales trabajen a tu favor y te conduzcan hacia lo que deseas. Si tus objetivos son claros,

no es necesario que pienses en las leyes porque, por ejemplo, la ley de causa y efecto

se activa de inmediato. Tus pensamientos son la causa y el movimiento hacia tus metas es el efecto.

La ley del control se activa también. ¿Cómo controlas tu pensamiento cuando te concentras en tus metas?

La ley de las creencias se activa porque crees que todo lo que haces te acerca tus objetivos.

La ley de las expectativas funciona porque esperas que todo lo que suceda te ayude a lograr tus objetivos.

Y, por supuesto, la ley de la actividad superaconciente que trabaja 24 horas al día te mueve cada vez más rápido

y hace que tus metas también se acerca en a ti. ¿Cuáles son los objetivos?

Liberar ideas energía desbloquear tu potencial. Mejorar el concepto que tienes de

ti mismo.

Aumentar tu autoestima y hacer que te agradezmás. Aumentar la confianza que tienes en ti y volver

timparable en la carrera hacia tus metas. En el capítulo 5 hablaré más respecto a establecer

y cumplir metas. La fórmula del mil por ciento. Quiero mostrarte cómo aumentar tu productividad,

desempeño, ingresos en mil por ciento y multiplicarlos por diez en los años por venir.

A este proceso le llamó la fórmula del mil por ciento y se basa en la ley del mejoramiento

progresivo. La cual dice que la gente mejora poco a poco. Nadie pasa de ser promedio o mediocre

a ser extraordinario de la noche a la mañana. Recuerda que se requieren entre 5 y 7

años para

volverse excelente en tu campo de acción. Alcanzar el dominio y estar en el 10% de la parte superior.

Así que más te vale comenzar pronto. La fórmula del mil por ciento también se basa en la ley de

la acumulación. La cual dice que el éxito es resultado de cientos o incluso miles de pequeños

esfuerzos y sacrificios que nadie ve o aprecia. El poeta Henry Watt's with long fellow escribió

un maravilloso verso. Los hombres y mujeres extraordinarios que alcanzaron y dominaron las altas

simas. No lo lograron con un vuelo imprevisto. Mientras sus compañeros dormían, ellos luchaban en

su ascenso nocturno. Esto quiere decir que, mientras la mayoría de la gente ve televisión,

socializa y se divierte, quienes eran extraordinarios en el futuro, están ocupados trabajando

y aumentando su conocimiento. Se vuelven mejores poco a poco. La clave del éxito es simple.

Mejora un poco todos los días. Mejoramiento continuo y permanente. Ahora, tar una pregunta. ¿Podrías aumentar tu productividad, desempeño y resultados?

¿Punto 1% en un solo día?

¿Podrías empezar a trabajar un poco más temprano? Trabajar con un poco más de aínco.

Quedarte en la oficina hasta un poco más tarde. Enfocarte en las prioridades y volverte

1 sobre 1000 más productivos en un día. Cuando doy conferencias y le pregunto esto al público,

esto es lo que sucede. Claro, eso se puede hacer en 30 segundos, dicen todos. Y si lo hicieran el primer día, también podrían hacerlo el segundo?

Sí, por supuesto. Contestan. ¿Qué hay del tercero, cuarto y quinto día?

Pregunto. Sí, claro. Entonces podrían hacerlo durante toda la semana. Y si punto 1

por 100 por

5 días, da como resultado punto 5 por ciento, la siguiente semana podrían volverse punto 5 por

100 más productivos, si en verdad quisieran? Sin duda. Contesta la gente del público.

Entonces, si se volvieron más productivos la primera semana, podrían hacerlo la segunda,

¿sierto? Añado. Claro. Y aquí empieza a suceder algo interesante que se llama principio

del ímpetu. Uno se deja llevar por el ritmo de la situación. Es como despertarse por la mañana

y hacer ejercicio. Ya sabemos que cada día es más fácil y que una vez que lo haces todos los

días de la primera semana, podrías hacerlo la segunda, la tercera y la cuarta, ¿no?

Pues esto da como resultado 2 por ciento en un mes. Podrías continuar mejorando el segundo,

tercero y cuarto mes? La gente dice que sí, lo cual significa que podría hacerlo todo un año.

Y cada año tiene 12 meses con cuatro semanas cada uno. Es decir, 52 semanas. Si mejoras 2 por ciento

al mes y lo multiplicas por 12, te da como resultado 24 por ciento en un año.

¿Crees que si trabajaras

en ti mismo, se administrarás tu tiempo mejor? Si te enfocaras y te concentrarás en tareas de

alto valor, ¿Te sería posible ser 24 por ciento más productivo en el transcurso de un solo año?

La respuesta es sí, por supuesto. Si en verdad lo desearas, podría ser el doble de productivo en un

mes. Así que 24 por ciento al año me parece razonable. Y una vez que hiciera cese un año,

podrías hacerlo el segundo año, naturalmente. Y el tercero y el cuarto, sí, se aumentas tu

productividad, el desempeño y los resultados 24 por ciento al año, aumentarás tus ingresos en la

misma medida. Asinismo, duplicarás tu productividad, desempeño e ingresos en tres años. Si sumamos

los resultados de diez años, tendrás un aumento de mil cuatro por ciento de todos los aspectos,

productividad, desempeño, resultados e ingresos. Esto es lo más sorprendente, el simple hecho de

volverse punto 1 por ciento mejor cada día, punto 5 durante 5 días, 2 por ciento al mes y 24 por

ciento al año te permitirás ser 10 veces mejor persona y recibir mejores ingresos en una década.

Hace poco, asistía un seminario enciaro y un joven amigo llamado Chris, se acercó a mí.

Han pasado siete años desde que tome tu seminario. He practicado tu fórmula del mil por ciento

todos los días y no funciona. Me dijo, ¿a qué te refieres? Pregunte. Bien, pues me he levantado

temprano todos los días y también he hecho varias de las cosas que recomendaste.

Pero tu fórmula

no sirve. Mis ingresos no aumentaron diez veces en diez años. ¿En serio? Volvía a preguntar

incédulo. Pero entonces lo vizó en reír con aire malicioso. Aumente mi ingresos diez veces

en sólo siete años. Este año gané diez veces más de lo que ganaba cuando te conocí.

Tu fórmula es lo más increíble del mundo. Transformó mi vida. Me permitió darnos una vida

fabulosa, a mí y a mi familia. Ahora vivimos en una hermosa casa. Mis hijos asisten a escuelas privadas.

Es una verdadera maravilla. Estos son los siete ingredientes de la fórmula de mil por ciento.

Uno, cada mañana levantate dos horas antes de tu hora de entrada a la oficina o de tu primera

cita. Y lee algo educativo, motivacional o inspirador entre treinta y sesenta minutos. Lo ideal

sería que leyeras a lo que te sirviera para hacer mejor en tu empleo actual. Como ya lo mencioné,

leer entre media y una hora te permite terminar un libro en una semana. Un libro en una semana te da

cómo resultado cincuenta libros en un año. Cincuenta libros en un año son

quinientos en diez

años. Así que, como mínimo, necesitarás una casa mucho más grande donde guardarlos.

Ahora bien,

si solo leyeras una hora diaria y te enfocaras en textos sobre tu área de trabajo, en los próximos

diez años podrías aumentar tus ingresos mil por ciento. Dos, cada mañana antes de iniciar el día,

rescrique y revisa tus objetivos principales. Te sugiero que uses un cuaderno con espiral. En

la parte superior de la página, escríbenla fecha y tus diez objetivos para ese día.

Eso te

permitirá reprogramar los en tu inconsciente. Activar tus poderes superaconscientes y lanzarte

la jornada con gran claridad respecto a lo que tratarás de lograr el mero hecho de rescribir y

revisar tus objetivos principales cada mañana. Te permitirá aumentar tus ingresos 10 veces en los

próximos diez años. Tres, planea cada día con anticipación. Haz una lista la noche anterior.

Insisto, con el solo hecho de planear cada jornada podrás aumentar tu productividad, desempeño y

resultados 25%. El primer día que lo hagas, empezará a aumentar la productividad.

Si continúas

haciéndolo, tu ingreso crecerá 10 veces en diez años. Cuatro, al organizar tus tareas,

establece prioridades y concentrarte en aquello que te permita aprovechar tu tiempo al máximo.

Este es el principio del éxito más importante. Identifica lo más importante que podrías estar

haciendo y enfócate en ello todo el día. Esto tendrá un impacto inusitado en tu vida y

aumentará tus ingresos 10 veces en diez años. Cinco, escucha programas de audio en tu automóvil.

A donde quiera que vayan el mundo, yo siempre encuentro gente que empezó a escuchar este tipo de

misiones y se volvió a dictar a ellas. Escucharon programas sobre metas, gestión del tiempo,

relaciones, ventas, negocios y acumulación económica. Me dicen que esto las transformó como personas.

Y es cierto, porque cuando escuchas programas de audio, la información se graba en tu subconsciente.

La gente me repite con frecuencia. Estaba en tal situación y no sabía qué hacer.

Pero luego

recordó una frase de un programa de audio. La repetí o hice lo que indicaba y obtuve los resultados

que esperaba. Uno nunca sabe de dónde puede llegarle una idea genial. Por eso debes asimilar

una gran cantidad. Hace poco, conocían San Luis a un joven que me dijo que no era un gran lector.

Pero sí un buen escucha. Quería comprar los seis episodios de mis programas, pero no tenía

dinero suficiente. Sin embargo, volvió a casa corriendo. A la hora de la comida, le pidió a su

madre que le prestara el dinero. Regresó y compró los audios. Cuando eso sucedió, manejaba

un automóvil viejo, vivía en casa de su familia y casi no tenía dinero. En cuatro años he

ganado más de 500 mil dólares. Me dijo, tengo un automóvil nuevo y una casa hermosa. Estoy

casado y soy feliz. Nunca había tenido tanto dinero en mi vida. Mis ingresos continúan

aumentando año con año. Y la tribuyo todo esto ha le hecho de que escuchesos programas,

porque son la única influencia nueva que he tenido desde entonces.

¿Funciona? Sí. A veces la gente me dice. ¿De acuerdo? Pero ¿qué tal si no funciona?

¿Qué

tal si sí? ¿Podrías darte el lujo de no intentarlo? El simple hecho, descuchar programas

de audio, aumentará tus ingresos 10 veces en los próximos 10 años.

6. Después de cada experiencia, hazte las dos preguntas mágicas que te permitirán desbloquear

más de tu potencial. Volverte más inteligente, más rápido y encontrar las soluciones que

necesitas. La primera pregunta es ¿qué hice bien? ¿Se hace una llamada de ventas o una

presentación en cuanto termines? Haz un resumen y preguntate ¿qué hice bien? Yo se le

acentarme con una libreta y una pluma y escribí a todo lo que había hecho bien porque,

independientemente de cómo hubiera salido la situación, era obvio que había hecho algunas

cosas bien. La segunda pregunta es ¿si tuviera que volver a hacer esto de nuevo?

¿Qué

haría distinto? Escribe todas las maneras en que podrías mejorar tu desempeño. Por favor, nota la peculiar cualidad de estas preguntas. Las respuestas a ambas son positivas. Mucha

gente se olía a pensar que cuando comete a un error, de inmediato debía diseccionarlo

y preguntarse ¿en qué me equivoqué? Pero piensa que cualquier cosa sobre la que reflexiones,

cualquier cosa que imagines, discutas y recuerdes, se reprogramará en tu inconsciente. Si repasas

tus errores, solo te reprogramarás para cometer más errores cuando estes en situaciones

similares en el futuro. Si, en lugar de eso, te enfocas en recordar todo lo que hiciste bien

y en lo que podrías mejorar la próxima vez, los programarás en tu inconsciente y te predispondrás

hacer las cosas bien más adelante. Siempre hastezas dos preguntas. ¿Qué hice bien?

¿Qué

haría distinto? 7. A cualquier persona que conozcas, tráatela como si fuera un cliente

que representara un millón de dólares. Empezando por los miembros de tu familia y luego todos

los demás, recuerda que toda la gente se considera la persona más importante del mundo.

Así que cuando reconozcas esto y tráatese hacia los otros, como si tuvieran la capacidad

de comprar un millón de dólares de tus productos o servicios, ellos se tratarán con la misma

calidad, afecto y respeto. Muy pronto descubrirás que la gente mejor pagada en todas las industrias

es la que les impatiza sus clientes y compradores. ¿Por qué? Porque lo sartan como si fueran

personas muy especiales e importantes. 3. Claves para desbloquear tu potencial.

Estas son

las tres claves finales que debes tomar en cuenta. 1. Decide con exactitud qué es lo que quieres.

No puedes atinarla un blanco que no puedes ver. 2. Estables de prioridades y trabaja

todos los días en tus tareas más valiosas. 3. Antes de todo, decide y proponte no renunciar

hasta no cumplir las metas que te hayas fijado.

No dejes de recordarte a ti mismo esta maravillosa frase. El fracaso no es una opción y piensen

lo que dijo el connotado inventor Thomas Edison. Cuando creas haber agotado todas las posibilidades,

recuerda esto a una y más.

3. Motivate a ti mismo alcanzar tu máximo desempeño.

4. Analizamos los dos primeros pasos del planpenix. Primero aprendiste que la mente es el

poder más grande que tú y cualquier otro ser humano posee que si cambias tu forma de pensar,

puedes modificar tu realidad. Luego aprendiste que puedes tener acceso a este asombroso poder.

Gracias a métodos sencillos como la visualización de lo que deseas y el establecimiento de objetivos

concretos con base en lo que quieres lograr.

4. Ahora nos concentraremos en alcanzar el máximo desempeño. Es decir, en dar lo mejor de ti mismo. La persona común trabaja a menos de 50% de su capacidad.

Sin embargo, si te motivas puedes obtener más de ti y de tu vida.

La motivación es algo muy similar a la salud mental. Verás, para mantener tu salud física

es necesario que realices ejercicios físicos. Pero para la salud mental y en este caso,

la motivación personal debes realizar ejercicios mentales. En este preciso momento tienes el potencial

de ser, hacer y tener más que nunca. No importa todo lo que ya hayas logrado hasta ahora.

Eso es solo una muy pequeña parte de lo que puedes hacer. La gente superior cree que el futuro

será mejor que el pasado, que será el mejor tiempo de su vida. Crea que el tiempo en que obtendrá

más ingresos que nunca está delante de ella y que sus mayores logros están aún por venir.

Estas personas creen que los momentos de mayor felicidad y alegría se encuentran en el

futuro. Su actitud ante la vida es la misma que la que tienen los niños respecto a la

vida. Me urge que llegue.

Gracias a la ley de las expectativas, la vida de estas personas siempre se pone mejor.

Usa tu imaginación. La persona común solo utiliza 10% o menos de su potencial mental.

Esto significa que si desbloquearas más de tus habilidades y talentos podrías duplicar,

triplicar, quinto aplicar o incluso hacer crecer 10 veces todo lo que ya logras ahora.

Como un primer ejercicio, empieza por imaginar que podrías duplicar tus ingresos en los próximos

dos años o en uno. ¿Cuánto ganarías? Escribe tu meta y comienza a pensar en esa cifra todos los

días. Verás que casi de inmediato empezadás a tener ideas y detectar oportunidades que te

permitirán duplicar tus ingresos. El segundo ejercicio consiste en imaginar que aumentas tus ingresos

10 veces. Solo añade un cero a lo que ganas ahora y así tendrás la cifra que buscamos.

A lo largo de los años he descubierto que si dices, en este momento ganos 50 mil dólares al año,

pero se añade un cero tendré 500 mil. De la misma manera en que tu cuerpo podría rechazar

un nuevo órgano que le fuera trasplantado, tu mente rechazará esta idea. Empezará por regresártela

con una patada como si fuera un balón. En absoluto, eso es imposible. Dira, porque tu cerebro no

puede lidiar con un cambio tan increíble, pero entonces tú le devolverás el balón.

Bien,

solo imagina que yo pudiera ganar 500 mil dólares al año. Insisterás, tu mente se defenderá de

nuevo, pero tú deberás mantenerte firme. Pasaré de X a 10 X. Miso el lo actual es de 50 mil,

pero 10 por X es igual a 500 mil. Pasaré de X a 10 X y mientras sigas pensando lo mismo,

pasaré de 50 a 500, de 50 a 500. En algún momento tu mente se cansará y dejará de refumfumiar.

Llegará el día en que diga. ¿Dacuerdo? Tú ganas. Tal vez sí sea posible. En ese momento,

tu supra conciencia entrará en acción y dirá, tal vez ayudaría a que hiciera esta cosa.

Y así la presa empezará a fisurarse y de pronto estarás teniendo todo tipo de ideas que

te permitirán aumentar tus ingresos y pasar de 50 mil a 55 mil dólares al año, de 55 mil a 60

mil y de 60 mil a 70 mil. Ahora bien, aunque las cosas empiezan a suceder, el proceso será lento.

No esperes que todo cambia de golpe ni lograr todo de la noche a la mañana. Los cambios sucederán

de manera gradual. A medida que tu mente se vaya haciendo a la idea de ganar el doble,

el triple o 10 veces más de lo que ganas hoy. Ahora permíteme hacerte una buena pregunta. Estas cifras

son posibles? Claro que sí. Miles o millones de personas ya están ganando esto a pesar de que

comenzaron recibiendo menos de lo que tú ganas hoy en día. ¿Y sabes algo? Nadie es, ni mejor,

ni más inteligente que tú. Es solo que las otras personas hacen las cosas de una manera distinta.

Yo he llegado a sorprenderme. He conocido gente ordinaria que hace las cosas de forma extraordinaria

y gracias a eso, ganas cinco o diez veces más que yo. Entonces solo puedo negar con la cabeza y

preguntarme cómo es eso posible? Luego me fijó en lo que hacen y no toques algo distinto en un ámbito

diferente. Saben más sobre lo que hacen que yo y se concentran en lo que conocen bien. He conocido

personas cuya cifra de coeficiente intelectual no sería suficiente para indicar la temperatura en una

sala de juntas. Pero que ganan más que yo? ¿Por qué? Porque no tratan de ser buenas en muchos ámbitos.

Solo tratan de serlo en una sola cosa. Encisten en ello hasta el cansancio. ¿Es posible?

Por supuesto. El descubrimiento más importante en la historia de la humanidad es que uno puede

convertirse en aquello en lo que piensa la mayor parte del tiempo. También puedes

convertirte en

lo que te repites casi siempre. Vaya, lo que forma parte de tu discurso y tu diálogo interior

determina 95% de tus emociones. Supera tu configuración por defecto. Te diré algo crucial. Si de manera

consciente no decides hablarte a ti mismo de una manera positiva siempre terminarás pensando de

forma negativa en automático. ¿Pienzas en tus preocupaciones y problemas? En las situaciones y la

gente que te encolarizan? Si no tienes cuidado siempre recurrirás a tu configuración por defecto.

Es decir, a pensar tonterías. Tienes que mantenerte enfocado en lo que quieres y en cómo obtenerlo.

Así que concentra en las cosas positivas por periodos extendidos. Si haces algo una y otra vez,

en algún momento te crearás un hábito. Dentro de poco te habrás formado el hábito de siempre

pensar de manera positiva y constructiva respecto a ti mismo y tu vida. Todos los días habla contigo

de manera positiva. ¿Dicosas como me ha grado a mí mismo o puedo hacerlo? O soy el mejor o

soy la mejor? El empresario y pensador motivacional, W Clement Stone, le enseñaba a la gente a repetirse la

frase. Soy feliz, estoy sano, me siento increíble. Creo que esta actitud es maravillosa porque como tu

mente consciente solo puede tener un pensamiento a la vez. A medida que te repitas la frase,

esta se convertirá en tu realidad. Te reprogramarás por dentro con un nuevo equivalente mental.

Una de las claves de la automotivación y de la confianza en uno mismo, consiste en cancelar los

pensamientos y los sentimientos negativos. La naturaleza aborrece el vacío. Así que, si

eliminas los pensamientos y los sentimientos negativos de tu mente, crearás un vacío y la naturaleza

lo llenará exclusivamente con contenidos positivos. Como dije, a las emociones negativas que

te impiden avanzar las desencadenan dos miedos principales. El primero es el miedo al fracaso que,

en mi opinión, es el mayor obstáculo para el éxito en la vida adulta. Esto se traduce también

en un miedo a perder dinero, tiempo y amor. Un miedo a la pobreza en general. Todos lo experimentamos y,

por lo general, comienzan la impancia. El segundo es el miedo al rechazo, a la crítica,

a sentir vergüenza, hacer el ridículo o a la opinión de los otros. Sabies que 54%

de los

adultos le teme más a hablar en público que a la muerte? Sabes por qué? Porque les da miedo

sentirse a vergonzados. Creen que, si se ponen de pie y hablan, la gente se reirá de ellos

y prefieren morir antes de exponerse algo así. Estos miedos son incondensurable y tienen

un impacto enorme en nuestra vida. Amboslos aprendemos en la infancia debido a las críticas

destructivas que recibimos de nuestro padre, nuestra madre o ambos. La buena noticia es que,

como son miedos aprendidos, también podemos desaprenderlos. Es un milagro de la psicología

moderna. Podemos desaprender nuestros miedos aplicando la ley de la sustitución.

Esta ley

dice que tu mente solo puede mantener un pensamiento a la vez. Ya sea negativo o positivo.

Así que puedes sustituir de forma deliberada un pensamiento negativo con un positivo.

Mucha gente me ha contado que esta práctica le cambió la vida. Antes, no sabían que tenían

tanto control. No se daban cuenta de que podían elegir y sustituir un sentimiento negativo con

un opositivo. Y seguirá siendo lo hasta que este último se quedara en su mente y se fijara

como si fuera concreto. Todos somos capaces de cancelar tanto el miedo al fracaso como el miedo

al rechazo. Vas a decir la frase. Me ha agrado a mi mismo. Entremasta a grades y te simpatices,

menos le temeras al fracaso. Entremaste simpatices, menos le temeras al rechazo, la crítica

y los comentarios otras personas. Conforme aumente tu autoestima disminuirán tus miedos.

El miedo al fracaso, en particular, lo puedes cancelar repitiendo la frase. Puedo hacerlo.

Puedo hacerlo. Puedo hacerlo. Porque verás, el miedo al fracaso se resume en el sentimiento que

te hace decir no puedo, no puedo, no puedo. Y este no puedo es lo que nos impide probar cosas

nuevas y correr riesgos. Cada vez que sientas pánico porque debes hacer llamadas de ventas,

tocar puertas o arrigarte, repítete. Puedo hacerlo. Puedo hacerlo. Puedo hacerlo.

Tu confianza

aumentará y tus miedos desaparecerán poco a poco. Ahora te hablaré de un descubrimiento

muy interesante en el campo de la psicología. Se llama Efecto Bumerán. Y se refiere al hecho

de que todo lo que hagas o digas para hacer a otra persona sentirse mejor respecto a sí misma,

también te harás sentir bien a ti. Sin tu familia o círculo social, hay alguien a quien te gustaría influir de manera positiva. Dile, tú puedes, tú puedes, tú puedes.

Anima a la gente en lugar de enumerar las razones por las que algo no funcionará.

Muchas personas

suelen hacer eso. Así que mejor anima a los otros, diciendoles que son capaces de todo. A veces

puedes cambiarle la vida por completo a alguien con solo animarlo o animarla y repetirle

tú puedes. Más adelante vendrán a decirte. Sabes, yo tenía muchas dudas y era muy inseguro.

Pero cuando insististe en que podía hacerlo, me dije, vaya, ¿qué demonios? Sí puedo. Y eso me

cambió la vida. Cuando animas a otros y los alientas, te sientes mejor y confías más

sentí también. Como dicen, una mano lavala a otra.

Entrenamiento mental en varias áreas. La cualidad más importante para la autoestima y la motivación

personal es el optimismo. Las personas en el 10% de la parte superior de cualquier ámbito,

son optimistas y creen en sí mismas. Todo lo que sucede, todo inconveniente, dificultad y desafío,

lo ven como una oportunidad de algún tipo. El optimismo es como el fitness mental.

Es la forma en

que puedes detectar un alto nivel de salud mental y una personalidad positiva.

Cuando quieres

ponerte en forma en el aspecto físico, vas al gimnasio y hace ese ejercicio. Pero si quieres

estar en buena forma mental, tienes que hacer un entrenamiento psicológico en varias áreas.

1. Pienza y habla sobre lo que deseas y cómo obtenerlo. Hazlos siempre que puedas.

Porque lo que

pienses y articules, marcará tu camino en la vida. Debe ser muy cuidadoso. Te daré un ejemplo.

A veces mi esposa Barbara y yo hablamos sobre algo que salió mal en el trabajo o las inversiones

y entonces ella me dice, oye, espera un minuto. ¿Ceremos más de esto en nuestra vida? Y yo le digo

que no. Y entonces dejamos de hablar del asunto. A esto se le llama interrupción de patrones. Para

dejar de hablar algo que te da vueltas en la cabeza, solo diga la palabra alto en voz muy alta y

verás que es como una bofetada que te obliga a abandonar ese patrón de pensamiento.

Luego,

remplaza de inmediato el pensamiento y empieza a pensar en tus metas. De hecho, una de las mejores maneras de mantener tu optimismo vivo es pensar en tus objetivos y metas.

Cada vez que estés atrapado en un embotellamiento, piensen ellos. Cada vez que álgote

preocupe o tengas un problema, piensen ellos. En tu vida diaria. Esfúérsate, empezar y hablar

sobre lo que deseas y en cómo obtenerlo. Esto te ayudará a hacer cada vez más optimista y

positivo. 2. La segunda clave para ser optimista es buscarlo bueno en todas las situaciones.

Cada vez que algo salga mal o tengas un imprevisto, detente de inmediato y vi.

Vaya, aquí hay algo

bueno. Analiza la situación y encuentra la parte positiva. Cada vez que busques lo bueno en una

dificultad, lo verás aparecer. Es un poco como un interruptor del luz con atenuación,

que controlas de forma manual y te permite aumentar o disminuir la luz. Si la aumentas,

la luz será muy brillante y, al contrario, si la disminuyes, será muy tenue.

En nuestro cerebro también tenemos un interruptor de este tipo que controla nuestros pensamientos.

Cuando aumentas la intensidad, eres positivo, creativo, feliz, vigoroso y muy simpático.

Eres la mejor persona posible. En cambio, cuando disminuye la intensidad, te vuelve negativo, iracundo, temeroso y te sientes preocupado.

Date la tarea de mantener el interruptor en sentido en la máxima intensidad siempre que puedas.

¿Cómo? Cada vez que piensas y hablas sobre lo que quieres. Y cada vez que buscas lo bueno,

incluso en una mala situación, el interruptor aumenta la intensidad de la luz y tú te transformas

en una persona positiva y creativa. Tres. Busca la valiosa lección que conlleva cada problema

que se presenta. La gente exitosa sabe que todo problema, dificultad, inconveniente o obstáculo,

contiene una lección valiosa que le pueda ayudar a tener incluso más éxito en el futuro.

Mi finado amigo, Norman Vincent Pio, autor de el poder del pensamiento positivo, dijo en una ocasión, cuando Dios quiere enviarte un regalo, lo envuelve en un problema.

Entre más grande es el regalo. Más abrumadora es la envoltura. Tal vez ahora sientas que en tu casa

es la mañana de Navidad porque hay montones de regalos por todos los rincones. Sin embargo,

recuerda que los problemas y las dificultades siempre traen consigo un obsequio de algún tipo.

Imagina que existe un gran poder en el universo que quiere que se hace exitoso y feliz en el futuro.

Este gran poder está al tanto de que tienes una naturaleza perversa porque no te gusta aprender

tus lecciones si no hasta que te duelen. Y por eso te la senvía con cierta regularidad.

Cada lección viene acompañada de algún dolor o pena que pueden ser físicos, económicos o emocionales. Lo cierto es que nunca faltan las tribulaciones.

Este dolor está diseñado para captar tu atención. Cada vez que algo te causa dolor, ansiedad o angustia, preguntate ¿Cuál es la lección que debo aprender de esta situación?

¿Qué se supone que debos sacar de esto? Si analices lo que está pasando, siempre encontraras

una o varias lecciones. Las almas grandes son las que aprenden las lecciones más profundas

a partir de los inconvenientes más insignificantes. Algunas personas necesitan que le golpeen la cabeza

varias veces antes de aprender la lección. Pero hay otras que en cuanto empiezan a sufrir,

piensan. Parece que se acerca una lección. Me pregunto ¿qué es lo que se supone que debo aprender?

Lo más increíble es que en cuanto empiezas a buscar la lección, el interruptor aumenta

la intensidad al máximo y te transformas en una persona positiva. Cada vez que buscas la enseñanza

en un problema, encuentras algo. A veces es algo que te ayuda a tener éxito. En ocasiones,

incluso cuando miras en retrospectiva, piensas, gracias al cielo que esto me sucedió antes

porque me ayudó a aprender la lección que hoy me ha ayudado a triunfar y ser feliz.

Siempre toma la vía rápida y aprende tu lección lo antes posible.

Y no te olvides del principio del boomerán. Si quieres influir en otras personas, ayudales a buscarlo bueno cuando las cosas salgan mal. Si alguien atrabiesa un momento

difícil, dile ¿sabes? Siempre hay algo bueno en las dificultades. Me pregunto ¿qué será en este caso? Ayuda a otros a enfocarse en lo positivo. Cuando una persona enfrente

un inconveniente o un revés de fortuna, explícale. Cada problema trae consigo una o más lecciones.

¿Cuál crees que se le enseñanza en esta ocasión? Trata de identificar con esa persona

¿cuáles son las lecciones? En ambos casos, le estarás ayudando a la gente a ponerse de nuevo

en contacto con la realidad. A encender su luz al máximo. A ser positiva y creativa. Y aprovechar

los beneficios que conlleva cada dificultad. Al mismo tiempo, tú también te volverás una persona

más positiva y constructiva. Cuatro. Alimente a tu mente con material positivo.

Nutrir tu cerebro con materiales provechosos y alentadores como libros, audios, cursos,

conversaciones positivas, seminarios y conferencias de gente inspiradora. Tiene una influencia fuera

de lo común en tu mente. Todo eso te vuelve más feliz y positivo. Te vigoriza y te inspira a hacer

más en lugar de quedarte sentado contemplando las catástrofes que aparecen en la televisión o en

internet. Tú eres el responsable. Existe un antídoto muy simple para lidiar con el miedo,

las dudas y la preocupación. Y para ser más optimista, comprender que la negatividad

solo surgirás y se culpa a otros. ¿Qué quiero decir con esto? Que solo se puede ser negativo,

respecto a una situación si se culpa a alguien más. Es decir, solo te nojarás y sentirás

resentimiento si le transfieres la responsabilidad a alguien más. En cuanto dejas de culpar a otros,

las emociones negativas desaparecen. Para anular todas estas emociones, repite sin cesar la frase,

yo soy el responsable. Cada vez que lo hagas, estarás cancelando el sentimiento negativo por

una sencilla razón. No puedes aceptar la responsabilidad y sentir negatividad al mismo tiempo. La frase,

yo soy el responsable. Es muy poderosa. Yo invertí cuatro mil horas y tres años de estudio en

esta área de la psicología porque la relevancia de este concepto me abrumó. Toda la felicidad y el

éxito en la vida provienen de las emociones positivas, pero si estas desaparecen, las negativas

surgen de forma automática. Descuida, siempre puedes cancelar las emociones negativas diciendo,

yo soy el responsable y no voy a culpar a nadie más. No soy una víctima. Las cosas salieron mal.

No me voy a quejar. No voy a criticar ni a lloricar. Tampoco a lamentarme. No, yo soy el

responsable. Cada vez que dices la frase, yo soy él o la responsable. Sientes una especie de poder

en tu vida. Assúmes el control de lo que te sucede. Tu mente sepas igua y empiezas a tener una

idea clara de qué hacer a continuación. Todos los líderes se responsabilizan de sus acciones.

Verás, casi todos los libros que hablan de cómo alcanzar el éxito, ya sea los principios del

éxito de Jack Canfield o los siete hábitos de la gente altamente efectiva de Stephen Covay,

empiezan con algo como, asume la responsabilidad, deja de dar excusas, decide que quieres y

betras ello. La responsabilidad es esa línea que separa a la infancia de la adultez.

Cuando eres niño, culpas a tus padres de tus problemas, los culpas por lo que hicieron o dejaron

de hacer. Sin embargo, cuando creces y te vuelves adulto, como dice la Viblea, dejas a un lado las cosas de niño. 1

Corinthians 13. Cuando te vuelves adulto, cruzas la línea y

vices. Soy un adulto y seré responsable de lo que me sucede a partir de ahora. En ese momento,

tu vida comienza a ser distinta. Si amas y respetas a la gente que te rodea, anima a aceptar su responsabilidad también. En mi empresa, siempre digo, aquí todos son el

presidente de su propia corporación de servicios. Ustedes son responsables. Si algo

sale mal,

deberán hacerse cargo y resolverlo. Los empleados vienen a mi oficina y me dicen, tengo un problema,

pero como sé que soy el presidente de mi propia empresa, propongo que hagamos lo siguiente.

A mis hijos les digo lo mismo. Siempre acepten su responsabilidad. Si se acercan a mí por que algo

salió mal, les pregunto que sucedió y ellos me explican. Tengo tal problema. Es una gran

dificultad, pero yo soy el responsable. Y esto es lo que aprendí. Desde que eran muy pequeños,

empezaron a hacerse responsables de sus actos y a aprender sus lecciones. A medida que fueron

creciendo, su autoestima y su confianza en sí mismos aumentó. Ahora saben que pueden

liberar con cualquier situación porque supieron asumir la responsabilidad y buscar las enseñanzas.

Tú también puedes hacerlo. Las emociones negativas las sentir mal y dar por hecho que eres la víctima.

En cambio, aceptar la responsabilidad tempo, vera y te da el control de tu persona y tu vida.

Existe una relación directa entre aceptar la responsabilidad y la sensación de tener el control.

Como ya lo mencioné, este control también se relaciona con las emociones positivas porque

en la medida en que uno se siente dueño de su vida. También se siente feliz respecto a

sí mismo. Aceptar tu responsabilidad es lo que permite que te sientas a cargo y feliz.

Las afirmaciones positivas es decir, las frases que te dices a ti mismo lleno de emoción,

te sirven para gobernar tus emociones y para programarte para tener éxito en el futuro.

También te permiten desbloquear tu potencial a un nivel muy alto que jamás creíste posible.

Las frases más poderosas para ayudarte a fortalecer tu confianza son, me ha grado a mí mismo, me ha grado a mí mismo. Yo soy el responsable.

Puedo hacerlo. En esas ocasiones en que te despiertas por la mañana y en lugar de decir,

buenos días, Dios. Dices, ay, Dios, ¿qué tiene de bueno este día?

Puedes cambiar tu actitud de inmediato. Solo empieza a repetirte. Me ha grado a mí mismo.

Amo mi trabajo. Me simpatizo. Amo mi trabajo. Poco después, empezarás a sentirte bien y feliz.

Tu cerebro comenzará a liberar endorfinas. Es decir, la droga natural de la felicidad.

Tu hígado liberará glucógeno, que es otra forma de energía.

Todo esto te harás sentir vigorizado y listo para comenzar la jornada.

Cinco maneras de tener actitud positiva. Hay cinco maneras de fortalecer tu optimismo.

La confianza en ti mismo y tu actitud mental positiva. Uno.

Disseña una visión emocionante de tu futuro ideal. As de cuenta que nada te limita.

El simple hecho de pensar en un futuro apasionante aumentará tu autoestima y mejorará la imagen que tienes de ti mismo.

Imaginar una vida maravillosa te motivará y te harás sentir dichoso.

Imagínate. Visualísete ganando el doble de lo que ganas ahora.

Luego hazlo con ganancias de tres, cinco y diez veces más.

Visualísete viviendo una vida inigualable en todos los aspectos.

Consigue algunas de las revistas que lee la gente rica como The Rob report o

architectural digest.

En ellas encontrarás fotografías de casas hermosas, jates, aviones, relajes, ropa y centros vacacionales.

Lele las revistas y vi. Puedo hacerlo. Puedo hacer esto.

Voy hacerlo.

Visualísete en las fotografías de los anuncios.

Imagina que puedes vivir en una de esas casas.

Que puedes tomar vacaciones como esa gente.

Viajar en jates y usar ropa de diseñador.

Entremas sin un destumente con esas imágenes.

Más trabajará a tu supra conciencia en encontrar maneras de hacer tu sueño realidad.

Dos.

Escribe tus planes y objetivos para el futuro y trabajen ellos todos los días.

Euroniring, geo. El orador motivacional. Decía.

La felicidad es la realización progresiva de un ideal digno de alcanzarse.

Cuando percibes que estás avanzando hacia algo que te importa, te sientes feliz, poderoso

y encontró el de tu vida.

Lo que te genera esta motivación y sensación positiva.

Sin embargo, no es el hecho de llegar a ese destino, sino el movimiento y el impulso hacia

adelante.

Escribe tus objetivos usando las 3P.

Positivo, presente y personal. Es decir, para empezar, debes usar los verbos en tiempo

presente.

Porque tu inconsciente no puede lidiar con otros tiempos verbales.

Escribe la meta como si ya la hubieras alcanzado.

Por ejemplo, gano x dólares al año.

Eso x kilos y ese es mi peso permanente.

Dí las cosas como si fueran un hecho.

Esto establecerá una dinámica en tu inconsciente.

Y así, tu supra conciencia empezar a trabajar 24 horas al día para que esa nueva orden se

vuelva realidad.

En segundo lugar, siempre afirma las metas en términos positivos.

Seguinte su supra conciente no puede aceptar órdenes negativas.

O sea, no puede decir.

No siga siendo el obeso que eres.

En lugar de eso, piensa.

Ahora peso x kilos de manera permanente.

En lugar de decir, ya no fumez.

Dí.

Soy una persona sana y con buenos hábitos.

En tercer lugar, recuerda siempre hablar en primera persona.

Usa el pronombre, yo y un verbo de acción.

¿Por qué?

Porque tú eres la única persona que puede usar la palabra yo al referirse a sí mismo.

Cada vez que lo hagas, tu inconsciente reconocerá que se trata de una orden que viene de la autoridad

máxima.

Yo gano.

Yo vendo.

Yo logro.

Yo dirijo.

Yo al canso.

Cada vez que usas yo y un verbo de acción, ejerces un fuerte impacto en tu

comportamiento

y lo modificas.

Otra manera de hacer que tus objetivos y metas trabajen a tu favor, es escribiendo y

reescribiendo los cada mañana en un cuaderno.

Pero siempre haciendo uso de las 3P, positivos, personales, presentes.

También puedes escribir cada meta en letras grandes en tarjetas bibliográficas y leerlas

con regularidad a lo largo del día.

Leé una tarjeta.

Cierra los ojos e imagina que el objetivo se ha vuelto realidad.

Ya contigo las tarjetas todo el tiempo y cada vez que tengas un minuto libre, sacalas

y lee tus metas.

En cada ocasión, tu inconsciente fotografiará la orden y la encrustará más en el fondo

de tu ser.

Por último, cuando escribas y reescribas las metas, trata de recrear en tu interior el

sentimiento que experimentarías al alcanzarlas y verlas hacerse realidad.

Es decir, si en tuyes que te sentirás orgulloso, imagínate, sintiendo orgulloso.

Si en tuyes que te sentirías confiado, amado, bien recibido, simpático, imagínate así.

No importa cuál sea el sentimiento.

Si te puedes vincularlo a la meta o objetivo.

En conjunto causarán un impacto mucho más fuerte en tu inconsciente y en la mente supera consciente.

Y, claro, verás los resultados más pronto.

3.

Decide ser el mejor en tu empleo.

Decide formar parte del 10% en la cima.

Haz de esto una meta.

Si a lo lograrás, a menos de que tomes la decisión de hacerlo.

Cuando doy conferencias, le pregunto a la gente.

¿Cuántos de ustedes han decidido ser mediocres en su carrera y nadie levanta la mano?

Luego les explico lo siguiente.

Saben que en su cerebro hay un mecanismo automático que, si no deciden ser excelentes, los condena

por defecto a la mediocridad.

Y se inicia este diálogo.

Yo quiero ser bueno en mi empleo.

Vísén.

Sí.

Pero ya lo decidiste.

Lo escribiste en algún lugar.

Lo estableciste como meta.

Trabajas en ello todos los días.

Te evalúas de manera constante y les pides a otros retroalimentación para averiguar qué también lo estás haciendo.

Les pregunto.

No.

No hago nada de eso.

Pero quiero ser bueno en mi trabajo.

Permíteme decirte algo.

Eso no basta.

Si quieres estar en el 10% en la cima, tienes que ser clarísimo al respecto.

Y debes trabajar hasta el cansancio y no parar hasta lograrlo.

La buena noticia es que cada vez que eres un paso para hacer mejor en tu ámbito de

trabajo

aumentará todo este tema y la confianza en ti mismo.

Desbloquearás ideas y energía para lograr tus metas.

Te sentirás motivado a ganarte el respeto, la estimación y la admiración de quienes te rodean.

La recompensa radica en llegar a tu destino.

Pero sobre todo en el viaje.

Ahora te haré una pregunta.

Si fuera excelente en ella, ¿qué habilidad te ayudaría más a unirte al 10% en la cima de tu industria?

Cualquiera que sea esa habilidad, escríbela y es una lista de todo lo que podrías hacer

para desarrollarla.

Pero lo que trabaja todos los días en ello.

Recuerda que la compañera de la autoestima es la eficiencia.

Cuando te comprometes a ser excelente, a llegar a ser muy competente en lo que haces,

te simpatizas más y tienes un mejor desempeño en todas las áreas.

4.

Lídia de manera eficaz con los problemas y los obstáculos.

La vida es una serie interminable de dificultades.

Son como las olas del mar que no dejan de romper en la playa.

Henry Kissinger dijo, lo único que consigues cuando resuelves problemas es la autoridad

necesaria para resolver problemas aún más complejos.

Tu capacidad, del lidiar de manera eficaz con los obstáculos que se presenten, es la

clave del poder personal, de la autoestima y de la confianza en ti mismo.

No importa a qué te enfrentes, siempre empieza disiéndote.

Yo soy él o la responsable.

Assúmel control y enfócate en la solución en lugar de en el problema.

Es decir, piensa en lo que se puede hacer en lugar de obsesionarte con lo que sucedió.

En lugar de manera positiva en las acciones que puede iniciar de inmediato para resolver

la situación.

Al parecer, hay una relación directa entre las acciones positivas y constructivas y la

confianza en uno mismo.

5.

Mantente ocupado todo el día, haciendo te cargo de tus metas.

Decide hoy mismo que iniciarás un periodo de 21 días de actitud mental positiva.

Pensa que para desarrollar un hábito nuevo con un nivel mediano de complejidad se necesitan

21 días.

Si te pones arregimen de actitud mental positiva, asumirás el control total de tu presente

y tu futuro.

Durante este periodo, proponte pensar y hablar sobre lo que deseas.

Ví.

¿De acuerdo?

En ese 21 días, poderé volver a lo de antes, pero durante este tiempo, solo hablaré de lo que quieran la vida.

Solo pensaré en las acciones que puedo poner en marcha para lograr lo que me he propuesto.

Y mientras tanto, también niegate a criticar, quejarte o aculpar a otros de cualquier cosa.

Solo niegate hacerlo.

Si llevas a cabo estos pasos, en 21 días te habrás programado de por vida.

Habrás establecido en tu cerebro toda una serie de surcos neuronales que te permitirán

pensar de forma positiva todo el tiempo.

Sucederá de una manera sencilla y automática.

El poeta y filósofo alemán, Gete, decía, todo es difícil antes de volverse sencillo.

Es fácil volverse a una persona positiva, enfocada en avanzar y con un alto nivel de

energía.

No.

Sin embargo, puedes aprender a hacerlo a través de la práctica y la repetición.

Tus nuevos hábitos para pensar y actuar de manera positiva.

Se volverán automáticos.

En la mañana te despertaras agradándote a ti mismo y amando tu trabajo.

Pero largo del día pensarás, puedo hacerlo.

Puedo hacer cualquier cosa en la que me concentre.

Cada vez que se presente una dificultad, pensarás, yo soy el responsable.

Estoy a cargo de mi vida.

En resumen, serás una persona positiva y controlarás tu mente y tus emociones por completo.

Si tú lo 4, ¿cómo influir en otras personas?

Los pasos fundamentales del plan Phoenix tienen que ver contigo.

Con que asumas el poder de tu mente, determinas que quieres en la vida y dirijas tu atención

a ello, ahora nos enfocaremos en otro elemento esencial del éxito, las otras personas.

Maximadamente 85% de tu éxito lo determinará tu capacidad de comunicarte de manera eficaz

con otros.

Casi todo lo que logres estará relacionado de alguna manera con otras personas.

Tu felicidad y resultados depende 85% de la gente y, por lo tanto, la calidad de en tu forma de comunicarte definirá tus relaciones de todo tipo y tu nivel de vida.

La buena noticia es que la comunicación es una habilidad que se puede aprender y en la que se puede mejorar con la práctica.

Cinco metas para tus interacciones.

A continuación, encontrarás las 5 metas más importantes en tus interacciones con otros.

1.

Lo que buscas es que la gente te respete, agradarle para que te ayude a reforzar y validar

la imagen que tengas de ti mismo.

Lo que los otros sienten y piensan respecto a nosotros.

Afecta en gran medida la manera en que nos percibimos y cuánto nos agradamos.

Todo depende también de las ideas que tengamos respecto a cómo nos ven los otros.

Si pensamos que la gente nos respeta y que les impatizamos, nos respetaremos más.

Realizaremos un mejor trabajo.

Renderemos mejores resultados y nos llevaremos mejor con ella.

2.

Para fortalecer tu autoestima y la noción que tienes de tu valor, es importante que la gente

sienta, que eres valioso e importante.

Nuestra autoestima es tan frágil como un trozo de vidro veneziano.

La gente puede fortalecerla o debilitarla con lo que haga o deje de hacer.

Con lo que diga o no diga.

Lo que buscamos es que otros la validen, que nos hagan sentir valiosos.

3.

Para vender nuestros productos, servicios e ideas a otros, necesitamos convencerlos de opinar

como nosotros.

¿Por qué tu habilidad de persuadir a otros es indicador de que tienes una personalidad

bien integrada?

La gente con gran personalidad suele ser persuasiva.

Entanto que la gente con perfil bajo, no sabe convencer.

Si trabajas en ventas o eres una persona de negocios, es esencial que tengas la habilidad

de persuadir a otros.

Es fundamental para que logres que los bancos te presten dinero, para que los clientes

compren tu producto y los proveedores te den crédito.

4.

Es lograr que la gente cambia de opinión y copere contigo, que te ayude a alcanzar tus

metas.

5.

Necesitas ser assertivo y eficaz en todas tus relaciones, ya sean personales o profesionales.

Todas estas claves también pueden aplicarse para tener éxito en la vida, el amor y el liderazgo.

El Cicologo Daniel Goeman publicó el innovador best seller inteligencia emocional.

En él argumentó que el coeficiente emocional, C-E, es decir, el nivel de tu inteligencia

emocional era más importante que el coeficiente intelectual, C-I llegó a la conclusión

de que la habilidad de persuadir a otros era la forma más sofisticada de inteligencia

emocional que se podía desarrollar y que representaba la verdadera medida de cuán eficaz era uno como persona.

Pero entonces, ¿cómo te transmitir tus ideas?

Lo graje la gente copere contigo y desarrollar las capacidades necesarias para influir, persuadir,

y comunicarse con otros?

Lo primero que debes entender es que la gente hace cosas por razones que le conciernen de

manera personal.

No por ti, para comunicarte con eficacia, debes averiguar cuáles son esas razones.

La siguiente clave es salir de ti mismo y entrar en la mente, el corazón y el contexto

de la otra persona.

Confócate en sus necesidades y deseos en lugar de en los tuyos. Mi amigo Ed Foman, solía decir, si puedes ver al señor Joe Jones a través de la mirada de Joe Jones, le podrás vender las cosas que Joe Jones suele comprar.

Trata todo el tiempo de ver la situación a través de la perspectiva de la otra persona.

Antes de participar en una negociación 90 importante, yo solía sentarme y escribir una lista de todas las cosas que la otra persona deseaba o necesitaba lograr en esa negociación.

Después de eso regresaba y preguntaba de qué manera podía estructurar mi oferta o presentación para que atendiera a dichas necesidades.

Cada vez que lo hacía, obtenía resultados fabulosos.

Ahora pensando en la otra persona, te sorprenderá lo mucho que mejorarás como comunicador.

La tercera manera de persuadir a otros consiste en recordar que solo puedes hacerlo si

estás convencido de que puedes hacer algo por ellos o si ellos creen que puedes evitar

que algo malo le suceda.

Dicho de otra forma, la gente es bastante gohista.

En cuanto a los otros te ven, piensan, ¿qué puede hacer esta persona por mí o para mí?

¿O qué puede impedir esta persona que me hagan otros?

A la gente la motivan dos factores principales.

En primer lugar, el deseo de ganar o obtener algo, todos quieren más.

A lo largo de 6.000 años de historia, desde que se fundaron los primeros mercados en

la antigua sumeria.

Los clientes solo han comprado una cosa, mejoramiento.

¿Para en esto? ¿Por qué sienten que, en cuanto lo tengan, su situación mejorará?

Las personas desean beneficios físicos, materiales, financieros o emocionales, orgullo,

seguridad, tranquilidad, riqueza, valor, crecimiento, ganancias.

La segunda motivación es el miedo a la pérdida.

Puede tratarse de un peligro o pérdida física, de inseguridad, pérdida material o financiera,

emocional, amorosa, de efecto o respeto.

Estas dos fuerzas compiten el amente de toda la gente con la que te comunica si, en ambos

casos, tu trabajo consistirá en persuadirla de que, si coopera contigo, su situación mejorará.

Te diré algo, en el contexto de lo que motiva al comportamiento humano.

El miedo a la pérdida es 2.5 veces más poderoso que el deseo de obtener beneficios.

Si vas a presentar un producto o servicio, muestrala el prospecto de qué manera se beneficiaría

si lo adquiere.

Pero también, hábale de las pérdidas que sufriría si no lo hace, desencadena ambas motivaciones,

el deseo de obtener beneficios y el miedo a la pérdida.

Todo depende de la percepción.

La manera en que la gente te perciba, es decir, sin nota que puedes ayudarle o lástima

arla de alguna manera, definirá en gran medida cómo te tratará.

Por ejemplo, quizás hables con alguien y tengas la sensación de que esa persona no podría hacer nada, ni para ayudarte, ni para la estimarte.

Es decir, que es irrelevante.

Pero entonces alguien se acerca y dice, ¡Ah!

Por cierto, ya con noces a fullenito, es un cliente potencial.

Podría adquirir un millón de dólares de tu producto.

En este momento está explorando el mercado y le urge a hacer una compra.

Y de pronto, tu percepción respecto a esa persona se transforma.

Todo comportamiento humano se basa en el factor de la oportunidad.

Es decir, la gente siempre se es fuerza por obtener las cosas que desea de la manera

más rápida y sencilla posible, sin preocuparse en verdad de las consecuencias de sus actos

a largo plazo.

Dicho de otra forma, la gente es floja, codiciosa e impaciente.

Todos quieren algo y lo quieren ahora.

A veces lo quieren para ayer.

Y las implicaciones a largo plazo no les interesan en absoluto.

Una de las cualidades que más les cuesta a los padres desarrollar en sus hijos es la

capacidad de mirar a largo plazo.

Es decir, considerar que implicaciones tendrán el futuro lo que hagan en el presente.

La gente dice, que era una rebanada de pastel de queso.

Pero nunca considera cuánto tiempo tendrá que hacer ejercicio para deshacerse del tejido

adiposo que desarrollará por culpa de ese antojo.

Lo que más motiva a la gente es encontrar maneras rápidas, fáciles e indoloras de obtener

lo que desea.

Por esta razón, tu misión consistirá en hacer que tu idea o propuesta parezca la manera

más inmediata y fácil de que tu prospecto cumpla sus metas personales y de negocios.

Si no le puedes mostrar que la manera más sencilla y rápida de llegar a donde desea consiste en hacer lo que le propones, entonces tal vez no debas esperar que acepte tus recomendaciones.

El primero claves para la persuasión.

Existen cuatro claves para la persuasión.

Les llamamos las cuatro P. La primera es el poder personal.

Entremás vea la gente que tienes poder sobre otros, sobre el dinero o los recursos, más

fácil será persuadirla.

Si el presidente de Estados Unidos se acercara a ti y te pidiera que hiciera salgo, estarías

mucho más dispuesto a hacerlo que si te lo pidiera un mesero.

Esto sucede porque todos percibimos el poder personal que tiene el presidente sobre la gente, el dinero y los recursos.

La segunda clave de la persuasión radica en el posicionamiento.

Es decir, en la manera en que la gente piensa y habla sobre ti, en la reputación que

tengas entre aquellos a quienes tratas de persuadir.

Pero tienes una excelente reputación porque eres una persona competente, generosa, honesta,

guadinerada, o porque eres experto en tu área, tu influencia es mucho mayor.

La tercera clave de la persuasión consiste en el poder del desempeño.

Es decir, en las habilidades y capacidades que tengas en tu ámbito de trabajo.

Algo con una buena reputación porque posee esa experiencia y conocimientos, te permite

persuadir a otros y convencerlos de adoptar tu punto de vista con más facilidad que si

sintieran que en realidad no sabes mucho más que ellos.

La cuarta clave radica en convertirte en persona grata.

No esto me refiero a que sea asamable, bien educado, cortés y respetuoso, siempre que

trates con otros.

La necesidad más profunda que tiene la gente es, quizá, la desentirse importante y valiosa.

Y si tú logras satisfacer este anelo, las personas serán mucho más receptivas a tu persuasión

y a tus intentos por comunicarte.

De acuerdo con la psicología, el factor de influencia más poderoso radica en el agrado.

Entre más la grada es a la gente, más abierta se mostrará a dejarse persuadir e influir

por ti.

Esta es la clave de una comunicación eficaz.

¿Cómo hacer que la gente se siente importante?

Como ya lo mencioné, la herramienta más simple de la comunicación radica en lograr que

la gente se siente importante.

Existen cinco maneras de lograrlo.

Y siempre digo que se trata de las cinco a.

La primera a es para aceptación.

La práctica de aceptación satisfase una necesidad profunda e inconsciente.

Toda persona necesita sentirse aceptada por quienes la rodean.

Ya sean su ambiente de trabajo, en el hogar, o entre la gente nueva que conoce.

Todos lo esperan.

Siempre que dos personas se conocen, lo primero que se establece es cierto nivel de aceptación.

Uno expresa que acepta a otros de una manera muy sencilla.

Son ríes y actúas como si te diera gusto verlos.

Cuando no he ido a la oficina en una o dos semanas y luego llego, lo primero que hago

es visitar a cada persona en su lugar.

Como un colibrí que va de flor en flor.

Les honrió a cada colaborador y le digo, ¿cómo estás?

¿Qué blas ser verte?

Me da gusto estar de vuelta.

Saludo a todos de manera individual.

Les doy su lugar y les digo que son parte importante de nuestra empresa.

Tú puedes hacerlo mismo.

Por cierto, cada vez que veas a un miembro de tu familia, como tu esposa, tu hijo o hija,

son ríe y vi.

Vaya, pero si eres tú, es decir, muestrales que estás feliz de verlos.

Esta actitud tendrá un impacto sumamente positivo.

Nos harás sentir importantes y servirá para que se muestren más receptivos a tu influencia.

La segunda A es de aprecio.

Es muy sencillo expresar aprecio.

Sólo agradecele a la gente todo lo que haga por ti.

No importa si es algo notable o simple.

Sólo agradece siempre.

Cuando un mecero te traiga un vaso de agua, ¡di gracias!

Si alguien se hace un lado para permitirte pasar, ¡di gracias!

Cuando alguien escriba una carta por ti, otra compañía hasta la sala de juntas para reunirte

con un cliente, ¡di gracias!

Entremas digas, ¡gracias!

Más aumentarás la autoestima de la otra persona.

A ayudarás a los otros a sentirse más valiosos importantes, a agradarse más a sí mismos.

Nos verás brillar y notarás que tú también les impartizas más.

Creéme.

Decir gracias.

Nunca sale de sobra.

Yo he viajado a muchos países del mundo y, por eso, en una ocasión un amigo me escribió

para decirme que iría a Alejano Oriente.

Me preguntó si podría darle algún consejo sobre cómo desenvolverse de manera adecuada.

No le dije. Recuerda que toda la gente con la que tratarás gana menos que tú, muchísimo

menos de lo que te imaginas.

En realidad no tienen bienes.

Lo único de valor que poseen es ellos mismos.

Así que, si reconoces ese hecho, tendrás un viaje glorioso.

¿Cómo reconocerlo?

Diciendo por favor y gracias en el idioma del país.

A ver, es que interactúes con alguien, sonríe y dí por favor y gracias.

Si te hacen un favor o tienen una atención, solo expresa tu gratitud.

Tu viaje será extraordinario.

Dos meses después, mi amigo me escribió para decirme que mi consejo era el mejor

que

había recibido en la vida.

No podía creerlo.

A donde quiera que fue, incluso cuando se encontró con personas reservadas o poco amigables,

cada vez que dijo por favor y gracias, obtuvo todo lo que necesitaba o quería.

Le dieron mejores habitaciones de hotel, mejores mesas en los restaurantes.

En fin, y lo único que hizo fue hacer a la gente sentirse importante.

La tercera A es la admiración.

Enbre que hable de los rasgos, logros y posesiones de otras personas, haz alagos sinceros.

A todos les agradan los alagos porque hacen a la gente sentirse importante y valiosa.

Las personas invierten mucho en el aspecto emocional en distintos aspectos de su vida.

Si alguien es puntual, por ejemplo, ¿ví?

¿Sabés?

¿Eres la persona más puntual de la empresa?

¿Si alguien más es persistente?

¿Ví?

Vaya.

¿Qué persistente eres?

Nunca te das por vencido.

Las personas se sienten muy orgullosas de sus rasgos de carácter.

Tal vez porque es algo que toma mucho tiempo desarrollar.

Si alguien logra algo, si se grazdua de la universidad.

Una carrera u obtiene un certificado, admíralo y ví.

Vaya.

¡G genial!

Debes estar muy orgulloso de tu logro.

Seguramente implicó mucho esfuerzo.

La gente que haya invertido una gran cantidad de horas para lograr algo se sentirá en verdad

muy feliz respecto a sí misma.

Por último, las pertenencias y en especial las prendas.

Lo lajes a alguien por cómo luzes su cabello o por su ropa.

Por ejemplo, a un hombre por su camisa o zapatos, y a una mujer por su vestido, bolso o peinado,

notará su brillo en su mirada.

Es porque se sentirán valiosos.

Su autoestima aumentará.

Se agradarán más a sí mismos y se sentirán más contentos cuando esté cerca.

Nos eres señalar algo que amérito un alago, solo te tomará unos segundos.

La cuarta A es de aprobación.

Uno expresa su aprobación cuando alaba a los logros.

Ya sean modestos o enormes.

De acuerdo con la psicología.

La autoestima es el grado al que una persona se siente digna de ser alagada.

Alaba a alguien porque hizo un buen trabajo, por resultados que obtuvo o por cualquier otra

cosa que le haya exigido un esfuerzo.

Lo haces sentirse satisfecho de sí mismo y su autoestima aumenta.

La clave radica en ser oportuno y específico al hacer el cumplido.

Si una secretaria me canografía una carta, no le digas, eres un excelente secretaria.

Pero ¿qué carta tan profesional?

Y hazlo en cuanto termine de hacerla.

Trata de que tus cumplidos se eninmediatos porque, entre menos tiempo pase después de la

acción, más probable será que la persona repita el comportamiento.

Los alagos tardíos o aplazados tienen muy poco impacto en las emociones y el comportamiento

de las personas.

Si esperas una semana o un mes para hacer un cumplido, será muy tarde.

Para ese momento, la persona habrá olvidado el contexto y solo se sentirá confundida.

Hazlos cumplidos de inmediato.

Cada vez que me entero de que alguien hizo algo digno de celebrarse, le llamo por teléfono

o envió un correo electrónico o un mensaje de texto.

La última A es de atención.

Con esto me refiero a escuchar a la gente cuando habla.

Es una técnica muy poderosa.

Cuando escuchas a los otros, los ayudas a sentirse bien respecto a sí mismos.

Se sienten valiosos importantes.

Y al igual que las flores, se abren a tu influencia y se dejan persuadir de lo que quieras.

Los esos comportamientos aumentan la autoestima de la otra persona.

Las sensibilizan respecto a tus ideas y a la posibilidad de ayudarte alcanzar tus metas.

La magia blanca de escuchar.

La clave de liderazgo, la persuasion y la buena comunicación radiquen escuchar con eficacia.

Es algo tan poderoso que parece magia blanca.

Y por eso debes conocer las cuatro claves para hacer un excelente escucha.

1.

Escucha con atención.

Incline hacia el frente y no interrumpas a las personas.

Cuando escuchas con atención, aumentas la autoestima de la otra persona y la hace sentir

importante.

Feliz y valiosa.

Su cerebro empieza a liberar en dorfinas.

Y eso hace que la alegre estar cerca de ti.

Escuchar con eficacia y sin interrumpir.

Puede ayudarte a lograr grandes cosas.

Siempre que escuches a alguien más.

Imagina que tus ojos son como lámparas olares y que quieres darle a tu interlocutor un

bronceado facial.

Entre más de concentres en escuchar, más poderosas serán las lámparas de tus ojos y mejor

ser al bronceado.

Recuerda que deberás cubrir todas las superficies.

Es decir, presta atención a la parte superior y inferior del rostro.

Mira la boca y los ojos de la persona.

Asiente y sonríe.

Esto tendrá un enorme impacto en quien habla.

Lo harás sentirse bien respecto a sí mismo.

Pero también servirá para que le agradezmás.

2. Haz una pausa antes de contestar.

Es decir, cuando tu interlocutor se detenga un momento para respirar, no empieces a hablar de inmediato.

Permite que haya silencios en la conversación.

Esto te dará tres ventajas.

En primer lugar, evitarás el riesgo de interrumpir a la persona si, a caso, sólo se detuvo

para reorganizar sus pensamientos.

En segundo lugar, podrás escuchar a un nivel más profundo.

Cuando te detienes un instante y, en lugar de sólo saltar a la conversación, escuchas

con atención.

En realidad, entiendes mucho mejor lo que dice la otra persona.

La tercera ventaja es que hacer pausas le indica a la otra persona que consideras que

sus palabras son importantes y, por extensión, que la consideras valiosa.

3. Preguntas para clarificar.

Nunca desporcentado que sabes lo que quiso decir la otra persona.

Si tienes alguna duda, vi.

Y exactamente a qué te refieres.

Siempre que hagas esta pregunta, la otra persona explicará un poco más lo que acaba de

decir.

Después de eso, has otra pausa y añade. ¿Qué quieres decir con eso?

Una vez más, la persona se extenderá y hablará más.

En ocasiones, puedes pasar toda una conversación, repitiendo esta pregunta.

Otra cosa que puedes preguntar es.

¿Y luego qué hiciste?

Si la persona te está contando algo que sucedió.

En algún momento, hará una pausa para ver si en verdad estás interesado.

Entonces, ¿y luego qué hiciste?

Y escucha con atención la respuesta.

La tercera pregunta es ¿cómo te sentiste al respecto?

La gente siempre responderá a una pregunta sobre sus sentimientos.

Es decir, cuando preguntas ¿cómo te sientes hoy?

Siempre recibirás una respuesta.

Así que puedes preguntar ¿qué sientes respecto al trato?

O ¿cómo te sientes en tu nuevo vecindario?

¿Cómo es seguro que tu interlocutor responda?

¿Tendrás la oportunidad de sentir y escuchar?

La persona que hace las preguntas tiene control sobre la que responde.

Por lo que, entre más preguntas sagas, más control tendrá sobre la conversación.

Cuatro. ¿Darre tu alimentación sobre lo que escuchaste y para frasearlo?

¿Estás la prueba de fuego para quien escucha?

Cuando tu interlocutor termine de hablar.

Ví.

Déjame ver si entiendo lo que estás diciendo.

U. O sea, me estás diciendo que para frase a sus comentarios hasta que te diga, sí, eso

es.

Eso es lo que me preocupa.

Esto es lo que trataba de decir.

Esto le probará a la otra persona que en verdad estabas escuchando.

Que no eres uno de esos perritos de adorno, que pones en el tablero del automóvil.

A los que se les mueve la cabeza de arriba abajo con un resorte.

Estás escuchando con atención lo que dice tu interlocutor.

Y eso le prueba que te importa lo que diga.

Y él o ella como persona.

Creibilidad.

El término más importante en lo que se refiere a la persuasión, la influencia y la comunicación

eficaz.

Es credibilidad.

¿Qué tanto la grada es a una persona?

¿Hasta qué punto confía en ti y creen lo que le dices?

Todo depende de tu credibilidad y, en este sentido, debes recordar que todo cuenta.

Es decir, todo puede ayudar o la simar, todo le suma o le resta a tu credibilidad.

La gente no ignora ni deja pasar nada por alto.

La clave para que confía en ti radica en ser una persona digna de confianza.

Así que cumple tus promesas.

Haz lo que dijiste que harías.

Llega a tus reuniones con puntualidad y create la reputación de una persona honesta y confiable.

La gente le comprará y le pagará más a una empresa confiable que a una que ofrece productos o servicios mejores y más baratos, pero que no es digna de confianza.

Vístete para triunfar.

Para comunicarte con eficacia con las otras personas, también debes lucir como un ganador.

Alrededor de 95% del impacto en el pensamiento de la gente, lo causa el aspecto visual.

Es decir, los otros piensan en ti como si te vieran en fotografía.

Y sólo toma cuatro segundos que usar una primera impresión.

Cuando conoces a una persona, te mira y toma una especie de fotografía instantánea mental.

Parpadea.

Y en su mente se plasma la primera impresión.

Solo son necesarios 30 segundos para que esta impresión se grave.

Dicho de otra forma.

En cuanto a la otra persona se crea una primera impresión de ti, te observa y en su mente,

la imagen se empieza a grabar como si fuera concreto secándose a toda velocidad.

Si no cambias esa impresión en los primeros 30 segundos, se fijará en la mente.

Una vez que la impresión se grave, la persona llevará a cabo una acción que se llama

percepción selectiva.

Para cual consiste en buscar razones para justificar y validar la impresión.

Es decir, buscará datos que la ayuden a confirmar lo que ya decidió y, al mismo tiempo,

rechazará toda la información que lo contradiga.

Insisto, vístete para triunfar.

Tu ropa equivale a 95% de la primera impresión que causa ese en otros.

Solo son los días calurosos, la ropa cubre 95% de tu cuerpo.

Cuando yo era un joven vendedor, me compro un traje barato que no me quedaba bien, también

compro una corbata, pero como en mi familia nunca nadie usó esta prenda no sabía nada

al respecto.

Un día, un vendedor de mayor edad me llevó a un lugar apartado para hablar con migo asolas.

Pupa, Brian, ¿podría hacer tu recomendación sobre tu forma de vestir?

Dijo con mucho tiempo porque la mayoría de la gente es muy sensible respecto a su ropa

y a reglo personal.

Por supuesto, ¿ve usted algo que pueda yo mejorar?

Le pregunte.

Sí, permite me ablarte un poco sobre las reglas para vestir de forma correcta en los

negocios.

Contesto.

Entonces el vendedor me empezó a hablar sobre la caída de un traje, el corte y las costuras.

Luego me dijo cómo combinar una corbata con el traje y la camisa.

Me habló del largo de los pantalones y del color de los calcetines y los zapatos.

Yo estaba anonadado.

No podía creer toda la información que había al respecto.

Después, el vendedor me presentó a un sastre de precios moderados y encargué mi

primer

traje a la medida.

En un estudio que apareció en la revista Psychology 2.0, la gente que vio durante tres segundos imágenes de hombres usando trajes hechos a la medida, los describió como más confiados, exitosos y flexible.

Y también me enciunó que parecía ganar más que los hombres que vestían trajes genéricos.

La diferencia entre el traje común y corriente que tenía y el que me hicieron a la medida

era asombrosa.

Después de eso fui a una librería, compré todos los libros que pude sobre el tema de

cómo vestir adecuadamente y también les pedí consejo expertos en el tema.

Ahora, cada vez que doy un seminario, la gente se acerca y me dice, ¿sabé?

Soy asesor de imagen y cobro entre 500 y 1000 dólares diarios por asesorar a la gente

respecto a cómo vestirse.

Y usted lo hace de manera impecable.

vestir de la mejor manera posible te permite crear una tremenda impresión en la gente.

La vestimenta también es importante para las mujeres de negocios, hasta el punto que

alguien fundó una organización internacional sin fines de lucro llamada Dres for Success

en honor al famoso Best Seller de John Moldoy.

Esta organización tiene como objetivo empoderar a las mujeres y ayudarlas al cansarla

en dependencia económica a través de una red de apoyo, vestimenta profesional y herramientas

de desarrollo que les permitirán prosperar en la vida y en lo profesional.

Consigue y le libros artículos sobre cómo vestir bien, de acuerdo con tu negocio o ocupación.

Hay algunas prendas, colores y combinaciones que de inmediato provocan que la gente se

ponga de pie y te admira.

Os hacen que te miren con desprecio y desconfianza.

Fíjate en la gente más exitosa y respetada a tu alrededor y convierte en tu modelo.

Copia la manera en que se vista y se regla.

También te sugiero que les revistas de negocios.

Fíjate en las páginas donde aparecen las fotografías de gente que acaba de obtener puestos

de mayor responsabilidad y relevancia.

Ahora cómo visten, constatarás que tanto hombres como mujeres, lústen espectaculares.

El paso vertiginoso de nuestros tiempos ha tenido un efecto en los estándares de vestimenta.

En décadas recientes, muchas profesiones se han ido alejando del traje común y la corbata para los hombres.

Y han permitido que los empleados vistan de manera más casual.

Para los hombres, esto significa pantalones olgados.

Zapatos de vestir.

Es decir, que no se andelona.

Camisas de cuello, sin corbata.

Y chaquetas deportivas.

En el caso de las mujeres, por lo general se lleva blusa, falda, o pantalón de vestir.

Y zapatos contacones cómodos o planos.

Por supuesto, los estilos pueden variar muchísimo entre las distintas industrias y profesiones.

Por lo que tendrás que observar a la gente que as miras y tratar de captar algunas pistas

en la forma en que viste.

De ahora en adelante, siempre vístete para el empleo que desestener.

Viste de tal manera que tu jefe se sienta orgulloso de presentarte a los clientes.

O a cualquier persona que visite la empresa.

Siempre viste pensando en que te encuentras en una etapa de tu vida más tardía de en la que estás ahora.

Asque la gente a la que as miras, se convierta en tu modelo.

Copia su forma de vestir y de arreglarse.

Recuerda que las aves del mismo plumaje vuelan juntas.

Y que los ejecutivos solo asienden de puesto a quienes lucen como ellos.

Venderme a algo a alguien en realidad es comodarle un consejo.

Así que viste como se vestiría a alguien con autoridad para sugerirle que hacer.

Como su banquero, abogado o contador.

La preparación es un elemento muy poderoso para comunicarse y fortalecer la credibilidad.

Preparación y confiabilidad.

Antes de cada reunión, hazlatarea.

La gente siempre se da cuenta de inmediatos si estás bien preparado para una junta o presentación.

Por eso, cuando entras a una sala y dices, muchas gracias por su tiempo.

Me tomé unos minutos para estudiar su sitio de internet.

Me asombró ver que llevan 12 años en el negocio.

Que tienen 127 empleados y que son el mayor distribuidor en el mercado de este producto o

servicio.

¿Cómo lo lograron?

Tu credibilidad aumenta de inmediato.

Vaya.

Tu credibilidad puede dispararse hasta el cielo porque la gente dirá.

¿Cómo?

¿Realizó una investigación, analizó nuestro sitio y aprendió algo de nosotros antes de que vinieramos?

Recuerda que la información es una de las armas más poderosas para vender y persuadir.

Por otra parte, si no estás preparado, la gente también se da cuenta de inmediato.

Si llegas y dices.

Bueno, ¿y a qué vinieron?

¿Cuándo tiempo llevan en este negocio? ¿A qué se dedica a su empresa?

Tu credibilidad se desmoronará, pero no te preocupes.

Yo solía empezar mis juntas así cuando era joven.

Una regla esencial de la preparación para una reunión es no hacerle a tu interlocutor.

Ninguna pregunta cuya respuesta se puede encontrar con facilidad en algún lugar.

Theo Carnegie, autor de el poder del pensamiento positivo, solía decir que tienes que ganarte

el derecho de acudir a un cliente.

Y que ese derecho se gana haciendo la tarea antes de reunirte con él o ella.

En los negocios, siempre que quieras influir en alguien, tendrás que recurrir al principio

de la oportunidad.

La gente puede comprar o negarse a comprar, todo depende de si llega a la conclusión

de que, en efecto, la que le ofreces es la manera más rápida y eficaz de obtener lo que desea en ese instante.

La simpatía es el factor más importante para la comunicación eficaz en los negocios.

Entre más le agradez a la gente, más abierta estará a comprarte.

La credibilidad y la confianza son las razones más poderosas para dejarse persuadir por

otra persona.

Así que siempre piensa de qué manera podría ser más creible y digno o digna de confianza.

Alguien dijo por ahí que la habilidad más valiosa en el ámbito de los negocios era la confiabilidad y, en este caso, si quieres influir en la gente y que confí en ti, necesitarás

pruebas.

Con esto quiero decir que te mantengas en contacto con quienes ya aceptaron tus ideas o tu

producto y están satisfechos.

Existe un concepto que influye muchísimo en la forma en que tomamos decisiones.

Se llama los otros similares.

O sea, personas que se parecen a nosotros.

Cuando le hagas una llamada de ventas a un médico, deberás decir, muchos otros médicos

ya están usando este producto y obteniendo excelentes resultados.

Esto aumentará de inmediato tu credibilidad y hará que el médico se sienta dispuesto

a conocer más sobre lo que le ofreces.

Si hablas con un conductor de camiones de transporte de productos, deberás decirle que muchos

otros como él, ahora usan el producto por tal razón.

Si hablas con una gente de bienes raíces.

Lo que les hable es saber que otros agentes siempre usan lo que le está sofreciendo a él

ahora.

En otras palabras, cada vez que hablas con alguien, deberás hacer referencia a otra persona

de su industria y ramo que también use tu producto.

Trabaja de obtener cartas de los clientes satisfechos.

Consigue listas de nombres de gente en ámbitos similares y también fotografías de gente

que use tu producto o servicio en un campo similar.

Puedes crear el deseo de compra enfocándote en los beneficios y tratando siempre de responder

a esta pregunta.

¿Y yo qué obtengo con esto?

Es una pregunta a la que tendrás que responder sin cesar.

Así que, prepárate para explicar las distintas maneras en que la persona mejorará su situación

usando tu producto o servicio.

Se muestrales a los prospectos los cambios benéficos que se operarán en su vida o desempeño

profesional, se aceptan tus sugerencias.

Diferencias de género.

En lo referente a la comunicación, la persuasion y la influencia.

Existen varias diferencias entre los hombres y las mujeres.

Aunque siempre hay excepciones, se podría decir que los hombres suelen ser directos y las mujeres indirectas.

Los hombres son como javalinas y las mujeres como los boxeadores.

Es decir, se mueven en círculos alrededor de un tema.

Los hombres quieren recomendaciones.

Las mujeres prefieren elegir entre una selección.

En las ventas, por ejemplo, si estás hablando con un hombre, puedes decir, aquí tiene tres

opciones, pero con base en la información que me dio, le recomiendo esto por las

siguientes

razones.

Si hablas con una mujer, puedes decirle, aquí tiene tres opciones.

Estas son las ventajas y las desventajas.

¿Qué prefiere?

A las mujeres les agrada elegir y los hombres prefieren guiarse por una recomendación.

Para de las diferencias en la comunicación entre los hombres y las mujeres, es que los

hombres usan la menor cantidad posible de herramientas.

Las mujeres usan las palabras para vincularse, nutrir y construir relaciones, mientras que

los hombres prefieren tomar decisiones prácticas.

Las mujeres prefieren escuchar a sus emociones y se toman más tiempo para decidir.

Para los hombres los motiva el éxito, el estatus, el poder, los resultados y los logros,

y a las mujeres les preocupa la familia, los niños, los amigos y las relaciones personales.

A los hombres les agrada hablar de deportes, negocios y política.

Las mujeres prefieren hablar de gente, relaciones y emociones.

Si alguna vez asiste a un evento social, en el que haya dos o tres parejas, notarás que tanto hombres como mujeres, pasan tiempo con el grupo de su sexo y de inmediato,

empiezan a hablar de los temas mencionados.

Sucede de forma natural.

Cada vez que salgo a cenar con, digamos, tres parejas, siempre busco la manera de que

las mujeres se sienten juntas.

Y los hombres también, a veces la gente cuestiona este método.

Pero ¿qué hay de la configuración en que los hombres y las mujeres se sientan intercalados?

Uno ya pasa demasiado tiempo con su pareja.

Mejor dejemos que las mujeres se sienten juntas.

Comenzaran a hablar de inmediato sobre temas que les interesan.

Lo mismo sucederá con los hombres. Al final, ambos grupos la pasaran bien.

Otro dato interesante.

Los hombres sólo pueden enfocarse en un tema a la vez.

Las mujeres, en cambio, pueden hablar, escuchar, interactuar y hacer otras cosas de manera

simultánea.

Para llevarse mejor con las mujeres, los hombres necesitan hacerles más preguntas.

Cesar con más atención y ofrecerles algunas sugerencias o soluciones.

Una mujer puede acercarse a un hombre y decirle, tuve este problema en el trabajo.

Sucedió tal cosa.

¿Qué opinas?

Y sin embargo, para ese momento ella ya decidió lo que va a ser al respecto.

Solo desea entablar una conversación, porque a las mujeres les agrada hablar con el hombre con quien comparten su vida.

Usan este tipo de situaciones para echar a andar el motor e iniciar el diálogo.

Pero lo último que buscan es una solución.

Los hombres contestarán con una solución específica y volverán a concentrarse en el TV.

Y eso no es lo que quiere una mujer.

Lo que desea es hablar y que le pregunten.

Oh, y cómo sucedió? ¿Qué crees que deberías hacer?

Una mujer podría preguntar algo como, ¿crees que debería ponerme estos pendientes o aquellos?

¿Qué crees que combine mejor con mi vestido?

¿Qué zapatos debería ponerme?

Estos o los otros.

¿Cuáles te gustan más?

Y si rices, me gustan los cafés.

¿Te contestará?

Creo que mejor me pondré en los color beige.

Ella ya sabe que se va a poner.

Así que sólo devuelvele la pregunta.

Solo quiero hablar.

En lugar de ofrecerle sugerencias o soluciones, hazle preguntas y pídele su opinión.

Para llevarse mejor con los hombres, las mujeres necesitan ser más directas y claras respecto

a lo que desean y pedir ayuda o participación.

Las mujeres pueden leer la mente.

Los hombres no.

Todo hombre ha escuchado la siguiente respuesta al llamar a casa y decir simplemente, ¿Hola?

¿Qué sucedió?

¿Tú viste una discusión con tu jefe?

¿Fólogo que sucedió esta mañana?

Ella puede atar todos los cabos con sólo escuchar ese.

¡Hola!

Es como la famosa frase de la película Jerry Maguire.

¿Qué dice la protagonista?

Me ganaste desde que dijiste, hola.

Ella lo supo todo con sólo escuchar esa palabra.

Las mujeres son así.

Por cierto, uno de los problemas que surgen entre las mujeres y los hombres es que, cuando

ellas interactúan entre sí, pueden leerse la mente y saber qué están pensando y sintiendo.

Las mujeres son muy sensibles y responden de manera adecuada y por eso esperan que los

hombres sean de la misma forma.

Pero no.

No somos así.

No estamos construidos de esa manera.

Las mujeres a veces se muestran recentidas y dicen, ¿por qué no reacciona de la manera

correcta?

Ni siquiera lo intenta.

Pero no.

No reaccionamos como esperan porque no podemos.

Y es esencial que comprendan esto.

Los hombres no piensan mucho en las relaciones ni en la comunicación.

Las mujeres, en cambio, sí, es una diferencia fundamental entre ellos.

Los hombres tienen una vida interior muy simple.

La de ella es muy compleja.

Si pudiéramos analizar a un hombre y a una mujer que observan televisión juntos sentados

en un sofá, veríamos que el cerebro de él se cierra a alrededor de 20% de su capacidad,

como sucede con las luces de un edificio de oficinas por la noche.

En cambio, si le realizáramos un encefalograma a ella mientras observa el mismo programa,

veríamos activado 80% de su cerebro.

Se activaría y desactivaría por momentos porque estaría pensando en lo que está viendo.

En cómo se desarrolla la trama?

Por ejemplo, pero también estaría pensando en lo que hizo unas horas antes y en lo que

estaría al día siguiente, entre otras cosas.

En una ocasión, le preguntaron al comediante Joey Sainfield.

¿En qué piensan los hombres?

Y su respuesta fue.

No piensan en mucho.

Solo permanece en sentados, sin pensar en gran cosa.

Una mujer puede llegar y preguntar.

¿En qué estás pensando?

Y el hombre cree que tiene que contestar algo a pesar de que, en realidad, no estaba

pensando en nada.

Lo peor es cuando una mujer se acerca a un hombre y le pregunta, ¿qué sientes?

O, ¿cómo te sientes?

El individuo no siente nada.

Solo está sentado.

Es muy importante que los hombres y las mujeres comprendan las diferencias fundamentales

en su manera de comunicarse.

Hoy mismo, toma la decisión de convertirte en un experto de la comunicación con poder.

Le el libro sobre el tema.

Así está cursos de comunicación eficaz.

Escucha programas de audio y, sobre todo, practica, práctica, práctica.

Capítulo 5.

Metas.

Los pilares del trabajo.

Como ya lo vimos, una de las claves del éxito consiste en saber lo que deseas y en comprometerte

obtenerlo.

Para mantenerte encarri lado, también debes saber cómo establecer metas específicas,

involucrarte en cumplirlas.

Hace mucho tiempo, se reunieron varias personas muy exitosas y empezaron a hablar sobre lo

que habían logrado y por qué.

Una de ellas dijo.

Saben lo que es el éxito y todos se quedaron callados para escuchar.

El éxito son las metas.

El resto es solo palabra hería.

Esta es una de las más importantes verdades de la vida.

El éxito son las metas.

El resto es palabra hería.

De hecho, es uno de los grandes descubrimientos y logros de la historia de la humanidad.

Tu vida solo comienza a ser genial cuando identificas con claridad lo que quieres.

Hace su plan para conseguirlo y trabajas en él todos los días.

Napoleon Hío dijo.

La principal razón por la que la gente fracasa es porque no desarrolla planes nuevos para

reemplazar los que no funcionaron.

Yo descubierto que cuando comienzas a trabajar en una nueva meta o tomas una nueva dirección,

la mayoría de las estrategias no funcionan o, al menos, no la primera vez.

Muchas personas tratan de hacer algo una vez y luego se dan por vencidas.

La gente exitosa lo intenta una y otra vez.

Sepanse planes nuevos.

Distintos.

Intenta algo diferente.

Continúa avanzando.

A lo largo de los años he dado miles de entrevistas de radio y televisión.

Y siempre me hacen las siguientes preguntas.

¿Cuál fue el punto de inflexión para usted?

¿Cuál fue la experiencia o la epifanía que le permitió pasar de pobre arrico?

¿Cuál fue lo que los sacó del agujero?

Antes solía iritarme cuando me preguntaba en eso porque quien hace esta pregunta da por

sentado que se trató de un hecho aislado, que lo que vuelve a una persona exitosa es

un truco rápido y barato.

Por eso siempre contestaba contiento.

Luego un día pensé.

Palla. En realidad sí hubo ciertos puntos de inflexión en mi vida.

Me puse pensar e identificar tres momentos y ahora me parece que todos tenemos esos tres instantes.

En primer lugar descubrí que yo era responsable de mi propia existencia y de todo lo que

me sucediera.

Así que esta vida no era un ensayo para algo más, sino la representación ante el público

en tiempo real.

Fumber de aderio shock.

Hasta ese momento siempre había culpado a mis orígenes, a mis padres y a las cosas que

me habían sucedido en el pasado.

Y de repente, como si alguien me hubiera encendido una bombilla en la cara, comprendí que

el responsable era yo y que si quería que algo cambiara en mi vida, tendría que cambiarlo

yo mismo.

Todos los estudios sobre la vida de la gente exitosa que se han realizado muestran que su

punto de inicio fue el momento en que aceptaron su responsabilidad personal.

Nada sucede hasta que no asume su responsabilidad.

Cuando entonces empieza a cambiar tu vida por completo.

Mi segundo punto de inflexión se presentó cuando tenía alrededor de 24 años y descubrí

mis metas.

Sin saber de cierto qué estaba haciendo.

Me senté, e hice una lista de las 10 cosas que quería lograr en el futuro próximo.

Perdí la lista casi de inmediato.

Pero 30 días después, mi vida había cambiado porque complicó todo lo que me había propuesto.

Pero lo que faltaba, lo había cumplido de manera parcial al menos.

El tercer punto de inflexión fue cuando descubrí que uno podía aprender cualquier habilidad

que necesitara para cumplir las metas que se fijara.

Nadie es más inteligente ni mejor que tú.

Y todas las habilidades de negocios, ventas y generación de recursos pueden aprenderse

y desarrollarse.

Toda la gente que ahora es competente en un área empezó de cero.

Hubo un tiempo en que las personas más exitosas de cualquier ámbito ni siquiera estaban ahí

ni sabían que esa industria o campo de trabajo existía.

Tú puedes hacer lo mismo que han hecho cientos, miles o millones de personas que han logrado

el éxito.

10 pasos para fijarse metas

Aquí siera que analizaramos los pasos esenciales del proceso para fijarse metas.

1 Decide con exactitud ¿Qué quieres lograr en cada área de tu vida?

Para hacer esto, tienes que empezar por idealizar.

La idealización es una técnica que han aplicado a lo largo de la historia las personas más

exitosas del mundo.

Imagina que no hay límites, que puedes hacer, tener o ser lo que desees.

Imagina que tienes todo el tiempo, dinero, amigos, contactos, educación y experiencia que

requieres para cumplir cualquier meta que te fijes.

Imagina que puedes agitar una barita mágica y hacer que tu vida sea perfecta en sus cuatro

aspectos fundamentales.

Si fuera increíble.

¿Cómo sería?

El primer aspecto es el de los ingresos.

¿Cuánto quieres ganar este año?

El siguiente y en cinco años a partir de ahora agita la barita e imagina que no hay límites.

El segundo aspecto es el familiar.

¿Qué tipo de estilo de vida te gustaría crear para ti y tu familia?

En qué tipo de casa quieres vivir?

¿Qué tipo de vacaciones quieres tomar?

¿Qué quieres lograr para beneficiar a los miembros de tu familia?

Imagina que no tienes ningún límite y que puedes diseñar el estilo de vida con que sueñas.

El tercer aspecto es el de la salud.

¿Cómo sería tu vida si tu salud fuera perfecta en todo sentido?

¿Cuánto pesaría?

¿Qué tan buena condición física tendrías?

¿A qué hora te despertarías por la mañana?

¿Qué tipo de alimentos comerías?

¿Cómo te sentirías si tu salud fuera inmaculada?

Imagina que nada te limita.

El cuarto aspecto tiene que ver con tu valor neto.

¿Cuánto quieres ahorrar y acumular a lo largo de tu vida laboral?

¿Cuál es tu objetivo financiero a largo plazo?

Recuerda que no puedes atinarle a un blanco que no ves.

Pero más claro sea, respecto a tus objetivos financieros, más probable será que tome

buenas decisiones para cumplirlos.

Ahora te hablaré de una técnica que puedes aplicar.

Le llamo el método de las tres metas.

Escribe tus tres metas más importantes en la vida en este momento.

Date 30 segundos y escríbelas lo más rápido que puedas.

Pum, pum, pum.

Es muy probable que tus respuestas sean una imagen bastante precisa de lo que en verdad

deseas en la vida.

Se ha descubierto que si solo tienes 30 segundos para escribir tus tres metas, las respuestas

serán igual de precisas que si tuvieras 30 minutos o 3 horas.

Por alguna razón la supra conciencia y el inconsciente.

En un estado de frenesí y gracias a eso, pop, pop, pop.

De pronto aparecen en el papel las tres metas.

2.

Escribe tus metas.

Es fundamental que las plas me sepapel y que sean claras específicas.

Detalladas y mensurables.

Puedes escribirlas como si estuvieras ordenando un producto para que se ha manufacturado en

una fábrica muy lejana.

La descripción debe ser clara y detallada en todo sentido.

Solo 3% de los adultos, escríbes sus metas.

Y quienes lo hacen, no solo ganan 10 veces más que la persona promedio.

También suelen ser los jefes de todos los demás.

No es raro que lleguen a nuestro país, personas que no conocen a nadie, sin contexto y sin

hablar el idioma.

Y 10 años después ya crearon una gran riqueza y sientos de individuos trabajan para ellas.

¿Por qué sucedé esto?

Porque esa gente llegó con objetivos y tenía claro lo que deseaba.

3.

Establece fechas límite.

Tu mente utiliza las fechas límite para impulsarte.

De manera consciente, e inconsciente, alcanzar tus objetivos en la fecha que te lo propusiste.

Si tu objetivo es suficientemente importante y de grandes dimensiones, establece una fecha

límite.

Si quieres alcanzar la libertad financiera, por ejemplo, podrías fijarte una meta a 10 o 20

años.

Luego desglósala para que sepas cuánto tienes que ahorrar e invertir cada año.

Si, por alguna razón, no logras tu meta en la fecha límite, fíjate una nueva.

No hay metas y reales.

Solo plazos poco realistas.

A veces puedes tener una meta lógica y realista.

Pero si las situaciones, tus circunstancias y las condiciones financieras cambian de manera

imprevista.

Te verás obligado a establecer otra fecha.

4.

Identifica los obstáculos que tendrás que superar para alcanzar tu meta.

La manera de hacerlo es preguntándote por qué no lo has logrado aún.

Ahora debo hablarte del principio de las limitaciones.

Una de las mejores herramientas para el pensamiento que he utilizado.

Este principio dice que siempre hay un factor que te limita o restringe.

Una especie de cuello de botella.

Dicho factor, establece la velocidad a la que alcanzas tu meta.

¿Cuál es la limitación en tu caso?

¿Qué te detiene?

La regla 8020 también es aplicable a las limitaciones.

Es decir, 80% de las razones que te impiden lograr tu meta se encuentran dentro de ti y,

por lo general, son la falta de una habilidad, una cualidad o de ciertos conocimientos.

Por lo tanto, 20% de las razones por las que no logras tu meta se encuentran el exterior.

¿Qué empieza por preguntarte? ¿Qué es lo que me está deteniendo?

5.

Determina qué conocimientos, información y habilidades necesitarás para lograr tu objetivo.

En especial, identifica las habilidades que tendrás que desarrollar para entrar al grupo del 10% en la cima de tu ámbito de trabajo.

Recuerda que para alcanzar una meta que no has logrado antes, tendrás que desarrollar habilidades que no tienes aún.

Lo que limita tus ingresos y éxito es tu aptitud clave menos desarrollada.

Esto significa que puedes avanzar más si trabajas en la habilidad que te está limitando más

que en cualquier otra.

Permíteme hacer tu una pregunta fundamental.

Si la desarrollaras al máximo, ¿qué habilidad tendría el mayor impacto positivo en tu

habilidad?

Si en verdad fueras competente en ella, ¿qué habilidad te ayudaría más a duplicar tus

ingresos?

Una vez que respondas a esta pregunta, escríbe la respuesta.

Asumplan y trabaja a diario para desarrollar tu habilidad.

Haz una lista de todos los libros que podrías leer, los programas de audio que podrías

escuchar.

Haz acciones que podrías implementar, etc.

Y todos los días, haz algo que te permita hacer mejor en esa área.

6.

Identifica la gente cuya ayuda y colaboración necesitarás para alcanzar tu meta.

Haz una lista de todas las personas en tu vida, con quienes deberás trabajar o colaborar

de forma marginal para lograr lo que te propones.

Fieza por los miembros de tu familia cuya colaboración y apoyo necesitarás.

Luego haz una lista que incluya a tu jefe, tus compañeros de trabajo y tus subordinados.

Identifican particular a los clientes que necesitarás que adquieran tus productos o servicios

en suficiente cantidad para generar los recursos que necesitas.

Una vez que hayas identificado a la gente cuya ayuda requerirás, preguntate ¿Qué recibirán a cambio?

En lugar de ser una persona que solo busca obtener algo para sí misma, convíértete en alguien

que se padará a otros lo que necesitan.

Para lograr metas importantes y ambiciosas, necesitarás la ayuda y el apoyo de muchísima

gente.

Una persona clave en el tiempo y lugar precisos puede significar una gran diferencia.

La gente más exitosa es la que construye y mantiene viva sus redes de trabajo con otras personas a las que pueda ayudar y que pueden apoyarla a ella a cambio.

Siete Haz una lista de todo lo que deberás hacer para lograr tu meta.

Escribe los obstáculos que tendrás que superar.

El conocimiento y las habilidades que deberás desarrollar.

Y la gente cuya cooperación necesitarás.

Haz una lista de cada paso que se te ocurra que tendrás que dar para llegar ahí.

A medida que se te vayan ocurriendo las ideas.

Añade la satulista y no te detengas hasta que esté completa.

No hagas la lista de todo lo que necesitarás. Empezarás a ver que tu meta es mucho más

factible de lo que habías previsto.

Recuerda lo que dijo confusio.

El viaje de mil kilómetros empieza con el primer paso.

Tú puedes construir la muralla más extensa y grande del mundo, colocando un ladrillo

a la vez.

8. Organiza tu lista y transformala en un plan. Esto se logra ordenando en dos

categorías

los pasos que hayas identificado.

En primer lugar, como secuencia.

Y en segundo, por prioridad.

Para organizar un plan por secuencia, preguntate qué tienes que hacer para dar el paso

siguiente y en qué orden. Para organizar por prioridad, preguntate qué es más y qué es menos importante.

La regla 80-20 indica que 80% de los resultados pro vendrán de 20% de tus actividades.

Pero por otra parte, dice que el primer 20% del tiempo que pasaras planeando tu meta y organizando

el plan, equivaldrá a 80% del tiempo y esfuerzo requeridos para lograrla.

Como verás, la planeación es fundamental.

9. Organiza tu lista en una serie de pasos.

Desde el principio, hasta el final.

Cuando tienes una meta o objetivo y un plan, aumentas la probabilidad de cumplirlos en

1000%. Muchos estadísticas lo prueban.

El poder de un plan escrito es inimaginable.

Luego planea con anticipación cada día, cada semana y cada mes.

El mes planea lo en los primeros días.

La semana planea la semana anterior.

Entrem más cuidado y detallado seas al prever tus actividades.

Lo lograrás y en menos tiempo.

Por lo que se ha constatado, cada minuto de planeación ahorra 10 de ejecución.

Esto quiere decir que tu retorno por inversión al planear tus días, semanas y meses es de

1000%.

10. Visualiza tus metas.

Seña imágenes claras, vividas, emocionantes y emotivas de tus metas.

Visualiza las como si ya fueran una realidad, como si ya las hubieras alcanzado.

Imagínate disfrutando del logro.

Si deseabas un automóvil, vete conduciéndolo.

Si eran unas vacaciones, visualízate junto al mar.

Si tu objetivo es tener una casa hermosa.

Vete viviendo en ella.

Al visualizar, toma tu en los instantes para crear también las emociones que acompañarían

a tu logro.

Un panorama mental combinado con una emoción profunda.

Puede tener un impacto enorme en tu inconsciente y en la supera conciencia.

La visualización es, quizás, la facultad más poderosa con la que cuentas para alcanzar

tus metas más rápido de lo que jamás imaginaste.

Cuando combinas objetivos claros, visualización y emociones, activas tu mente superaconciente

y esta resuelve todos los problemas que puedas encontrar camino a la meta.

También activa la ley de la tracción y empieza a atraer a ti a la gente, las circunstancias,

y recursos que te ayudaran a lograr más rápido lo que te propones.

Ejercicio para establecer metas.

Toma una hoja nueva de papel y escribe la palabra metas en la parte superior.

Incluye la fecha de hoy.

Obligate escribir por lo menos 10 metas que te gustaría lograr el siguiente año o, al

menos, en el futuro cercano.

Al escribir las oraciones, empiezas a cada meta con la palabra yo.

Como ya lo mencioné, la única persona que puede usar esa palabra, refiriéndose a

ti, eres tú.

Luego incluye un verbo de acción.

Este funcionará como una especie de orden enviada de tu consciente, al inconsciente.

Podrías, por ejemplo, decir, yo corro, yo gano, yo vendo, yo logro, yo adquiero, yo ahorro.

Escribir la palabra yo.

Seguida de un verbo de acción, es el equivalente a accionar un detonador de dinamita que

hará estallar tu inconsciente.

Si escribas tus metas y objetivos, describelos en el tiempo presente.

Como si ya lo subieras logrado, el inconsciente solo se activa en presente.

Si tu objetivo es ganar cierta cantidad de dinero en un periodo previsto, dirías, yo gano esta cantidad para tal fecha.

Si el objetivo es comprar un automóvil nuevo, dirías, yo manejo tal automóvil para tal

fecha.

Esta forma de enunciación es una orden del consciente, al inconsciente.

Insisto, cuando escribas tus metas, hazle en forma positiva.

En lugar de decir, ya no voy a fumar, escríbe, soy una persona sana con buenos hábitos.

En lugar de decir, ya no seré obeso o obesa, di, peso tanto y ese es mi peso permanente.

Siempre enuncia tus metas como si ya fueran realidad.

Como si la subieras logrado, recuerda que esto activa tu inconsciente y tu supera consciencia para que modifiquen tu exterior y lo hagan corresponder con las órdenes del

interior.

Luego de esto, decide cuál es tu propósito definitivo más importante.

En cuanto tengas la lista de 10 metas, preguntate, si pudiera agitar una barita mágica y

cumplir en 24 horas cualquier meta de esta lista, ¿cuál tendría el mayor impacto positivo

en mi vida?

Cuando tengas la respuesta, encierra en un círculo la meta elegida.

Luego, escríbela en la parte superior de una nueva hoja limpia.

Anota la conclaridad y en detalle.

Establece una fecha límite para cada meta y algunas alternativas en caso de que sea necesario.

Identifica los obstáculos que tendrás que superar para llegar ahí.

Encuentra el más importante.

Ya sea interno o externo.

Ya también el conocimiento y las habilidades que necesitarás para alcanzar tu meta y,

sobre todo, la habilidad más importante que tendrás que dominar.

Identifica a la gente cuya ayuda y colaboración necesitarás.

Y piensa que podrías hacer para merecer su ayuda.

Haz una lista de todo lo que harás para lograr tu objetivo y, si en el proceso se te ocurren

más cosas, añá delas.

Organiza la lista por secuencia y prioridad.

Es decir, empezando por lo que tendrías que hacer primero y por lo más relevante.

Haz un plan y organiza la lista en pasos del primero al último.

Finalmente, decide actuar y trabaja todos los días en tu plan.

Realas metas en términos de las actividades en que tendrás que involucrarte para cumplirlas.

Y en si deberás realizarlas todos los días o cada semana o mes.

Luego se disciplinado y concentrate en lo más importante que deberás hacer cada día hasta que lo haya terminado.

Haz lo mismo con todas las tareas importantes.

No mala decisión de que, sin importar lo que suceda, no te rendirás jamás.

Cada vez que persiste y superas los inevitable fracasos y decepciones que se presentan en la

vida, te fortaleces y te vuelves más resiliente.

Pero también aumentas tu autoestima y la confianza en ti mismo.

El objetivo es volverte imparable.

Y de con exactitud que quieres, escríbelo, haz un plan y trabaja en él todos los días.

Si haces esto sin cesar, hasta que se vuelve un hábito, en unas cuantas semanas o meses

lograrás más de lo que mucha gente ha logrado en varios años.

Empieza hoy mismo.

Capítulo 6

La gestión o administración del tiempo es uno de los elementos más importantes para lograr tus metas o para tener cualquier tipo de éxito.

Ahora te dire un secreto.

La gestión del tiempo es en realidad una administración de tu vida y de ti mismo.

El gurude negocios Peter Drucker solía decir, uno no puede gestionar su tiempo.

No lo puede supervisarse a uno mismo.

La gente más exitosa es la que mejor se sabe inspeccionar y controlar.

La calidad de tu gestión del tiempo decimira la calidad de tu vida.

Verás, yo solía pensar que esta habilidad era parte de una temática al margen.

Creía que yo era el sol y que la gestión de mi tiempo giraba a mi alrededor.

El punto de inflexión vino cuando me di cuenta de que, en realidad, era el revés.

La gestión del tiempo es el sol y todo lo demás en la vida.

Es como los planetas que giran alrededor.

Si controlas tu tiempo de manera absoluta, todos los aspectos de tu existencia se alinean.

La gestión del tiempo es una decisión.

La buena noticia es que la gestión o administración del tiempo es una habilidad que, como todas,

se puede y debe aprender.

Algunas personas dicen, yo no soy muy bueno para eso.

No soy puntual.

Y tengo demasiadas cosas que hacer en muy poco tiempo.

Pero déjame decirte algo.

Esta es una decisión que se toma.

A veces bromeo con el público en mis conferencias y digo, desarrollé un método para enseñar

a la gente a administrar su tiempo en solo 20 segundos.

En ese lapso mínimo puedo convertir a todos los presentes en administradores asombrosos.

Quieren conocer mi método?

La gente asiente y yo meto la mano a mi bolsillo.

Fingó que saco de él una pistola y le apunto a una persona sentada en la hilera del frente.

¿De acuerdo?

Los voy a seguir las próximas 24 horas.

Y si se atreven a desperdiciar un solo segundo, les vuelo los esos.

¿Crees que bajo esas circunstancias sería un buen administrador de tu tiempo?

¿Te ha puesto que sí?

El punto es que la gestión del tiempo es una decisión que uno toma.

Una elección.

Tú eliges, llevarlo a cabo bien.

Si tienes que abordar un avión y se trata de un vuelo muy importante, vas a organizar

todos los aspectos de tu vida para estar ahí, para llegar con anticipación y abordar

a tiempo ese avión.

Tú eres quien elige ser un buen administrador.

Una vez que comprendas eso, te darás cuenta de que no es un rasgo genético ni tiene que

ver con la forma en que te educaron, tampoco con la personalidad que tenías de niño.

Es solo una decisión que tú tomas.

Tu situación actual en la vida es muy simple.

En primer lugar, tienes muchísimo que hacer y muy poco tiempo.

No importa cuánto logres avanzar en el trabajo, siempre tienes más por hacer.

Tu carga de trabajo y tus responsabilidades no dejan de acumularse.

Lo sé porque es algo normal.

Es un hecho natural de la vida adulta.

Permíteme, sin embargo, revelarte algo.

Nunca te vas a poner al día.

Toda la gente tiene la idea de que en algún momento encontrará una técnica o método que

le permitirá ponerse al día.

No.

Uno nunca lo logra.

La única manera de administrar tu tiempo es dejando de hacer ciertas cosas.

Las metas son la base para la gestión del tiempo.

Son el panorama completo.

Puedes verlas, alejarte un poco y preguntarte ¿Cuáles son mis verdaderos objetivos y metas

en la vida?

¿Qué es lo que en realidad deseó lograr?

Es fundamental que te preguntes esto porque los humanos pasamos una enorme cantidad de

tiempo haciendo cosas irrelevantes para nuestras metas reales.

Duplica tu productividad.

¿Cómo puedes duplicar tu productividad?

A continuación encontrarás cinco pasos.

Uno.

Apunta todo lo que tienes que hacer cada día.

Escribe la lista la noche anterior y nunca empieces a trabajar si no tienes una.

De acuerdo con los especialistas de la administración del tiempo, la lista aumentará tu productividad

25% la primera vez que la uses.

Si tu desempeño y resultados aumentan 25% al año, cada dos años y ocho meses, los duplicarás.

Si duplicas tu productividad y lo que generes, también duplicarás sus resultados.

Si duplicas los resultados, duplicarás tus ingresos.

El simple hecho de trabajar con una lista y aumentar tu productividad 25%

te permitirá duplicar tu ingreso cada dos años y ocho meses y luego volver a duplicarlo

una y otra vez.

2.

Antes de comenzar, aplica a tu lista la regla 8020.

Uno de los términos más importantes en la gestión o administración del tiempo, es consecuencias.

Te explicaré algo que tiene fuertes consecuencias, tiene un valor elevado.

En tanto que algo que tiene pocas consecuencias o estas son insignificantes, carece de valor.

3.

Una vez que hayas hecho la lista y aplicado la regla 8020 en ella, usa el método ABCDE.

A, se refiere a algo que debes hacer.

Que tenderas serias consecuencias si lo hace o no.

Una actividad B, es algo que deberías hacer, pero que tendrá consecuencias menos importantes.

Podría ser algo como hacer una llamada telefónica para verificar cómo va alguien en la oficina.

La actividad C, será algo agradable, pero sin consecuencias en absoluto.

Como beber una taza de café, leer el periódico o navegar en internet.

La regla aquí, es nunca dedicarte a una tarea B, o sea, si todavía tienes que terminar

una tarea tipo A.

La cuarta letra del método ABCDE es la D, de delegar.

Delegar todas las tareas que alguien más pueda hacer, y de esa forma, libera más tiempo

para tus actividades A.

Por último, tenemos E, de eliminar todas las actividades de poco o nulo valor.

Te aseguro que, a lo largo del día, llevas a cabo muchas actividades que podrías dejar

de hacer sin que eso implicara una diferencia.

Entre más tareas de leyes o elimines, más tiempo tendrás para hacer todo lo que si representaría

una diferencia en tu vida.

4.

Haste de manera constante, las siguientes cuatro preguntas.

La primera es, ¿por qué estoy en la nómina?

Me contrataron para hacer algo específico.

¿Qué es?

Si fueras a la oficina de tu jefe, y le hicieras esta misma pregunta, ¿qué te contesta

a ella?

Te aseguro que no te diría que estás en la nómina para llevarte bien con tus compañeros

de trabajo, navegar en internet, leer el periódico, ni beber café.

Estás en la nómina para producir resultados específicos, por los que la empresa te paga.

Lo que logres será una contribución a los resultados generales que la empresa debe producir para sobrevivir y prosperar en un mercado muy competitivo.

La segunda pregunta es, ¿cuáles son mis actividades de mayor valor?

De todas las que haces, ¿cuáles son las más valiosas?

La tercera pregunta es, ¿qué es eso que solo yo puedo hacer y que, si lo hago bien, significará una verdadera

diferencia?

En tu empresa, hay tareas que solo tú puedes hacer.

Y si no las llevaras a cabo, nadie más podría.

Es decir, se quedarían sin realizar.

Sin embargo, si haces esas tareas y las haces bien, pueden implicar una enorme diferencia

en tu vida.

Aunque la respuesta a esta pregunta variará dependiendo de los cambios en las prioridades

y actividades, es esencial que te las sigas haciendo.

¿Qué puedo hacer solo yo?

¿Qué es esa actividad que significará una diferencia real?

Por último, ¿no dejes de preguntarte cuál es la manera más valiosa de usar mi tiempo

en este momento?

Todos los libros de administración del tiempo se resumen en responder esta pregunta.

¿Cuál es la manera más valiosa de usar mi tiempo en este momento?

¿Qué cual sea la respuesta? Asegúrate de hacer eso cada minuto del día.

5. La quinta clave para duplicar la productividad consiste en concentrarse por completo en una

sola cosa. En la tarea más importante de todas.

Y en no soltarla, hasta que no la haya terminado.

Enfocarte en tus tareas esenciales.

Te ahorra hasta 80% del tiempo que requieres.

Para bajar concentrado y enfocándote en una sola tarea, produce energía, entusiasmo,

y un aumento en la autoestima.

Terminar algo, poner el punto final y cerrar un ciclo, mejora lo que siente respecto a

ti y te motiva a continuar trabajando.

Yo escribo y produjo cuatro libros al año.

Los escritores profesionales, en cambio, tienen suerte si llegan a escribir o producir

un libro cada dos o tres. La gente me pregunta, ¿cómo puedes escribir tanto?

Enfocándome

y concentrándome. Cada vez que me siento a trabajar, sigo toda una serie de pasos.

Me concentro por completo en cada uno antes de pasar al siguiente.

Con la misma técnica en todo lo demás que hago y es asombroso cuánto puede aumentar tu

productividad, esta forma de trabajar.

La procrastinación creativa.

Tu procrastinas, la respuesta es, sí, todos lo hacemos.

La gente improductiva lo hace y quienes somos productivos también.

La diferencia es que la gente exitosa procrastina de manera creativa.

Es decir, lo hace contareas de poco valor y sin consecuencias.

La gente improductiva procrastina contareas de un valor elevado que pueden significar

una gran diferencia en su vida.

A continuación, compartiré contigo 10 maneras de superar la procrastinación.

1. Establece metas y objetivos escritos.

Y también redacta planes de acción.

El simple hecho de escribir las cosas te motiva a poner manos a la obra.

En cuanto plas más algo en papel, es como si una roca empezará a rodar cuesta abajo en una colina, avanzas y avanzas sin parar.

2. Vivide tus metas en actividades más viables. Ya conoces la vieja pregunta.

¿Cómo me puedo comer un elefante?

Vocado, abocado.

Si tomas una gran meta y la desglosa sentareas más sencillas, podrás empezar haciendo una

de ellas.

3. Haz un análisis de lo que tienes que hacer en el día.

Elige una sola actividad y empieza a trabajar en ella de inmediato.

Motívate a ti mismo diciendo.

Esto lo voy a hacer ahora.

Esto lo voy a hacer ahora.

Esta manera de abordar las tareas, puede servirte para terminar con el bloqueo mental.

4. Convierte tus tareas en una especie de queso suizo.

Vícesen el queso suizo, visualiza los agujeros, para abordar una tarea imponente, puede

tomar una parte más pequeña y accesible y llevarla a cabo rápido.

Esto te ayudará a hacerle un hueco.

A veces lo único que necesitas para animarte a comenzar es hacer una pequeña parte de una

gran tarea.

5. Rebana esa enorme misión, como si fueras alami.

Aborda a tu tarea cortándola en rebanadas y haz una pequeña parte para empezar.

6. Otra manera de superar la procrastinación, es usando la regla 2080.

A veces el primer 20% del tiempo que inviertes en el planeamiento, organización y

disposición

de las tareas equivale a 80% de todo el trabajo.

Si organizas todo, colocas los elementos en su lugar, planeas y haz estus listas, sentirás

el impulso de terminar el trabajo completo.

7. Establece un límite, trabaja en una tarea importante 15 minutos.

Ví, no puedo hacer todo esto porque me tomará muchas horas, mejor trabajaré 15

minutos,

haré algo más y volveré a esto más tarde. A veces el hecho de enfocarte en algo solo 15 minutos es suficiente para meterte en el ritmo y luego no quieres dejar de trabajar.

8. Establece un sistema de recompensas. Premiate por terminar una parte de tu gran tarea,

una de las actividades que se deben realizar en las ventas. Esla de contactar e identificar

posibles clientes. Tienes que tomar el teléfono y llamarle a la gente para organizar

citas. Algunos vendedores se ponen al frente un plato con galletas y se dicen cada vez

que llame a un prospecto, me premiaré con una galleta.

O, cuando consigas programar 10 citas, tomar un descanso para beber café. En lugar de

preocuparse por las citas, se entrenan para enfocarse en las recompensas y así superan

su temor y la tendencia a procrastinar. 9. Hazle una promesa a alguien más. Dile que terminarás una tarea para determinado momento. Te sorprendería cuánto puede motivar

la noción de terminar algo para cumplir tu palabra. 10. Lee tu lista. Imagina que vas a salir de la ciudad y que estarás un mes fuera. Solo tienes tiempo de llevar a cabo

una tarea antes de irté. ¿Cuál elegirías? ¿Se acualse a la respuesta? Motivate y crea

la inercia necesaria para completarla más importante. Por lo general, esta estrategia

te animará a terminar todas las otras tarea de la lista.

10. ¿Cómo ser más productivo a lo largo de un día? Aquí te presento siete pasos para

ser más productivo a lo largo de un solo día. 1. Trabaja más rápido. Hazleera el paso

y trabaja a mayor velocidad. El tiempo rápido es esencial para el éxito. Camina más rápido.

Traba con prisa. Múebete con agilidad. Conte al día en lugar de quedarte resagado.

2. Trabaja con masa inco. Más horas. Empiece un poco más temprano. Trabaja arduamente

y quédate hasta un poco más tarde. La gente exitosa trabaja más tiempo y es más productiva

durante ese tiempo porque logras ser mucho más que las personas sin ambición. Hace poco,

leía algo sobre una mujer que solía levantarse a la 5 de la mañana. Hace ejercicio empezara

su jornada a las 6 y trabajaba sin descanso durante 3 horas. En ese tiempo, acabava el

trabajo de todo el día. Trabajaba sin desperdiciar ni un segundo. Y también, hacía todo

el trabajo del día siguiente. Con el paso del tiempo, esta mujer llegó a realizar el equivalente

a 3 días de trabajo en un o solo. Le bastaba con trabajar más horas. Las envían depuesto con frecuencia y cada vez le pagaban más. En algún momento, llegó a ser ejecutiva

sinio y a recibir uno de los sueldos más elevados en su empresa. Y todo porque trabajaba con

más a inco durante más horas. 3. Trabaja en equipo. Aborda las tareas extraordinarias

en equipo. A veces, si desarrollas el ritmo de una línea de producción o se estableces

una estructura para delegar tareas, puedes trabajar en algo mientras alguien más se ocupa

de otra cosa. Te sorprendería ver cuánto más podrías llevar a cabo. 4. Simplifique al trabajo. El limina pasos para ser más en menos tiempo. Consolida o condensa las tareas.

Aborda las y termina pronto. En trimas simples sean las faenas y menos pasos debas seguir.

Abansarás más rápido y producirás más. 5. Hazlas tareas para las que seas más hábil. Cuando ten focas en lo que haces mejor, cometes menos errores. Lo cual se traduce

en más trabajo realizado en un periodo más breve. Al principio de mi carrera, por ejemplo,

era redactor creativo de una importante agencia de publicidad. Leía pilas de libros sobre

mi área y pasaba incontables horas escribiendo textos creativos publicitarios.

Ahora, cada vez

que alguien en mi empresa necesita un texto creativo para un folleto, producto o programa,

me envían a mí la información, porque puedo redactar algo muy bueno en unos cuantos minutos. A alguien que no tenga experiencia en esta área, le podría tomar ahora así, al

final, tal vez no sería un buen texto. Yo he escrito miles de frases de textos creativos

y me da gusto decir que son bastante buenas porque soy muy competente en esta área.

¿Y tú? ¿En qué eres excelente? ¿Qué puedes hacer rápido y casi sin cometer errores?

A Grupa tus tareas. Asvarias tareas similares al mismo tiempo y aprovecha la curva de la

aprendizaje. Por ejemplo, si vas a escribir una serie de propuestas, asvarias de una sola

vez. Para cuando abordes la quinta o la sexta, necesitarás 20% del tiempo que te tomó

a hacer la primera. Si vas a realizar llamadas para identificar clientes y hacer citas,

para cuando llegues a la décima, necesitarás 20% del tiempo que te tomó la primera.

Cada vez

que a Grupa estaría similares y las ases de una sola vez, te vuelves más rápido y competente en cada una. Eso te ahorra una enorme cantidad de tiempo y te permite producir

con un nivel de calidad similar o incluso más elevado.

7. Vuelve temasable en tus tareas clave. Practica la fórmula del mejoramiento continuo

y permanente. Canay por sus siglas en inglés. Una de las mejores habilidades de gestión

del tiempo que se pueden desarrollar es la de ser más competente. Entre más abtoceas,

más podrás producir. Volver te excelente en lo que haces, no te ahorra unos minutos u horas. Puede ahorrarte años del ardo trabajo que tendrías que realizar para alcanzar

el mismo nivel de ingresos. Todas las habilidades de negocios que acabo de describir se pueden

aprender. Puedes adquirir cualquier habilidad que necesites para alcanzar las metas que

te fijes. Puedes, por ejemplo, aprender a ser un gerente extraordinario y dentro de

un

año podría ser tan eficiente y competente que las cámaras de las televisoras te seguirán

por todos lados para averiguar por qué eres tan bueno. Es probable que para duplicar

tus ingresos actuales solo necesites aprender una habilidad administración y lo más seguro

es que ya sepas cuál es. La gestión del tiempo es, en realidad, gestión de la vida y

de ti mismo. Es la habilidad de elegir la secuencia de los eventos. ¿Qué harás primero? ¿Qué

harás después? ¿Y qué tacharás de tu lista? ¿Y recuerda, tienes la libertad de elegir?

Capítulo 7. Creación de riqueza Ahora que hemos explorado las mejores maneras de trabajar y ser productivo, podemos concentrarnos en nuestro objetivo a largo

plazo. La creación de riqueza. Este es el mejor momento de la historia en términos económicos. El mejor momento para estar vivo. Con 5% de la población y 5% de toda la

masa terrestre, Estados Unidos produce 30% del producto interno bruto y posee 50%

de la

riqueza mundial. En las últimas décadas, nuestro país ha forjado más millonarios y multimillonarios que todos los otros países se en conjunto a lo largo de la historia. En

1900, había 5.000 millonarios en Estados Unidos y casi todos habían amasado su fortuna

por sí mismos. Para el año 2000, había 5 millones, es decir, la cifra aumentó 1000

veces.

En 2008, la cantidad de millonarios en el país aumentó a 9.6 millones, lo cual representa un crecimiento de 92% en 8 años. La expansión de riqueza personal más grande

de la historia del mundo. En todo caso, todo indica que seguiremos forjando millonarios

en los próximos años. En 2020, nuestro país tenía un producto interno bruto de cerca de 20.93 millones de dólares. En el primer cuatro y mestre de

2021, creció en un índice de 6.4%, lo cual equivale a 1.34 millones al año. El ingreso

de la familia promedio en 2019 era de cerca de 69.000 dólares y se encontraba entre los

más elevados del mundo. De acuerdo con la organización para la cooperación y el desarrollo

económicos, Okbe, continúa creciendo en un índice de entre 3 y 5% al año. Estados Unidos es el país más empresarial del mundo. Cada año se establecen más de 2

millones

de negocios nuevos. Con esto quiero decir que, actualmente, más gente está haciendo más

dinero de diversas maneras. En los próximos años más gente se volverá independiente en

del aspecto financiero, o incluso millonaria por derecho propio. Más que en los últimos

200 años, tu objetivo debería ser una de esas personas y, por eso, en este capítulo,

aprenderás los principios más relevantes de la creación de la riqueza.

Lo que piensan los millonarios. Debes tener mucho cuidado con lo que pienses. En especial,

lo que pienses sobre ti. En que piensan los millonarios? Esto es algo que sabemos porque

han entrevistado a miles de ellos y en su mayoría. Parece entender ciertas

características

en común. Pienzan a largo plazo. Se esfuerzan y hacen sacrificios en el presente para alcanzar

la libertad económica en 10 o 20 años. A diferencia de las demás personas, no gastan todo

el dinero que tienen ni el que no tienen. Para poder alcanzar la libertad lo antes posible,

en los primeros años de su vida profesional practican las tres claves del éxito financiero.

Frugalidad. Frugalidad. Frugalidad. Mucha gente con empleos comunes y proveniente de

familias ordinarias practica la frugalidad. Y cuando llega a los 40 y tantos o poco después

de los 50, alcanza la libertad financiera. En cambio, mucha gente que tiene mucho dinero y vive

muy bien, terminen bancarrota a los 60 o 65. En tejas, por ejemplo, hay un dicho para referirse a quienes

generan muchos ingresos, pero no tienen bienes. Sombrero grande, poco ganado. La gente que se

vuelve millonaria a partir de nada y por su propio esfuerzo está acostumbrada a disfrutar

del ahorro y de la acumulación de dinero en lugar de gastar todo lo que va ganando.

De hecho,

es gente que gosa ahorrar y ver sus inversiones crecer. No como el resto, que adora salir

a la calle y despilfarar. La regla de las tres. La mejor manera de medir que también vas en

lo económico es midiendo tu índice de supervivencia. Es decir, el número de meses o años que

podría seguir teniendo el mismo estilo de vida que tienes ahora, aunque no volvieras a trabajar.

Tu objetivo es calcular tu índice de supervivencia para 20 años y fijarte esa cifra como tu gran meta.

Para encontrar la cifra, calcula cuánto necesitas al mes para vivir y multiplíquelo por 240. Es decir,

12 meses por 20 años. A lo largo de tu vida, deberás mantener esa cifra como objetivo último.

El secreto de la creación de la riqueza siempre ha sido el mismo. Añadir valor.

Toda la gente trabaja por comisión. Es decir, recibe como recompensa un porcentaje del valor

que genera con su labor. Entre mejores sean tus resultados más valor añadirás y más elevada

ser a tu comisión. La mayoría de la gente comienza su carrera con las manos vacías.

En

Estados Unidos, por ejemplo, casi toda la riqueza que circula ha sido producida en la primera generación

y en su mayoría empezó con la venta de servicios profesionales. Es decir, con un patrimonio forjado

a base de su dor. Para lograr el éxito financiero, siempre debes buscar la manera de añadir

el valor a todo lo que hagas. Decide sumar más de lo que restas. Dar más de lo que tomas.

Siempre, haz más de lo que se espera de ti por el pago que recibes. Siempre veo un poco más

lejos en tu trabajo. Napoleon Hio dijo en una ocasión, nadie puede evitar que des más de lo que

te pagan por hacer. Y si vas más allá en todo lo que haces, pronto estarás en el paraíso.

Recuerda que en ese camino adicional que recorrerás, nunca encontrarás en

botellamientos.

¿Cómo puedes añadir valor a tu trabajo? Usando la regla de las tres. Para empezar, haz una lista de todo lo que haces en tu trabajo en una semana o en un mes. Podrías terminar

añadiendo 10, 20 o 30 tareas de mayor o menor complejidad. En segundo lugar, revisa a

tu lista y pregúntate lo siguiente. Si solo pudiera hacer una cosa de la lista durante todo el

día, con cuál le añadiría más valor a mi negocio o carrera. Cuando hablo con vendedores,

les pido que se pregúnten qué actividad les ayudaría más a duplicar sus ingresos.

En tercer lugar, una vez que hayas identificado la actividad que le añade más valor a tu trabajo,

vuelve a preguntar lo mismo. Si solo pudiera hacer dos cosas de la lista durante todo el día,

¿cuál sería la segunda? En cuarto lugar, cuando hayas definido tus dos tareas principales,

preguntate de nuevo. Si solo pudiera hacer tres cosas de la lista durante todo el día, ¿cuál sería la

tercera? En casi todos los casos, tus tres actividades en conjunto sumarán 90% o más de todo

el valor que la añadas a tu trabajo. Esta es la regla de las tres. La clave del éxito radica en

qué pases el mayor tiempo posible en esas tres tareas principales y que te dediques a hacer cada vez

mejor en cada una. Echaran darte un negocio hoy mismo. Alrededor de 80% de los millonarios que han

amasado sus propias fortunas son dueños de negocios. Empezaron con poco o con nada, pero fueron

construyendo algo y luego alcanzaron el éxito económico como dueños de empresas. Te daré otro

dato interesante. 90% de las empresas que fueron fundadas por gente con experiencia de negocios

triunfo tarde o temprano porque las dirigían empresarios que sabían lo que estaban haciendo. En cambio,

90% de las empresas fundadas por gente sin experiencia terminó fracasando de manera irreversible o,

al menos, a corto plazo. Decide echaran darte un negocio hoy mismo, incluso como empresario independiente.

Si lo inicia, las cosas empezaran a suceder. Cuando fundes su propio negocio, generarás un campo

de energía que atraerá a tu vida oportunidades que, a su vez, te permitirán activar el negocio.

En mis conferencias, a veces le pido a la gente del público que saque su tarjeta de presentación,

tache el título y, en su lugar, escriba, presidente. Luego le pido que tache en el nombre de la empresa y

que escriban el nombre de su propio negocio. John Smith Enterprises, por ejemplo, ahora eres el

presidente de tu propia empresa. Estados Unidos es uno de los países en donde más sencillo es echaran

dar un negocio. En promedio, toma 26 horas y, si lo haces a través de internet, te costará entre 25 y 50 dólares.

Empieza un negocio para que pueda ser el dueño de uno, incluso si todavía no sabes qué harás con él.

Puedes formar una empresa como propietario único. Basta con que le pongas tu nombre. De esta forma,

ni siquiera tendrás que registrar el nombre para protegerlo. No necesitas la autorización de nadie

para empezar este tipo de negocio bajo tu propio nombre. Si quieres establecer una corporación S,

también puedes hacerlo a muy bajo costo en internet. La ventaja de ser propietario único o corporación S,

es que todo lo que inviertas para echaran dar el negocio al principio podrás deducirlo de

tus ingresos el mismo año si lo justificas como una deducción legítima de negocios.

El servicio

interno de impuestos y RS por sus siglas en inglés les permite a los dueños de negocios deducir

gastos de su ingreso y así reducir la cantidad de ingresos por pagar. En cambio, si eres empleado de

un negocio y recibes cheque de nómina no tienes acceso a ninguna de estas deducciones.

Como dueño de negocio puedes deducir gastos por los que de otra manera tendrías que pagar con

dólares después de impuestos como viáticos, gasolina, rentas, automóviles y comidas.

En 2021, por ejemplo, el RS te permitía deducir 56 centavos de dólar por cada milla que viajaras

con la esperanza de reunirte con otros empresarios y hacer negocios. Si manejas 10

mil millas con un

propósito de negocios, puedes deducir 5.600 dólares de tu ingreso grabable. A partir de este momento,

trata de verte como el presidente de tu propia empresa de servicios. Echaran dar tu propio negocio

es, en realidad, muy sencillo. Solo es necesario que encuentres. Crees. Asqueras u ofrezcas un producto o

servicio a un precio que te permita generar una ganancia. Por favor comprende que para iniciar un

negocio debes vender algo. La gente que empieza a veces se queda asombrada en cuanto descubre cuánto

tiempo debe pasar hablando con otros para que compren su producto o servicio.

Muchos detienen

sus proyectos porque tienen miedo a vender. ¿Qué sucede si venderte de miedo?

Pienza que solo

sientes temor porque no sabes cómo hacerlo, pero pasa lo mismo con el paracaidismo o con los

malavares con cuchillos. No permitas que no poseer una habilidad que podría aprender, te impida

a cumplir tus sueños financieros. Solo compra un curso. Le un libro. Inscríbete a un seminario y aprende

a vender con eficacia. Pienza lo siguiente. Para iniciar un negocio necesito encontrar algo que

pueda vender a un precio mayor que el que pagué. Este ha sido el punto de inicio de todas las grandes

fortunas de la historia. Todas las habilidades necesarias para los negocios, las ventas y la generación

de recursos se pueden aprender. Nadie empieza sabiendo cómo hacer todo. Diseño de un plan de negocios,

análisis de mercados, redacción de textos publicitarios, creación de presupuestos, determinación de costos y precios, promoción de un negocio. Sin embargo, todo se puede aprender.

Nadie empieza sabiendo todo. La gente aprende con el tiempo. Entre más rápido aprendas, más pronto

será sexitoso. Una vez que hayas adquirido una habilidad de ventas o negocios, podrás reutilizarla.

En una ocasión le preguntaron su opinión sobre este tema a Richard Branson, el empresario británico.

Todo es más o menos lo mismo. Una vez que entiendes los principios para fundar y construir un negocio,

puedes repetir el procedimiento una infinidad de veces para crear otras empresas.

Branson ha incursionado en los ámbitos de la música, las líneas aéreas, los globos aerostáticos y

el desarrollo de centros vacacionales. Siempre usa los mismos principios. Como si fueran moldes para

ser galletas. Si él los repite y tiene éxito, tú también puedes lograrlo. También piensa que

cada vez que usa una habilidad de negocios o para la generación de recursos, te vuelves más

hábil en ella. Cometes menos errores y obtienes mejores resultados. Como ya lo mencioné, si cuenta con

experiencia, la gente que echa andar negocios tiene éxito en un índice de 90%. Esto se debe a que sabe

bien lo que hace. Quienes empiezan sin ninguna experiencia de negocios, van a tientas y terminan en

banca rota. Fíjate como objetivo devorar toda la información sobre negocios que tengas a

tu alcance y aprender todo lo que puedas. No solo antes empezar el negocio, sino a lo largo de

toda tu carrera. Valentía y habilidades. Las cualidades claves para fundar y construir

tu propio negocio son también las fuentes de mayor riqueza en la actualidad.

Valentía y habilidades.

Toda la gente empieza con poca valentía y capacidades, pero recuerda que cuando haces lo que

temes, surge el valor. Y cuando aplicas la habilidad en la que no eres tan competente, la desarrollas.

Es fundamental que entiendas esto porque muchos piensan así. En cuanto tenga a la suficiente confianza

en mi mismo, haremos la llamada. En cuanto me sienta fuerte y valiente, lo haré.

No, no.

Las cosas no funcionan así. Uno primero debe hacer lo que le provoca miedo. Así se desarrolla la

valentía. Muchos piensan. En cuanto me sienta cómodo llamando a posibles clientes o a los que

ya tenemos, empezaré a trabajar en ello. Pero no. Primero haces las cosas, aunque no tengas una

gran habilidad. Y luego esta se desarrolla. Una parte vital del éxito en los negocios radica

empezar a través de lo que vendes y a quien se lo vendes. Empieza con la misma pregunta que hacemos

cuando alguien toca la puerta. ¿Quién? ¿Quién es tu cliente? ¿Por qué un cliente tendría que comprar

un producto? ¿Qué es lo que considera valioso? Es muy importante entender quién es tu cliente y por

qué te compra. ¿Qué beneficios específicos busca al adquirir tu producto o servicio? En tu publicidad

y tu presentación se explica con claridad que el cliente recibirá estos beneficios.

La falta de

claridad es la principal causa del fracaso en las ventas, porque el hecho de que el posible

comprador no entienda a la perfección implica un obstáculo para el cierre del trato. Como el

comprador no tiene claro qué beneficio obtendrá al adquirir tu producto o servicio, te dice. Déjeme

pensarlo. ¿Qué en realidad es otra manera de decirte a Dios para siempre? ¿De qué manera tu

producto o servicio mejora la vida o el trabajo de tu cliente? Recuerda que... de acuerdo con estudios

psicológicos que se han realizado, los clientes compran por la manera en que se sienten una vez

efectuada la transacción. Dicho de otra forma, lo que se pregunta es ¿Cuál sería el resultado si

yo adquiriera tu producto o servicio? El cliente se proyecta hacia el futuro. Al momento después de

las compras y tiene que visualizarse con claridad en una situación mejor. Si adquiere lo que lo ofreces,

estará mejor que si usar a su dinero para comprar otra cosa. Tere algunas preguntas. ¿Por qué dos

clientes no te compran? ¿Qué se lo simpide? Si resulta evidente que tu producto o servicio les

conviene, ¿por qué te dicen que no? ¿Qué perciben? ¿Y por qué eso los hace dudar?

Si lograra

identificar el problema y eliminarlo, podrías incluso duplicar tus ventas y tus ingresos,

construir un negocio exitoso y alcanzar la libertad financiera. ¿Quiénes son tus competidores?

¿Por qué tu cliente prefiere comprarles a ellos? ¿Cuál es su percepción?

Desde la perspectiva de tu cliente. ¿Qué hace más atractivo lo que ofrece el competidor? ¿Cómo

podrías solucionar esto? ¿Cómo minimizar la ventaja de tu competidor? Lo cofre en tus competidores.

Lo puedes reemplazar con algo que tú hagas mejor. ¿Cuál es la originalidad de tu propuesta de

venta? Con esto, me refiero al beneficio o ventaja que sólo tú puedes ofrecerle a un cliente y

por el que ella o él estaría dispuesto a pagar. ¿Cuál es tu ventaja competitiva?

¿Qué es lo que

hace que tu producto o servicio sea superior a los de tus competidores? ¿En qué área eres excelente?

¿Qué ofrece tu producto o servicio que sea mejor que cualquier otra cosa en el mercado?

Todas estas preguntas son esenciales para el éxito en los negocios. Si no sabes qué es lo que

hace que tu producto o servicio sea único, si no sabes qué te hace superior a tus competidores o en

qué área eres excelente, no podrás ni siquiera preparar una buena presentación simple de negocios.

No podrás crear un anuncio. Vaya, no podrás ni siquiera identificar al cliente. En cuanto

te inicia es tu negocio, dedica 80% de tu tiempo y esfuerzo a las áreas de ventas y adquisición de

nuevos clientes. Los negocios que triunfan tienen algo en común, ventas elevadas.

Los negocios que

fracazan, encambio, venden poco. Si no tienes mucho dinero al principio, empiece de a poco y

ver probando paso a paso y con cautela. Enfókaten el flujo defectivo. Trata de hacer crecer tu

negocio hasta conseguir un flujo defectivo y ganancias. No es necesario que venda su casa y tu

automóvil. Mi querries que es todo para comenzar la aventura. Puedes empezar con un negocio

modesto y una inversión limitada e ir aprendiendo las habilidades necesarias a medida que vayas creciendo.

Manten un registro detallado de todas las transacciones que realices. Siempre te en claro de dónde viene

tu dinero y a dónde se va. Muchas empresas que inician compran un producto o servicio por 50

centavos y lo venden por un dólar. Y entonces, creen que están obteniendo una ganancia de 100%

pero a fin de mes se sorprenden al ver que están perdiendo dinero. Es porque no tomaron en cuenta

la gasolina, la renta, los servicios, el pago ha empleado, el costo de envíos, los cargos por

telefonía, su propio salario, las comidas, algunos empresarios no se dan cuenta de que incluso con

un sobreprecio de 100% pueden terminar en la ruina. Necesitas saber de dónde proviene tu dinero

y a dónde va. De nuevo, te recomiendo hacer una lista. Incluye en ella cada sentavo que gastes

y que recibas. Todo esto forma parte de la base de tu contabilidad. Mejor aún, consiguen

un sistema contable en línea y todos los días integra a él la información de cada sentavo

en el lugar que le corresponda. Siempre concentra en las ganancias netas de tu negocio. No

en el margen bruto de ventas. Es decir, lo que importa no es la línea de arriba, sino

la abajo. Enfócate en cuanto tendrás como ganancia cuando sustraigas tus gastos.

Asegúrate

de que lo que hagas, justifique la cantidad de trabajo e inversión. Enfócate en el flujo

defectivo. La sifra más importante en todo negocio es la de este mismo. Al cual con frecuencia

también se le llama flujo defectivo positivo. Este flujo es como el flujo sanguíneo y el oxígeno

que deben llegar al cerebro de tu negocio. Si, por alguna razón, el efectivo deja de

fluir durante algún tiempo, tu negocio podría colapsar de la noche a la mañana. Así que

siempre presta muchísimo a esta expecto. La primera regla para el éxito en los negocios

es no perder dinero. Un multimillonario dijo en una ocasión que él tenía dos reglas.

La primera era no perder dinero y la segunda era de llegar a sentirse tentado, siempre

volver a la regla número uno. Es mejor que el dinero permanezca en el banco generando

intereses que perderlo. Porque cuando uno pierde dinero, también pierde el tiempo que

le tomó acumularlo para empezar. No solo se trata del aspecto económico, sino del temporal

también. Estamos hablando de semanas, meses e incluso años de nuestra vida. La bolsa

de valores. Ahora hablemos de la inversión en la bolsa de valores. ¿Por qué es un tema

muy popular? Después de hacer una investigación exhaustiva, creo que te puedo ofrecer varias

reflexiones importantes. La primera es que los millonarios que amasan sus propias fortunas

no lo hacen gracias a su actividad en la bolsa de valores. De hecho, muy poca gente le gana dinero en ella. Asimismo, 80% de los expertos en esta área, gente con muchos

años de experiencia, es incapaz de vencer los rendimientos de la bolsa en el tiempo.

De los miles de fondos mutualistas que hay y que son manejados por los directores financieros

más astutos del mundo, 80% no vencen los rendimientos. Dicho de otra forma, si tomaras

una página de The Wall Street Journal, vieras la lista de acciones de la bolsa de valores

de Nueva York. Lanzaras, dardos y comprarlas las acciones que marcaron los dardos al caer.

Te iré igual de bien que 80% de las mentes financieras más destacadas que trabajan hoy

en día en los mercados financieros. Los millonarios que amasan sus propias fortunas pueden

guardar su dinero durante algún tiempo en la bolsa de valores, pero, por lo general,

lo hacen en acciones seguras con valores estable. Me refiero acciones sólidas y reconocidas

como las de Microsoft y Coca-Cola. Las cuales no tienen muchos altibajos porque le venden

productos y servicios esenciales a una gran cantidad de gente. Estos millonarios invierten

un promedio de 6 minutos diarios en revisar sus inversiones. Si le preguntaras a uno, ¿cómo

le está yendo tu portafolio de inversión? Te diría que no tiene idea porque rara vez he hecho un vistazo. Lo único que hizo fue tratar de invertir con cautela y luego

retomó su empleo principal. Warren Buffett se convirtió en uno de los hombres más ricos

del mundo, comprando y vendiendo acciones. Es la persona más capaz del mundo para elegir

acciones y su valor neto estimado en 2021 era de 108 mil millones de dólares. Hace poco

escribió que, hoy en día, en el mercado de valores no había nada que valiera la pena

comprar. ¿Por qué? Porque las acciones no añaden valor. Entrar y salir del mercado, comprar y vender no lo genera.

El intercambio de acciones no fortalece nada. La única manera

en que puedes adquirir y lograr gran riqueza es añadiendo valor de una forma u otra.

Si vas a invertir en la bolsa de valores, tal vez lo mejor sería que lo hicieras en fondos indexados. Este tipo de fondos rastrean el mercado. Tienen mejor desempeño que casi

todos los fondos mutualistas, así como el costo más bajo de adquisición y ventas.

Es

decir, compran un poco de todas las acciones del Dow Jones o de Standard and Pooes durante

un intercambio específico y tu inversión solo rastrea los rendimientos.

Vienes raíces La inversión en vienes raíces es otra de las claves para la creación de riqueza. La propiedad de una inmueble que produce ingresos

es una de las fuentes de riqueza más importantes en Estados Unidos. Es posible comprar bien

es raíces, sin dar un enganche. Pero para eso se requiere un vendedor muy motivado, alguien que esté ansioso de vender y no tenga una idea clara de lo que vale su propiedad.

Un vendedor motivado podría ser alguien que tiene que ofertar su casa porque acaba de

declararse en bancarrota, de divorciarse, de ser transferido a otro estado o porque sufrió una pérdida importante. Dicho de otra forma, está ansioso por deshacerse de la

casa y quizá no sé cuánto vale. En cuanto a la inversión en vienes raíces, sin dar un enganche, los expertos recomiendan analizar 100 propiedades antes de hacer una lista de

10 por las que se podría realizar una oferta. De estas 10 casas, tal vez puedas comprar

una. Por lo tanto, se requieren varias semanas o incluso meses de trabajo hárduo para encontrar

una propiedad que se pueda adquirir sin enganche. También es importante ser muy cauteloso

al comprar en remates inmobiliarios porque recuerda que el dinero fácil no existe.

Debes

prestar atención a cada sentavo y hacerlo necesario para no perder dinero. Incluso si logras adquirir

una propiedad, sin dar un enganche, de todas formas tendrás que cubrir comisiones a los

bancos, comisiones por hipoteca, gastos de cierre, honorarios legales, escrituración y

toda una serie de gastos ocultos. Además, todo esto tiene que pagar sin efectivo y de inmediato. Una vez que seas el propietario, tendrás que pagar en una

primera exhibición todo lo que implica el mejoramiento, la remodelación, los trabajos

de urbanismo, reparaciones y publicidad para encontrar un inquilino. Si no aparece un

pronto, tendrás que pagar de tu bolsa, los gastos de operación y hipoteca. Muchas casas y edificios de oficinas, por ejemplo, son adquiridos sin enganche. Lo cual es una genial. Pero luego permanecen desocupados hasta seis meses y el dueño tiene que cubrir

los gastos todo ese tiempo. Uno de los mejores métodos para iniciar en los bienes raíces

consiste en lo que algunos llaman el sistema, la compras, las reglas. El cual consiste

en adquirir una casa deteriorada por debajo del precio del mercado y luego arreglarla,

alternar, las rentas o la vendes y generar una ganancia. La primera vez que se compra

y arregla una casa se necesitan meses o incluso un año. La segunda vez toma menos tiempo.

Quizás seis meses. Cuando ya se cuenta con unos tres años de experiencia, se pueden comprar, arreglar y revender entre cuatro y seis casas al año. Y en cada ocasión se genera una ganancia con muy bajo o nulo riesgo. He conocido gente que empezó a hacer esto

cuando todavía trabajaba en su empleo de día, así que visitaba las casas los fines de semana. Una pareja me contó que arreglar su primera casa les tomó seis meses. La tercera les tomó dos o tres. La cuarta, dos meses y la

quinta, un mes. Para cuando terminó el año, ya estaban comprando, arreglando y rentando o revendiendo una casa al mes

y ganando entre 20.000 y 30.000 dólares netos por cada una. Esta pareja no tenía como objetivo

ganar un millón de dólares, sólo trabajaba los fines de semana. Después de algún tiempo,

consigieron contratistas que empezaron a hacer las labores de remodelación. Luego encontraron

banqueros e instituciones que los financiaron. Siempre tenían contratados anuncios para

encontrar intilinos, a pesar de que ambos conservaron sus empleos, el simple hecho de

comprar y arreglar casas les permitió generar un patrimonio sustancial. Al realizar esta

labor, lo que haces es añadir valor a los bienes raíces, porque los vuelves más atractivos

para poder rentarlos a un precio más elevado, lo cual aumenta su valor en el mercado.

¿No puedes venderlos y obtener una ganancia? La clave del éxito en los bienes raíces

consiste en pensar a largo plazo. Es decir, en hacer lo que acostumbran los millonarios,

que amasan sus propias fortunas. Nunca compres un inmueble con la idea de especular y

creyendo que podrás venderlo y obtener una ganancia. Antes de siquiera comprar algo,

piensa que continuará siendo el dueño unos 5 o 10 años. La especulación, es decir, comprar y vender propiedades, es como jugar a las sillas. Cuando la música sacaba, alguien

siempre se queda de pie y sin silla. Hoy en día, hay miles o millones de personas que

jugaron a las sillas y terminaron sin nada. En bancarrota, en la ruina total. No permitas

que esto te suceda a ti también. Una de las claves en esta área es conocer todos los

detalles de la propiedad. Imagina que adquirir un inmueble es como comprar acciones en cierto

vecindario, de la misma manera que adquirir asacciones de una empresa en la bolsa de

valores. Conoce y aprende cada detalle de la propiedad, la ciudad, el vecindario, la

economía local, las escuelas de la zona, los centros comerciales y las calles y carreteras.

Familiarísete de manera íntima con la propiedad, antes de comprarla. Los especuladores

más competentes caminan por toda la propiedad y el vecindario. Lo hacen a diferentes horas

del día. Entre semana, los fines de semana y por la noche. Escuchan el ruido del tráfico

y averiguan de dónde proviene. La primera vez que compró una casa, lo hice en verano.

El precio era justo y sentí que me estaban ofreciendo un buen trato. Luego se cayeron

las hojas de los árboles y, de repente, lo que amortiguaba el ruido desapareció.

La que a cuadra y media había una carretera y en casa podíamos escuchar las 24

horas

del día, el rugir de los camiones, los automóviles y las motocicletas. En la noche necesitábamos

tapones para los oídos porque, de lo contrario, el ruido no nos dejaba dormir. A partir de

ese momento, siempre que tuve que volver a comprar una inmueble, primero investigé las zonas con detalle para asegurarme de que no hubiera carreteras que sumieran al vecindario en un infierno de ruido cuando el clima cambiara.

El hábito de ahorrar. Tu objetivo a largo plazo es alcanzar la independencia financiera

y la manera más sencilla de lograrlo es desarrollando el hábito de ahorrar entre 10

y 20% de tus

ingresos a lo largo de toda tu vida. Si, como la mayoría de la gente, hoy empiezas este proyecto

endeudado, puedes comenzar por ahorrar 1% de tus ingresos y vivir con 99%. En cuanto logres

esto, aumenta tu índice de ahorro a 2% luego a 3% a 5% y en algún momento a 10%

de ahorro. Dentro de un año, aproximadamente podrás vivir muy cómodo con solo 80%

de tu

ingreso y estarás ahorrando e invirtiendo el resto. Si haces esto siempre, llegaras a ser

millonario. Este método funciona porque los seres humanos son criaturas de hábitos.

Es

decir, primero te acostumbras a gastar todo lo que ganas, pero si primero te pagas a ti mismo,

antes de tocar tu sueldo para cualquier otra cosa y si ahorras el resto, te acostumbrarás

a vivir con lo que reste. Dentro de poco, eso que te parecía un poco difícil al principio,

dejar a de representar una incomodidad y así tu patrimonio financiero empezará a crecer.

Los millonarios que amazan sus propias fortunas desarrollan el hábito de vivir dentro de

sus posibilidades. De hecho, la clave del éxito financiero se puede resumir en 6

palabras.

Gasta menos de lo que ganes. Gasta menos e invierte el resto.

Las 5 costumbres prohibidas. Hay 5 costumbres que debes evitar. 1. No trates de ganar dinero

fácilmente ni te dejes llevar por esquemas e ideas, que hacen parecer que uno puede volverse rico de la noche a la mañana. 2. No trates de obtener recompensas sin trabajar.

La gente que alcanza el éxito financiero trabaja con aínco y durante mucho tiempo.

3. No esperes que alguien más haga las cosas por ti. Tu eres el responsable de tu vida.

4. No confies en la suerte ni esperes que suceden milagro. En el aspecto financiero,

nunca se presentan. 5. No esperes tener éxito la primera vez.

Antes de desarrollar la experiencia y obtener las habilarias que necesitas para amasar y conservar

una fortuna, cometeras cientos de pequeños errores.

5. Las 5 costumbres que debes observar.

Permíteme terminar este capítulo, con 5 costumbres o hábitos para el éxito económico.

1. Estudia y entiende todos los aspectos de cualquier inversión que hagas en tu vida.

Si no entiendes una inversión, mejor no arriesga estudinero en ella.

2. Todo el tiempo busca maneras de añadir y aumentar el valor de cada situación.

3. Preparate para volver terrico de manera gradual.

Todas las fortuna sólidas de verdad son producto de la creación paciente de recursos a largo plazo.

4. Se frugal siempre. Ten cuidado y analiza cómo invertir y gastar tu dinero.

Siempre cuídalo como si fueras un alcón.

5. Decide hoy mismo aumentar tu índice de ahorro de 10 a 20% de tus ingresos para toda la vida.

Luego invierte la diferencia de manera informada y, por último, no pierdas dinero.

Todas las habilidades necesarias para generar dinero se pueden aprender.

Puedes aprender cualquier cosa que necesites para alcanzar las metas que te propongas.

Casi toda la gente que hoy en día es rica empezó siendo pobre.

Si analizas lo que han hecho otras personas para alcanzar el éxito financiero y si repites sus comportamientos y acciones,

tarde o temprano tendrás los mismos resultados.

Alcanzarás la independencia financiera que esperas y anhelas.

Capítulo 8. ¿Cómo volverse millonario?

Anteriormente mencioné que en los años por venir habrá más oportunidades que nunca de que muchos se vuelven

millonarios.

Sin embargo, es importante señalar que las reglas para lograrlo no han cambiado

desde hace muchísimo tiempo.

Gasta menos de lo que ganes.

Como lo dije con insistencia en el capítulo anterior, debes gastar menos de lo que ganes y ahorrar o invertir el resto.

Hace algunos años ofreci un seminario sobre logros y éxito financiero.

Durante el descanso, varias personas muy bien vestidas se quedaron de pie rodeándome al fondo del escenario.

Un hombre se abrió paso entre la multitud.

Me dio la impresión de que se encontraba en una mala situación.

Venía mal vestido y, en cuanto empezó a hablar, fue obvio que tenía un problema mental.

O al menos eso me hizo suponer su insistencia.

Señor Tracy, yo también puedo alcanzar el éxito.

Me dijo.

Yo no supe que responder, pero entonces continuó.

Señor Tracy, yo vivo en un hogar comunitario.

Dijo.

Y después de eso comprendí mejor su situación.

Reparamos muebles.

Con esto comprendí su tipo y nivel de competencias.

Ahorro 100 dólares al mes.

Si continuó haciéndolo. ¿Llegare a temeréxito, señor Tracy?

Aunque no lo hago con frecuencia, justo el diante de or, estuve leyendo cuadros con cifras que explicaban el interés compuesto.

Y descubrí que se ahorra 100 dólares al mes e inviertes en un buen fondo mutualista con un crecimiento de 10% anual.

Y si haces eso de los 20 a los 65 años, podrías alcanzar un valor neto de 1 millón 118 mil.

A ese joven, sin ventajas en la vida.

Alguien le había dado un buen consejo.

Ahora ahorraba 100 dólares mensuales de su salario y tenía la oportunidad de llegar a hacer una de las personas más ricas de su comunidad.

Podría llegar a ser más rico que muchos médicos, abogados, arquitectos, ingenieros y gente de negocios que no ahorraban tanto como él porque, como dijo Albert Einstein,

el interés compuesto es la fuerza más poderosa del universo.

Si invertir 100 dólares al mes de manera regular, te puede volver rico, imagina lo que lograrías, se ahorrarás 200, 300 o 500 dólares.

Gasta menos de lo que ganes.

Págate primero. Ahora 10% de cada cheque de nómina que recibas y vive con lo que te quede.

Como ya dije, si no puedes hacer esto, empieza con 1% y vive con 99% hasta que desarrolla ese lábito y te parezca fácil y natural vivir con menos dinero.

Cuando era joven y apenas empezaba, Loith Conant, fundador de la empresa de programas de audio Niringale Conant, me dijo, Brian, tienes la habilidad de ganar mucho dinero en tu vida.

Pero recuerda, lo importante no es cuanto a orres, sino cuanto logres conservar de eso.

¿Cómo puedes conservar tu dinero? Es muy sencillo. Retrasa, difiere y procarastina en todo lo referente a gastos.

Si estás planeando comprar una casa, un automóvil o un bote, o tal vez hacer un viaje, date 30 días para decidir, nunca te presures a hacer un gasto oneroso.

Ni siquiera si se trata de un sistema exterio de audio. Si haces esto, notarás algo asombroso.

Tal vez pienses durante algún tiempo en ese fuerte gasto, pero el deseo empezará a desvanecerse. Pensarás.

Tal vez sería mejor que ahorrar ese dinero y lo invirtiera en algo que creciera en lugar de gastarlo en este momento.

Esta es la mentalidad de los millonarios que amasan sus propias fortunas.

Nunca compres nuevo algo que puedas conseguir usado. De acuerdo con los estudios realizados entre millonarios que empezaron de cero, ellos nunca compran automóviles nuevos.

¿Por qué? Porque debido a la depreciación, si compras un automóvil nuevo, con solo sacarlo de la agencia perderá 30% de su valor.

Los millonarios de los que te hablo compran buenos automóviles usados. De dos o tres años atrás, porque, aunque ya sufrieron la depreciación, su garantía continúa vigente.

Compran este tipo de vehículos. En los manejan diez años. Hasta que se caen de viejos.

Todo el dinero que otras personas usarían para comprar un automóvil nuevo. Ellos lo aprovechan para adquirir propiedades, invertir de manera informada en sus negocios y poner su dinero donde pueda crecer.

Si pudieras comprar un automóvil nuevo, solo cada diez años.

Man dejarlo hasta que ya no demas, tomar todo el dinero que ahorraste e invertirlo de manera informada, darías un salto cuántico hacia la independencia financiera.

Rastre a tus gastos. Tú cuenta a los centavos. Y los dólares se cuidarán por si solos.

Un estudio reciente muestra que la gente que rastrea sus gastos ahorra 50% más que la que no lo hace.

Lleva siempre una pequeña libertad de espiral en tu bolsillo. Y cada vez que gastes dinero en algo, escríbelo.

Los psicólogos han descubierto que escribir algo te permite cobrar conciencia de ello. Es decir, le prestas mucha más atención.

Si compras un café capuchino latte frappe, doble con lecho de esquremada de 4.35

dólares, anotalo.

Si compras un periódico o una coca cola, anotalo. Si come fuera, anotalo.

En cuanto empiezas a anotar y a llevar un registro de las cifras, notarás que de manera automática gastas menos.

La gente que hace esto durante un mes ha descubierto que después de ese lapzo, gastas 50% menos porque será cuenta de que muchas de sus compras son irreflexivas e innecesarias.

A veces ni siquiera pensamos en lo que estamos haciendo.

Añade valor. Como ya lo mencioné, toda la riqueza se genera a la añadir valor de alguna manera.

Uno añade valor, haciendo cosas más importantes. Es decir, primero identificas lo que le interesa de verdad a tu cliente y lo haces.

Cada vez que haces algo más rápido, de mejor manera y a un menor costo, estás añadiendo valor.

Es la clave del éxito en los negocios. Más rápido, mejor, más económico.

Todos los días trata de identificar maneras de servirles a tus clientes con estas tres ventajas.

Otras maneras dañadir valor, son reduciendo costos y ofreciéndole a la gente más de lo que quiere y necesita, aprecios que esté dispuesta a pagar.

Recuerda la famosa cita del orador motivacional Seag-Sigler.

Con solo ayudar a los otros a obtener lo que desean, tú puedes conseguir todo lo que quieras en la vida.

¿De dónde vienen los millonarios? ¿De dónde vienen los millonarios que amasaron sus propias fortunas en Estados Unidos?

Digamos que 74% son empresarios connotados como Bill Gates, su socio Paul Allen, Warren Buffett, Larry Ellison, Michael Dale y Sam Walton.

Todos empezaron con las manos vacías y echaron andar sus negocios con muy poco dinero y una enorme cantidad de patrimonio en su dor.

Y como dato interesante, te diré que la fuente número uno de creación de empresarios multimillonarios es la de los negocios de teléfonos celulares.

La segunda fuente de millonarios que empezaron de cero, con un índice de 10% es la de los ejecutivos con buenos salarios.

Gente que trabaja para compañías muy importantes y recibe un salario competitivo y opciones de acciones y que siempre trata de conservar el dinero que gana.

La tercera categoría de estos millonarios, con un índice también de 10%, consiste en profesionales como médicos, abogados, arquitectos o ingenieros que son exitosos en su carrera y acumulan sus ganancias.

El siguiente grupo, equivalente a 5% de los millonarios que amasaron su propia fortuna, es el de los vendedores. Tal vez trabajaron para una o varias empresas, pero toda su vida vendieron.

Generaron mucho dinero, lo guardaron y se aferraron a él. ¿Cuál es la habilidad más importante para generar riqueza? La de vender. En el éxito en la actividad empresarial se base en tu capacidad para echar andar un negocio y vender algo.

Si combinan las categorías de los empresarios y los vendedores, es decir, 74% más, 5% notarás que 79% de los individuos se envuelto millonarios gracias a las ventas.

El 1% restante de riqueza no heredada en Estados Unidos, proviene de todas las demás fuentes juntas, escritores, estrellas de cine, inventores. Sin embargo, al ver los periódicos y las revistas,

uno podría pensar que estas actividades representan la fuente principal de riqueza en nuestro país. No es así, la gente que por accidente encontró dinero, ganó la lotería, o se volvió estrella de rock, es muy poca.

Casi todo tu potencial para el éxito depende de tu habilidad para echar andar un negocio y vender un producto o servicio. Qualidades de los millonarios. Una de las cualidades más importantes de los millonarios que han amasado sus propias fortunas, es la honestidad.

Ero Nyingueo solía decir que si no hubiera una estidad, tendría que inventarse, porque es la única manera de volver ser rico. Y la razón es muy simple. Todos los negocios se basan en la confianza. ¿Para que alguien tenga éxito en esto? Es necesario que la gente confie en él o ella.

Los clientes tienen que confiar al adquirir sus productos o servicios. El personal tiene que confiar en sus jefes. El banco tiene que confiar en ellos. También los proveedores. De hecho, si observas con cuidado, verás que los empresarios son de la gente más honesta que hay.

Si un empresario es de sonesto, tardotemprano la gente centera por los periódicos.

De los 26 millones de negocios en Estados Unidos, solo una diminuta fracción son de sonestos. Porque en este negocio, eso te puede llevar a la quiebra.

De hecho, como tu integridad se vería comprometida, tendrías que mudarte a otro país y empezar de nuevo. La segunda cualidad de los millonarios, que crearon su propia riqueza, es la disciplina personal o autodisciplina.

Como le llaman algunos, después de décadas de investigación, Napolión Gio llegó la conclusión de que la disciplina personal era la clave de la riqueza. Es decir, la capacidad de obligarte a ti mismo a hacer lo que deberías.

En el momento correcto, y quieras o no, despírtate sin ayuda de nadie por la mañana, ponte a trabajar, concentrarte en las tareas prioritarias, paga el precio del éxito y avanza en la vida.

En el capítulo 10, hablaré más de la disciplina personal. La tercera cualidad de los millonarios que no heredaron su fortuna, es que se llevan bien con otros. Para tener éxito, los millonarios de los que hemos hablado tienen que complacer a una gran cantidad de gente.

Son personas simpáticas, les agradan a los otros y todos quieren comprar sus productos o servicios. La gente está dispuesta a trabajar con ellos y para ellos.

También aprestarles dinero. Es muy importante tomarse el tiempo necesario para ser agradable con la gente.

Asinismo, estos millonarios tienen conjujes que los apoyan. Tener un conjuje que te respalde, te ahorra una enorme cantidad de energía porque, para empezar, no pasas la mitad de tu vida organizando citas y saliendo para conocer gente.

Toda la energía que perderías en una relación o matrimonio problemático o en encontrar pareja, la tienes a tu disposición y puedes usarla para enfocarte en tu negocio.

Además, al lado de casi todo millonario o multimillonario, hay una mujer que lo apoya todo el tiempo. Al lado de toda mujer millonaria o multimillonaria, también hay un hombre sólido.

La quinta cualidad de este tipo de millonarios es que trabajan con naïnco. En las

decenas de miles de entrevistas que existen con estas personas, les han preguntado cómo lograron acumular un millón de dólares en su vida. Alrededor de 85% dijo lo mismo.

Yo no era el más hábil en la escuela, ni se acaba buenas calificaciones. Entonces note que a mucha gente le iba mejor que a mí, pero sabía que estaba dispuesto a trabajar más duro. Ellos, al contrario, no tenían la misma disposición que yo.

En una conferencia reciente, el presidente de una corporación nacional contó una inspiradora historia sobre un amigo suyo que ganó siete triatelones Ironman consecutivos en Hawaii.

El Ironman es el triatelón más exigente del mundo. Tienes que correr 45 kilómetros, nadar 5 y andar 200 en bicicleta. El presidente le preguntó a su amigo. ¿Cómo pudiste correr y ganar tantos de los triatelones más competitivos del mundo? ¿Y el amigo le respondió?

Muchos de los participantes tienen una estructura física mejor que la mía, pero yo gano porque ellos no están dispuestos a sufrir tanto como yo. ¿No es esa la razón del éxito? La gente que triunfa está dispuesta a sufrir lo que sea necesario.

Noches y fines de semana de trabajo adicional, el expres, las dificultades y continuar esforzándose. La sexta cualidad de los millonarios que amasaron su propia fortuna es que hacen lo que aman.

La mayoría te dirá, yo nunca he trabajado en mi vida, solo hago lo que me fascina y me pagan muy bien por ello. Mientras estés experimentando y probando con distintos empleos y carreras, busca algo que en verdad disfrutes.

Si te dedicas a ventas, busque un producto que te encanta, que uses y te emocione.

Busca el tipo de clientes a los que te encantaría venderles y los mercados donde serías feliz trabajando, para que cuando vayas al oficina, ¿estás feliz todo el tiempo?

Verás que para tener éxito es esencial encontrar algo que te encanta, ofrece un producto que adores y vende la gente que en verdad se importe.

Si, por el momento, no gosas de estas ventajas, prueban otro ámbito. Esto no significa que estés haciendo algo mal, sino que tal vez estás en el lugar y el momento equivocados.

Padre rico, padre pobre. Mi buen amigo Robert Kiyosaki, es famoso por la filosofía, padre rico, padre pobre, que se basa en identificar que las personas se dividen en cuatro categorías.

La primera es la de los empleados, quienes trabajan por un salario. Fora de lo que incluye su cheque de nómina no reciben beneficios fiscales. Para una persona que trabaja por un salario, es difícil lograr la independencia financiera.

Mi amigo Mark Victor Hansen dice, son empleados, pero empleados para que abusen de ellos hasta dejarlos en la ruina. La segunda categoría es la de la gente autemplada.

Se refiere a los contratistas independientes, a quienes trabajan por comisiones, ingresos y bonos y se mueven como lobo solitarios.

La tercera categoría es la de los empresarios. También son lobo solitarios, pero contratan algunas personas para que hagan labores especializadas y gracias a ello pueden producir más que los autemplados.

El cuarto grupo es el de los inversionistas. Estas personas invierten su dinero para crear fuentes de ingresos, o lo que llamamos ingreso pasivo. Invierten en una empresa a un negocio que está administrado por otros y genera ganancias constantes.

Por ejemplo, los pozos petroleros o los bienes raíces comerciales o residenciales.

La riqueza es ingreso de otras fuentes.

Tengo un buen amigo que migró hace muchos años del livano. No hablaba inglés cuando llegó, pero ahora tiene un valor neto asombroso.

Un día, hace tiempo, tuvimos una conversación. Brian, ¿cuánto dinero ganas? Me preguntó. Pues me va bastante bien.

Convácenlo que sé sobre tu negocio. Diría que estás haciendo tal cantidad de dinero. Dijo. Su cálculo fue bastante preciso. Luego me preguntó. ¿A parte de tu trabajo? ¿Cuántas fuentes de riqueza tienes? ¿A qué te refieres?

Si dejaras de trabajar, ¿cuánto dinero tendrías? Si dejaras de trabajar, todo se detendría. Como un automóvil que se para de pronto porque se queda si combustible.

Entonces no eres un hombre rico. ¿Ganas mucho dinero? Pero no eres rico. Uno solo es rico. Cuando sigue recibiendo dinero. Independientemente de si trabaja aún no.

Fue como si me diera una cachetada con un pescado helado. En ese momento, cambié toda la estructura de mi vida financiera. Empecé a desarrollar en serio los activos. A invertir y todo eso.

Porque la riqueza, en realidad, es como encontrar dinero en el busón. Es dinero que llega. Trabajes o no. En la filosofía Padre Rico, Padre Pobre. El objetivo es dejar de pertenecer al grupo de los empleados, ahorrando dinero y pasar al de los auto empleados.

Trabajar por comisión. Luego al de los empresarios. Con gente trabajando para ti. Y

al de los inversionistas. Donde el dinero trabaja para ti y te sigue llegando, trabaje o no.

La regla dice que debes empezar con las manos vacías. Como lo hace la mayoría en la tradición estadounidense. Es

como formarse para un gran maratón.

Todos empiezan a correr. Algunos ganarán y otros se quedaran atrás. Con el resto del grupo. Algunos más llegan a la meta cuando ya todos haya niido a casa.

Empiezas con mucho tiempo. Pero nada de dinero. El objetivo es que durante el transcurso de tu vida laboral, vayas cambiando la proporción. Es decir, que a medida que envejescas, tengas menos tiempo.

Pero más dinero. Al final, debes llegar al punto en que tu dinero gane más que tú.

En ese momento puedes renunciar y trabajar tiempo completo dedicado a administrar tu dinero.

Esa es la meta. En una etapa temprana de tu vida intercambias tiempo por dinero.

Más adelante intercambias dinero por tiempo.

Las claves del planeamiento financiero personal. A continuación, te presento varias claves para que planees tus finanzas personales.

La primera es la focalización. Este concepto se refiera el hecho de establecer metas claras para tu vida. Necesitas, por ejemplo, definir el ingreso anual que te gustaría obtener este año, el próximo y el que le sigue.

Define también tu ahorro mensual. O sea, ¿cuánto te has propuesto ahorrar cada mes?

Escribe todo en la parte superior derecha de una hoja de papel. El simple hecho de escribir estas cifras. Hace más probable que las alcances.

Si no tienes idea de qué cifra deberías fijarte como ingreso anual, cuando recibas tu resumen de ingresos a final de año, ¿de cuánto obtuviste?

Si no tienes idea de cuánto podrías ahorrar por mes, lo más probable es que de forma natural, tiendas a gastar tu dinero. ¿Qué valor quieres tener cada mes y cada año?

Marca propósitos claros. Recuerda que no puedes atinarle a un blanco, si no lo ves.

La segunda clave es analizar tu situación financiera. Calcula tu valor neto.

¿Cuánto vale soy? ¿Cuánto debes? ¿Es la cifra exacta? ¿Cuál sería tu valor neto si tuvieras que vender todo lo que posee?

Analiza todos los aspectos de tu vida financiera y es una lista. Imagina que tienes que vender tus activos y mudarte a otro país.

Tendrías que hacer una liquidación de emergencia, intercambiar tus pertenencias o hacer una venta de garage. ¿Cuánto obtendrías si tuvieras que deshacerte de todo?

¿Algúas personas podrían decir? Mis muebles ascienden en conjunto a 100.000

dólares. ¿De acuerdo? ¿Pero si tuvieras que venderlos? ¿Cuánto te darían por ellos?

La respuesta es 10 centavos por dólar. ¿Si tuvieras que vender casi todas tus pertenencias? ¿Serías muy afortunado si te pagaran 10 o 20 centavos por cada dólar de lo que valen?

¿Seo nisto? ¿Cuál es tu valor neto en este momento y cuál es tu meta para el retiro? ¿Analiza tu situación actual?

Escribe cuánto tienes hoy en la parte superior izquierda de una hoja de papel. Al lado derecho, escribe la cifra de tu meta para el retiro y luego trasa una línea entre ambas.

Esta línea te indicará que tan lejos tendrás que ir para acumular 20 veces tus costos anuales.

La tercera clave es recortar, o sea, reducir tus gastos. Calcúla de manera minuciosa, todos los gastos y piensa bien las cosas antes de pagar por algo.

Antes de realizar un gasto, escríbelo. Piensa en él y coméntalo con otras personas.

No gastes de forma impetuosa.

Si tienes que comprar artículos voluminosos y costosos, procrastina. Examinate tus gastos mensuales más fuertes y busca maneras de reducirlos o eliminarlos.

La gente suele comprar o rentar la casa más grande que puede pagar. Sin pensar en que, por ejemplo, en junio de 2021, Huawei Buffet alcanzó un valor neto de más de 108 mil millones de dólares.

Pero sigue viviendo en la misma casa de hace 30 años cuando empezó su carrera y conduce el mismo automóvil desde hace 10. Antes de fallecer, Samu Outon conducía una camioneta PCOP, también de 10 años de antigüedad.

Esta actitud respecto al dinero explica lo que hacían ambos. Toda el tiempo buscaban maneras de reducir sus gastos. Tú tienes que hacerlo mismo.

La cuarta clave es volverte más valioso. Concentrate en lo que ganas por hora.

¿Cuánto ganaste por hora hoy? Esta cifra la puedes calcular tomándote tu salario o ingresos anuales y dividiéndolos entre 2000, porque esa es la cantidad promedio de horas que se trabaja en un año.

Por ejemplo, si oigán a 50 mil dólares al año, debes dividir eso entre 2000. El resultado es 25 dólares por hora. Decidir duplicar tus ingresos, implica duplicar tu pago por hora y obtener 50 dólares. ¿Qué puedes hacer para aumentar tu valor de tal suerte que alguien esté dispuesto a pagar de 50 dólares por hora?

Esto nos lleva de vuelta a la regla de las tres. ¿Cuáles son las tres tareas que la portan más valor a tu vida y que puedes hacer para volverte mucho más competente cada vez en ellas?

¿Aplica en tu trabajo la regla 80-20? ¿Qué tareas representan el mayor valor de 20%

de lo que haces? ¿De qué manera podría espasar más tiempo durante el día realizándolas? Por último, prepare para cambiar de empleo. En un seminario se me hace con joven. Me dijo que tenía 25 años.

Señor Tracy, ¿sabe? Me gustaría mejorar mi vida, pero solo soy plomero. ¿He pasado varios años haciendo trabajitos? Ahora trabajo en una empresa de plomería, pero los únicos que en verdad hacen dinero ahí son los vendedores porque les venden su ministros de plomería a contratistas. Me explicó. ¿Y por qué no se vuelve vendedor?

¿Le pregunté?

¿Y renunciar a todo lo que ha aprendido como plomero? Escuche. Le dije. ¿Olvíde ese de su entrenamiento y de lo que ha aprendido? Su responsabilidad más importante es ganarlo más que pueda.

Usted ya sabe casi todo sobre plomería y tiene mucho en común con la gente con la que habla. Nunca pense en ello. El problema es que no sé cómo ven ver. Puede aprender escuchando programas de audio, leyendo libros y asistiendo recursos.

¡Yo, Santo! ¿No lo sabía? Claro que lo haré. Dijo. Dos años después, este mismo joven se acercó a mí en otro lugar. Señor Tracy, ¿me recuerda? Yo era plomero y usted me sugirió cambiar de empleo.

Fue lo que hice y ahora ganó tres veces más de lo que obtenía como plomero de tiempo completo. Nunca había ganado tanto dinero en mi vida. Tengo una mejor casa para mis hijos, una automóvil más grande y una vida más acomodada.

También le puedo dar a mi familia mejores vacaciones. Muchas gracias por sus consejos. Algunos empleos tienen un techo o límite. Y a veces no lo sabes, pero ya llegaste ahí. No importa cuánto trabajes ni cuánt competentes seas. La empresa no te va a apagar más. Así que es hora de conseguir un mejor empleo.

Estás preparado para ello y te has convertido en un buen partido laboral. Es decir, eres el tipo de persona que los empleadores querrán contratar.

Capítulo 9. Las claves del emprendimiento. Como lo vimos en el capítulo anterior, 74% de los millonarios que han amasado sus propias fortunas en Estados Unidos son empresarios.

Por esta razón, es obvio que ser emprendedor e iniciar tu propio negocio es la ruta más factible para alcanzar el éxito financiero. Para empezar tu propio negocio necesitas varias cosas. La primera es aptitud. Es decir, debe ser muy competente en lo que hagas.

La gente solo le compra a quien le parece que le puede servir mejor que nadie. Si alguien dice que los productos o servicios de tu competidor son mejores, deberás

tomarlo como una afrenta personal.

Consentate a ser parte de los que conforman el 10% en la parte superior de tu industria y en ser excelente en tu trabajo. La segunda clave para empezar tu negocio es el cliente.

Tu primera misión consiste en conseguir un cliente. La segunda, conseguir otro cliente. La tercera, conseguir otro cliente.

Tienes que encontrar clientes todo el día y no descuidar nunca a los que ya tienes.

Los clientes son la base del éxito en los negocios. Como ya lo mencioné, las empresas exitosas tienen ventas elevadas. Las mediocres tienen ventas bajas.

El resto es palabra hería. La tercera clave es el flujo defectivo que muchos representan con la letra C, de cash flow.

La gente de negocios exitosa piensa en el flujo defectivo todo el tiempo. Yo sé, hasta encentamos, cuanto entra y sale de mi negocio todos los días.

Tengo un reporte muy completo en el que aparecen todos los dineros. Tengo un reporte completo de todas las ventas.

De cuántos dólares y centavos de dólar implicó cada una. De cada gasto y factura diarios. No le quito los ojos de encima al flujo defectivo.

Soy como un médico tomándole el pulso a un paciente en cuidados intensivos. Es muy importante que hagas esto porque, como dice el orador motivacional Jim Run, ser incidental respecto a algo, provoca accidentes.

¿Cómo empezar? Antes de meterte en un negocio, estudia y averigua todos los detalles. Trabaja en el área por lo menos uno o dos días.

Trabaja los fines de semana, por las noches y trabaja sin cobrar. Solo di. ¿Sabé?

Me gustaría aprender sobre este negocio. ¿Podría trabajar gratuitamente para usted?

Nadie te dirá que no. Todos contestarán. Seguro. Bienvenido. Una vez que estés dentro, pregunta y pregunta. ¿Por qué hace eso? ¿Por qué hace aquello? ¿Cómo funciona esto?

Muchos hacen esto para conocer un poco más celaria y después de unas horas o días, visten. ¿Este negocio no es para mí? O me gusta esto. Creo que podría hacerlo de manera competente.

Suscríbete a publicaciones en tu área de negocios y lee todo lo que puedas. De conferencias y ferias de la industria. Y asiste a todas las conferencias que ofrezcan los expertos.

Tengo un amigo que vino de Inglaterra como inmigrante y, para sobrevivir, empezó vendiendo espacios de publicidad para una revista modesta, que terminó en la ruina.

Luego trabajó para otra, que también acabó mal. Luego trabajó para una tercera revista, que tuvo el mismo destino. Entonces se dijo, ¿cró qué yo podría publicar una revista? Y empezó a buscar opciones.

La gente ya le había preguntado cosas como, ¿por qué nuestro estado no hay revista sobre deporte si pesca? Y entonces se lo ocurrió algo. Voy a evitar una revista deportiva.

Así empezó a publicar una revista no muy extensa y a vender espacios de publicidad porque tenía experiencia en esa actividad.

Les pidió otras personas que escribieran los artículos y él se dedicó a vender los espacios publicitarios de la revista.

Un año después, mi amigo ya era un editor incipiente con una revista modesta.

Trabajaba desde casa y solo iba sobreviviendo. Luego fue una conferencia para editores de revistas en Nueva York y asistió a una plática sobre contabilidad para publicaciones de espas.

Digamos que toman su resumen financiero y en la parte superior ven todas sus ventas y luego todos los gastos.

Dedúsen estos de las ventas y en la parte inferior de la página ¿qué vemos?

Vijo el orador, el balance y que representa, representa las ganancias o las pérdidas.

Así es, esta es la manera en que lo hace la mayoría de la gente. Yo quiero que ustedes lo hagan de otra forma.

Quiero voltear las cosas, que el balance es en la parte superior.

Ahí arriba escriban las ganancias que les gustaría obtener cada mes.

Abajo escriban las ventas que tendrían que llevar a cabo para obtener esas

ganancias y, por último, los gastos en que incurrirán.

Empiecen por las ganancias en lugar de dejarlas al final. Podrían tener mejor suerte.

Me amigos salió de ahí y nunca miró atrás de nuevo. Actualmente, es dueño de 29

publicaciones.

Es multimillonario y es una de las personas más respetadas del país.

Nunca ha perdido dinero ni un solo mes. Ni ninguna de sus revistas.

Lo cual es rarísimo en esta industria.

Todo se debió a aquella plática a la que asistió, en la que un contador habló de una sola idea.

Te cuento esa historia, porque nunca sabes de dónde surgirá una idea brillante y, por lo tanto, debes exponerte a muchas.

Tienes que ir a donde se encuentran. Es decir, si quieres pescar, pesca donde haya peces.

Si quieres aprender a dirigir bien un negocio, ve a donde otras personas de tu ramo, hablen sobre cómo hacerlo.

Lee, escucha, aprende, habla y pide asesoría.

Ascrecer tus ganancias. Empiece de a poco y ascrecer tus ganancias.

Alguien podría decir, no puedo conseguir un préstamo bancario para iniciar un negocio.

Claro que no puedes.

Los bancos no les prestan dinero a las startups o negocios insipientes.

Tampoco a los inversionistas de capital de riesgo o venture capital.

Nadie le da dinero a alguien que apenas empieza.

Digamos que 90% de todos los negocios nuevos son fundados con capital amoroso o Lof Money en inglés.

El capital amoroso es tu propio dinero porque tú eres quien ama la idea.

También incluye el dinero que te den tus amigos y los miembros de tu familia porque te aman.

Empieza con un capital modesto. Vende algo.

Obten una ganancia y vuelve a empezar el ciclo.

Hay una excelente manera de echar a un negocio que muchos han utilizado con excelentes resultados y los ha vuelto ricos.

Se trata del mercado en redes.

Este sistema te ofrece maravillosos productos y servicios de muy alta calidad de salud, belleza y cuidados de lugar, entre otros.

En lugar de venderlos a través de tiendas al menú veo, a donde tendrían que llegar como suministros distribuidos por los mayoristas que a su vez.

Los recibirían de empresas intermediarias.

Las empresas toman el dinero que, por lo general, tendrían que pagar por concepto de comisiones y sobreprecios.

Y lo injectan a la cadena de mercado de redes. Pueden pagar hasta 40, 50 o 60% del precio total al menú veo.

Y lo pagan de vuelta a la gente que vendió el producto o servicio de manera personalizada a cada comprador.

El mercado en redes es un negocio a escala mundial de 140 mil millones de dólares y se sigue extendiendo como incendio forestal.

Puedes empezar con una inversión de 100 dólares y hacer crecer tu negocio con base en tus propios resultados.

Con tu patrimonio personal de sudor. Es una excelente manera de comenzar.

Lo fundamental en el mercado en redes es vender algo que te agrada, en lo que creas, que uses y te ve beneficios.

Y que te parezca que las otras personas disfrutarían y encontrarían ventajoso. Si puedes encontrar un producto o servicio así, serás un gran vendedor.

Aprende los rudimentos.

También puedes empezar en el negocio de alguien más y aprender ahí los rudimentos.

¿Te interesa adquirir una franquicia de Burger King?

Entonces tienes que trabajar unas 400 horas en un Burger King. Una vez que haya solicitado la franquicia, tendrás que desempeñarte en cada una de las áreas del

negocio.

Hasta que esté sin merso en la hamburguesología. Porque de hecho, así le llaman. Y

después de todo ese trabajo, debería ser capaz de decir.

Sí, este es el negocio en que quiero involucrarme. Hay muchísima gente que piensa que era una franquicia de Burger King.

Pero se he hecho para atrás en cuanto trabaja en una porque se da cuenta de que no es para ella.

El mejor momento para descubrir que un negocio no te conviene es antes de involucrarte en él.

Una vez que haya asiniciado tu negocio, en lugar de usar capital e inversión para mantenerlo, te halatado a hacerlo con astucia y energía.

Siempre que puedas, secretivo y utiliza la inteligencia, el trabajo arduo, tu personalidad y tu carácter, en lugar de

invertir dinero.

Hace un par de años me dirigía a dar una conferencia a mil empresarios en potencia.

Me detuve en una librería y encontré un libro llamado, One Thousand One Business You Can Start For Less Than 100 Dollars.

Allí estaban todos los negocios posibles. Páginatras páginas. La gente me dice.

No tengo suficiente dinero para empezar un negocio. Sin embargo, hay miles que se pueden realizar con menos de 100 dólares y que puedes hacer crecer con tu propio esfuerzo.

La clave del éxito en todos los negocios es contar con habilidad de ventas y eso es algo que puedes aprender.

Puedes, por ejemplo, tener una empresa promedio con un producto ordinario y antecedentes comunes. Pero si eres un vendedor de alto nivel, serás rico.

En cambio, podrías tener el mejor producto, el mejor mercado a tu disponibilidad y la mayor demanda. Pero si no sabes vender, pasaras toda la vida preocupado por el dinero.

Antes de empezar, diseño un plan de negocios. Este documento te hace toda una serie de preguntas sobre los temas esenciales como producto, clientes, mercado, financiamiento, publicidad, promoción, producción, servicio, estándares y contabilidad entre otros.

En redactarlo, te ves forzado a contestar las preguntas cruciales respecto a lo que podría fortalecer o destruir tu

negocio.

Para empezar, puedes entrar a internet. Buscar un formato pre diseñado de plan de negocios, descargarlo y llenar los campos.

Mucha gente hace su plan de negocio si, de pronto, descubre algo que le hace decir.

Pensé que era una idea genial, pero no puedo llegar a ir desde aquí.

Ahora que respondía todas estas preguntas, veo que no es buena idea en absoluto.

Muy pocos clientes podrían pagar lo que quiero cobrar.

Tampoco puedo hacer que mucha gente deje de usar el producto de la competencia y cambia el mío. Un plan de negocios te ayuda a pensar en todos estos aspectos antes de que sea demasiado tarde.

Cuando hayas empezado, enfoca 80% de tu tiempo en las ventas y la mercadotecnia.

Olvídate de la contabilidad y de cómo llevar los libros. Olvídate de las cajas para enbalaje y de cómo cargar los camiones.

Invierte 80% de tu tiempo, tratando de averiguar cómo dominar el mercado. Es lo más importante de todo.

Asinismo, practica la frugalidad en todos los aspectos. La gente de negocios exitosa es muy mesquina. Quienes no tienen éxito es porque suelen despilfarar.

Durante el estallido de la burbuja.com en Silicon Valley, había gente que obtenía cantidades colosales de financiamiento, proveniente de inversionistas de capital de riesgo, antes de siquiera contar con una empresa.

Lo peor es que se gastaba el dinero en cosas asombrosas. Un grupo de empresarios, por ejemplo, armó una empresa.com. Decidieron recaudar capital a través de un extravagante evento en las vegas, al que invitaron a inversionistas de capital de riesgo de todo el país.

Gastaron 13 millones en un evento que duró una noche. A pesar de que solo tenían 14

millones de presupuestos de inicio, llevaron a la empresa que aún no existía del todo a la quiebra. Y el dueño terminó en la cárcel por defraudación.

Se muy estricto con tus gastos. Acostúmbrate a usar muebles y equiposado. También renta oficinas de segunda mano. Compra con atención y solo cuando sea estrictamente necesario.

Solo adquiere la cantidad que requiere en ese momento. Actúa como si tu negocio estuviera todo el tiempo al borde de la bancarrota y busca maneras de mantener tus costos bajos al mínimo.

Por último, aprende de cada error que cometas y cada experiencia que vivas. Pronto descubrirás que todos los negocios son un ejercicio de prueba y error. Cuando hechas andar uno nuevo, siempre cometes una gran cantidad de errores. Es desperarse.

Sin embargo, después de cada experiencia, has una pausa y preguntate ¿qué aprendimos de esto? ¿Qué es lo que

debemos retener para ser mejores y más inteligentes la próxima vez?

Cuando hables sobre las lecciones de la experiencia, toda la gente de tu empresa adoptará una actitud positiva.

Los interruptores mentales se iluminarán al máximo y todos serán más creativos.

Como lo sugería en un capítulo previo, usan las dos preguntas mágicas. ¿Qué hice bien? ¿Y si tuviera que volver a ser esto de nuevo? ¿Qué haría distinto?

Pedir prestado al banco. Todos hablan de pedir dinero prestado a un banco, pero lo primero que debes saber es que los bancos sobreviven y prosperan, gracias a que sólo hacen préstamos generosos a los clientes que les pagarán pronto. Por favor entiende algo.

Cuando hablas con un banquero, él o ella no te ve como una persona, sino como una fuente de ingresos para su institución. El banco te presta el dinero a una tasa más elevada de la que te da a ti.

El éxito ofracazo de la persona al otro lado del mostrador depende de si realiza buenos préstamos. Es decir, si el banquero presta dinero y obtiene buenos resultados,

lo ascienden. Si hace un préstamo y el cliente no paga, al banquero lo despiden y lo vetan en la industria bancaria. Cada vez que un banquero te mira, lo hace con mucha cautela. Como podrás imaginar, no son gente a la que la gra de arrisgar mucho.

De hecho, los bancos son negocios que tratan de permanecer en la zona ser o riesgo.

Un banquero me confesó que cuando ellos evaluan si deberían prestar dinero o no, se fijan en las 5 C o aspectos esenciales del crédito.

Uno, calificación de crédito. Los banqueros pueden encender su computadora, ingresar tu nombre, obtener en 2 segundos tu calificación de crédito de 3 empresas calificadoras e imprimirlo.

Tu calificación les dice cuánto puede prestarte con base en las regulaciones bancarias, pero también les indica cuánto deberían cobrarte por otorgarte el crédito. A veces el costo puede ser muy elevado.

Por eso tu calificación de crédito es una cifra personal. Debe ser muy insistente en este aspecto, porque la calificación es el primer paso para cada sentado que pide asprestado a lo largo de toda tu vida.

Dos, colateral o garantía. Los otros activos. Una vez fui a un banco para pedir dinero pestaado para mi empresa y tuve esta conversación con el banquero. ¿Qué más tiene? ¿Me preguntó? ¿Qué quiere decir? ¿Cómo que? ¿Qué más tengo? ¿Pregunte?

¿Tengo mi empresa? ¿Eso es todo? No. Nosotros no consideramos que su empresa sea un activo, porque si no tiene éxito, no tendrá valor.

Teremos a ver si tiene una casa, un automóvil, inversiones en bienes raíces, etcétera. ¿Cómo podrás ver? Antes de prestarme un sentado, querían una lista con todos los activos que poseía. Por esto, tuve que ponerme a buscar cuántos eran y escribir cada uno con claridad.

Los bancos tienen que presentes bienes colaterales, cuyo valor exceda por mucho lo que estás pidiendo que te

presten para tu negocio. De hecho, este banquero me dijo que cuando alguien val banco por primera vez, le piden 5 dólares de garantía por cada dólar que le presten.

Solo en caso de que algo salga mal. 3. Cash flow o flujo defectivo. Los banqueros quieren estar enterados de todo el dinero que entra a tu empresa y de todas las

otras fuentes de flujo defectivo, de las que podrías valerte para pagar tu deuda.

No solo les preocupa tu empresa, también quieren saber cuánto gana tu esposa y cuánto podría subtener por una polisa de seguros o una inversión o bono.

Quieren que pongas sobre la mesa hasta el último sentado. 4. Compromiso. ¿Cuánto de tu propio dinero has invertido en tu negocio? ¿Cuánto del dinero que de verdad te duele está involucrado?

Si no has invertido dinero de tu propia bolsa, el banco se mostrará reticente a prestarte de la suya. 5. Charácter.

Este es el último aspecto en el que se fijan los banqueros.

5. Con Charácter, me refiero a tu forma de ser y la reputación que está te ha forjado. ¿Tú reputaciones buena? La gente de tu comunidad te reconoce como una persona que paga sus deudas.

A menudo, tu carácter llega a ser más importante que cualquier otro aspecto. Es decir, si la gente sabe que siempre paga sus deudas, pase lo que pase, estará mucho más dispuesta a prestarte dinero.

1. Una buena química. De ser necesario, visita varios bancos hasta encontrar un banquero que esté dispuesto a

trabajar de tu lado.

Es como cuando uno decide casarse. Tiene que asegurarse de que la química sea buena. Cuando decidas trabajar con un banco, asegúrate de llevarte bien con el banquero.

Tal vez necesites tener varias citas antes de encontrar al ejecutivo correcto. Una vez que lo hayas elegido, mantén lo informado de cualquier cambio.

Si en algún momento no serás capaz de pagar tus deudas, hace lo saber. Invierte mucho tiempo y esfuerzo, importale ser la relación y luego asegúrate de mantener la sólida.

Te diré un secreto. Los banqueros odian las sorpresas. Odien enterarse de que no puedes realizar tus pagos mensuales de los intereses o del capital o principal.

Necesitan que les avises con mucha anticipación. Hace algunos años, tuve fuertes problemas financieros. Y gracias a eso, descubrí que un préstamo bancario permanece al corriente siempre y cuando se paguen los intereses.

Yo me había comprometido a pagar el capital y los intereses cada mes. Así que fui a ver a mi banquero y tuve una breve conversación.

Mire, en este momento estoy corto de fondos. Confese. Pero continuaré pagando los intereses. Está bien. Comprendemos que eso sucede. Me dijo.

Los bancos entienden que las empresas llegan a enfrentar dificultades. Yo siempre mantengo al día el pago de los intereses y mi calificación de crédito. Está por encima de 800 puntos.

Así que, si algún día tienes un contratiempo y no puedes pagar el capital, ofrece al menos pagar los intereses.

¿Cómo proteger tus activos? Debes saber que, como regla de oro, si tienes dinero, tarde o temprano te demandarán.

Hay miles de abogados que se ganan la vida asechando gente. Buscan a cualquiera que tenga dinero y sea susceptible de ser demandado por cualquier razón.

Si alguien te demanda, incluso por algo en verdad ridículo, tendrás que defenderte, porque no puedes sólo decir, voy a ignorar el asunto.

Impossible. Si te demandan, estarás forzado a conseguir un abogado y apelear en un juzgado.

Hay mejor consejo que me han dado los expertos en cuanto a la protección de activos. Es que debes formar una sociedad familiar limitada o FLP. Por sus siglas en inglés, Family Limited Partnership.

Esta sociedad se utiliza como un escudo que rodea tus activos y los protege. De cierta forma, es como si tiraras todos tus bienes por la ventana para poder protegerlos desde el interior.

Al transferir a la FLP, tus activos, es decir, tu casa, tu automóvil, tus negocios y todo lo demás. Los dueños serán tú y todos los miembros de tu familia.

También debes asegurarte de que el dinero de tu poliza de seguro de vida sea depositado en un fideicomiso independiente para que nadie pueda tocarlo.

Redacta un testamento en el que quede muy claro cómo ser asignado tu patrimonio y actualice lo cada año.

En lo que se refiere a tu testamento, no dejes nada al azar. Para proteger tus activos, asegúralos de sobra.

Incluye seguros en caso de incendio, robo, responsabilidad de terceros, inundación y, sobre todo, ten un seguro de gastos médicos. Asegura todo lo que no puedas reponer de inmediato con un cheque.

Mucha gente llega a perder todo porque las coberturas de sus seguros son insuficientes. Por último, contratá a un buen abogado para que redacte tus contratos, fideicomisos, testamentos y acuerdos de negocios.

Hace algunos años me metí en un fuerte problema legal que condujo a una demanda, que duró dos o tres años y me costó cientos de miles de dólares. Fui haber a un abogado y le enseñé el contrato por el que me estaban demandando.

Brian, quien redactó este contrato? Yo mismo, le dije. La próxima vez, por favor no seas mesquino, invierte algunos cientos o incluso miles de dólares para que un abogado lo haga.

Los abogados saben todos los secretos, entienden las cláusulas diminutas que te pueden acercar en una trampa y ponerte en una situación vulnerable frente a una demanda.

Por favor, no vuelvas a ponerte en peligro por ahorrarte unos dólares y nunca volvía a hacerlo.

Dios mío, ¿qué diferencia? ¿Tú también? Págalo un abogado lo que sea necesario para protegerte.

Capítulo 10. La disciplina personal.

En las etapas del Plan Fénix, ¿qué hemos estudiado hasta ahora? He aludido a la importancia de la disciplina personal,

pero en este capítulo, desarrollaré más este concepto.

Tu capacidad para formarte el hábito de la disciplina personal o auto disciplina contribuirá más a tu éxito que cualquier otro rasgo de tu carácter.

Hace varios años, conocía una connotada autoridad del desarrollo personal.

Cop, Cop Meyer. Este experto descubrió mil principios del éxito y, para cuando lo conocí, había publicado cuatro libros.

Cada uno contenía 250 de esos principios. Le pregunté cuál consideraba que era el más importante y de inmediato me dijo que la disciplina.

Que definió como la habilidad de obligarte a hacer lo que deberías en el momento que deberías, te agradara o no la idea.

Después de entrevistar a 500 de las personas más ricas de Estados Unidos, Napolion Hio también llegó a la conclusión de que la disciplina era la clave para volverse rico.

Al Tomseek, el famoso entrenador de ventas, dijo en una ocasión, el éxito depende de toneladas de disciplina.

Jim Run, dijo, la disciplina pesa kilos, pero el arrepentimiento pesa toneladas.

El Dr. Edward Banfield, de la Universidad de Harvard, llegó a la conclusión de que la perspectiva a largo plazo era la clave del ascenso social y económico.

En más de 50 años de investigación, Banfield descubrió que la gente que tenía un gran éxito era capaz de retrasar la

gratificación a corto plazo, para poder gozar de recompensas aún mayores a largo plazo.

Cuando toman decisiones para algo que está sucediendo ahora, más bien piensan en lo que podría suceder en 10 o 20 años.

Sacrificio, la palabra clave.

La palabra clave en este concepto es sacrificio. Por eso, ahorrar e invertir en el presente es esencial para tener éxito económico en el futuro.

La disciplina personal implica ser capaz de controlarse a sí mismo, de dominarse, de comer el plato principal antes y el postre al final.

Pero atención, esto no significa que no puedas tener experiencias agradables, sino que solo deberás tratar de vivirlas una vez que hayas realizado un trabajo arduo y necesario.

Y después de terminar todas tus tareas esenciales. La recompensa por observar una disciplina personal, llega de inmediato.

Cada vez que te fuerces a hacerlo correcto, te guste o no, te agradarás más a ti y te respetarás más.

Tu autoestima aumentará. La imagen que tengas de ti mejorará.

Y tu cerebro liberará en dorfinas que te dan sentir feliz y orgulloso.

De hecho, cada vez que te obligues a cumplir y hacerlo correcto, recibirás recompensas.

Lo mejor de todo es que la disciplina es un hábito que también puedes aprender gracias a la práctica y la repetición.

Como lo señale anteriormente, para desarrollar un hábito de complejidad mediana, es necesario realizar la acción 21 días de repetición sin fallar.

A veces se puede uno formar un hábito más rápido, pero otras veces toma más tiempo.

Todo depende de ti.

De cuán resuelto o resuelta seas. Hace algunos años, un hombre de negocios llamado Herbert Gray empezó a investigar y a buscar lo que llamó denominador común del éxito.

Entrevisto, a gente exitosa durante 11 años y al final llegó a la conclusión de que era gente que se formaba el hábito de hacer lo que la gente me dio creno hacia.

Resulta que a la gente que triunfa tampoco le agrada hacer esas cosas, pero se obliga a llevarlas a cabo porque se da cuenta de que ese es el precio, que debe pagar si quiere tener éxito.

En una ocasión Rich de Boss, cofundador de Amway, dijo,

¿Hay muchas cosas en la vida que no me agrada hacer? ¿Cómo buscar nuevos clientes, o vender y pasar las noches y los fines de semana construyendo un negocio?

No obstante, las hago porque sólo así podría hacer después las cosas que en verdad disfruto.

Cada vez que ejercitas tu disciplina personal, fortaleces todas tus otras cualidades positivas y, de la misma manera, si eres débil en la disciplina, la debilidad se extiende a todas las otras áreas de tu personalidad.

Las 9 disciplinas.

Hay 9 disciplinas que mejorarán todas las áreas de tu vida y que puedes desarrollar tu mismo. La primera es la disciplina del pensamiento claro.

Thomas Edison dijo que pensar era la disciplina más ardua de todas y que por eso muy poca gente la practicaba.

También se ha dicho que hay tres tipos de personas. ¿Quiénes piensan que son la gran minoría, quiénes creen pensar y quiénes preferirían morir antes de hacer el esfuerzo de usar su cerebro?

Tomate algún tiempo para reflexionar sobre los problemas cruciales y los dilemas en tu vida. A parte a periodos extensos para hacerlo. 30, 60 o 90 minutos.

Peter Drucker solía decir las decisiones tomadas por gente que actúa rápido suelen ser decisiones equivocadas. Las decisiones que tomas de manera irreflexiva respecto a tu familia, tu carrera, el dinero y cualquier otro aspecto fundamental.

También suelen ser malas decisiones. ¿Síntate en silencio media hora o una hora completa y piensa? Aristóteles dijo. La sabiduría es decir, la habilidad de tomar buenas decisiones es una combinación de experiencia y reflexión.

Entre más tiempo tomes para pensar respecto a tus experiencias, más profundas serán las lecciones que

obtengas de ellas. Practica la soledad con regularidad. Permanece en silencio.

Cada vez que practicas la soledad unos 30 minutos o más, activas tu supra conciencia y desencadenas la intuición. Verás que la respuesta surge de la inmobilidad.

Como una bocesa de tu interior. Para pensar mejor, toma una libreta y escribe todos los detalles sobre la dificultad que enfrentas. A veces basta con que escribas de manera minuciosa para encontrar la respuesta.

Otras de las actividades que te permiten pensar con más claridad son la caminata y el ejercicio en general. Practica los entre 30 y 60 minutos. Cuando haces ejercicio, con frecuencia tienes ideas o reflexiones que te ayudan a pensar con más claridad y a tomar mejores decisiones.

También puedes hablar de tu situación con alguien más que te simpatice y en quien confies. Pero sobre todo que no estemos lucrado emocionalmente con tu problema, tener una perspectiva distinta puede cambiar por completo tu punto de vista.

Siempre preguntate, ¿qué estoy dando por hecho? ¿Qué es lo que estás dando por

sentado respecto a la situación? ¿Ave que Mackenzie, especialista en la gestión del tiempo, escribió en una ocasión las conjeturas erradas son el origen de todos los fracasos.

¿Cuáles son tus conjeturas? ¿Qué situaciones asumes como verdaderas? ¿Qué pasaría si estuvieras equivocado? ¿Qué tal si estás actuando con base en información falsa?

Siempre mantenta abierto a la posibilidad de estar equivocado en el curso que has tomado. Abre tu mente a la idea de hacer algo distinto por completo.

A la posibilidad de no conocer todos los hechos como creías o, al menos, de que no todos los hechos sean reales y correctos.

Una meta cada día. La segunda disciplina que te ayudará a triunfar consiste en establecer una meta cada día. Esta práctica ha transformado mi vida y la de miles de personas.

Ahora que sabes que él enfoque y la concentración son aspectos esenciales para el éxito, comienza por preguntarte. ¿Qué quiero hacer realmente con mi vida?

Pregúntate lo una y otra vez hasta tener una respuesta clara. Imagina que tienes 20

millones de dólares en efectivo.

Pero solo te quedan 10 años de vida. ¿Qué cambiarías de inmediato? Imagina que nada te limita. Imagina que tienes una barita mágica y eso te da acceso a todo el tiempo, dinero, educación, experiencia y contactos que necesitas para lograr cualquier meta. ¿Qué harías?

Te daré un ejercicio. Compré a una libreta y escribe todos los días en ella.

Escribe 10 metas en la forma PPP. Presente, positivo y personal.

Empieza cada meta con la palabra Yo, seguida de un verbo de acción. Podrías escribir, por ejemplo, Yo gano X cantidad de dólares para tal fecha.

Todos los días antes de iniciar la jornada. Volve a escribir tus 10 metas principales en tiempo presente, como si ya la subieras logrado. Y solo le estuvieras informando a alguien más.

Rescribe las metas en una hoja de papel nueva, sin mirar la anterior. Es decir, rescríbelas de memoria. Observa cómo se desarrolla ni cambian con el paso del tiempo y a medida que las vuelves a plasmar.

Mucha gente me dice que esta disciplina de establecerse metas todos los días. Le ha cambiado la vida más rápido de lo que imaginó. En una ocasión, de una plática en galveston tejas. Y el individuo que me presentó se puso de pie y dijo, tengo que contarles mi experiencia con Brian Tracy. Luego sacó un cuaderno y continuó. Cuando lo conocí, me dijo que escribiera mis metas todos los días. Y yo empecé a hacerlo de inmediato. Eso cambió mi vida por completo.

Explicó agitando el cuaderno en el aire. Logré todas las metas que escribí. Nunca había hecho algo tan poderoso en mi vida. Háganlo. Es una excelente disciplina.

Gestión diaria del tiempo. La tercera disciplina consiste en realizar una gestión diaria del tiempo. Cada minuto que se invierte en planear ahorra diez en la ejecución. Entre más planes es, más aprovecharás tu tiempo y más lograrás.

Imagina esto. Si pasaras entre diez y 12 minutos diarios por la mañana planeando tu día, ¿por qué eso es todo lo que te tomaría?

Ahorrarías 120 que podrías usar para lograr tus metas. Es decir, 2 horas diarias.

Esto representa un aumento de 25% en la productividad y todo es producto de planear tu día desde temprano.

Empieza por hacer una lista de todo lo que harás. El mejor momento para escribir la lista es la noche anterior. Porque de esa manera tu inconsciente puede trabajar en ella mientras duermes.

Organiza la lista por prioridades antes de empezar a trabajar. Revisala y analiza todo lo que tienes que hacer. Befine que es lo más y lo menos importante.

Practica la regla 80-20. La cual dice que 80% de tus resultados proviene de 20% de tus actividades. ¿Cuáles son las actividades y las tareas más valiosas?

Usa el método A veces D, E. Para establecer prioridades. Ya sabes que este método se va a sentomar en cuenta las consecuencias de hacer o dejar de hacer una tarea en particular. Recapitulemos. Una tarea A es algo que debes hacer sin falta.

Porque no completarla podría tener consecuencias serias. Una tarea B es algo que deberías hacer. No completarla solo implica consecuencias leves. Una tarea C es algo agradable de hacer. Pero en realidad no importa si lo llevas a cabo o no. Una

tarea D es algo que delegas.

Y ya sabes que debes delegar la mayor cantidad posible de tareas. Por último, una tarea E es algo que eliminas. Así que elimina todo lo que puedas para liberar todo el tiempo posible.

Una vez que hayas escrito A, B, C, D o E al lado de tus tareas. Organiza la lista por A1, A2, A3 y luego B1, B2, B3 etc.

En la mañana, temprano, empiece con la tarea A1 y a partir de ese momento, fórmate la disciplina de concentrarte de manera absoluta en ella hasta terminarla.

La disciplina de gestionar bien el tiempo, se extiende a todas las otras formas de disciplina personal y tiene recompensas inmediatas porque te da mejores resultados.

Así como satisfacción a largo plazo en cuanto a la calidad de tu vida y tu trabajo.

Valor

La cuarta es la disciplina del valor. Esta te obliga a hacer lo que deberías. A enfrentar tus temores en lugar de evitarlos o eludirlos.

Como ya lo mencioné, el mayor obstáculo para el éxito es el miedo al fracaso que se expresa en ese sentimiento que te hace decir, no puedo.

No puedo.

El valor es un hábito que se desarrolla practicándolo siempre que sea necesario.

Emerson dijo, hasta que yo que temes y tu miedo morirás sin dura. Hasta el hábito de confrontar tus miedos en lugar de eludirlos. Cada vez que encara a uno y te acercas a él, en especial si se trata de otra persona, grupo o situación, el miedo disminuye, y tú, te vuelves más valiente y osado.

El actor Glenn Ford dijo en una ocasión, si no haces lo que temes, el miedo controlará tu vida. Repítete estas palabras. Puedo hacerlo, puedo hacerlo.

Hazlo una y otra vez, hasta reunir suficiente valentía y confianza en ti mismo.

Esta frase, anulará tus temores.

¿Cómo saber si estás desarrollando el hábito del valor o no? Toda empieza cuando identifica su un temor en tu vida y te obliga a salir de a con él. A confrontarlo y a hacer lo que sea necesario, lo más pronto posible.

La recompensa de identificar y enfrentar un miedo puede ser enorme. Te da la valentía y la confianza necesarias para lidiar en la vida con otras situaciones que podrían causarte favor.

Recuerda que entre más practiques el valor, más desarrollarás el hábito de no tener miedo.

hábitos de salud de alto nivel. La quinta disciplina te sirve para desarrollar hábitos de salud de alto nivel.

Tu objetivo debería ser vivir 100 años con una salud impecable. Diseña e imagina tu cuerpo ideal. ¿Cómo luciría si fuera perfecto en todo sentido? Este será tu objetivo.

La clave para la salud y la buena condición física se puede resumir en cinco palabras. Come menos y ejércita temás.

Desarrolla la disciplina de hacer ejercicio todos los días. Incluso si solo puedes hacer una camina ta corta. Lo mejor es hacer ejercicio en la mañana. En cuanto te levantes y antes de que te de tiempo de pensarlo.

Salta de la cama y activate. Si lo haces durante 21 días se volverá parte de tu rutina diaria por el resto de tu vida.

Lo que yo hago es dejar mi ropa de ejercicio junto a mi cama. Así cuando me levanto prácticamente caigo sobre ella.

Me visto y empiezo a moverme antes de tener tiempo de pensarlo. Inténtalo. Otra clave para desarrollar hábitos de salud de alto nivel consiste en eliminar tres venenos blancos.

Arina, azúcar y sal. Hace poco. Me reencontré con un hombre al que conozco desde hace muchos años. Había bajado 15 kilos y la ropa le colgaba como si fuera una casa de campaña mal instalada.

Dios, ¿cómo logró perder todo ese peso? Le pregunté. Deje de comer los tres venenos blancos de los que usted lleva años hablando. Hacenó mucho. Recibió una carta de un hombre de florida que se había vuelto muy exitoso gracias a su negocio.

Estaba muy contento. Salvo por un aspecto. Estaba a punto de cumplir 30 años y tenía 13 kilos de sobrepeso.

Esto dañaba la imagen que tenía de sí mismo y lo hacía poco atractivo entre las mujeres. En verdad le molestaba. Luego escuchó uno de mis programas de audio en el que abierto sobre los tres venenos blancos.

Me dijo que le pareció una medida lógica, así que dejó de ingerirlos y en los seis meses subsecuences, bajó los tres kilos y nunca volvió a subir de peso. El concepto que tenía de sí mismo cambió por completo y su imagen mejoró.

De pronto se sintió más atractivo para las otras personas. Me dijo que el solo hecho de eliminar los tres venenos había cambiado su vida para siempre. Si eliminas los tres venenos podrás bajar de peso de forma dramática. ¿Cómo hacerlo?

Deja de comer cualquier producto que contenga harina, pan, pastelitos, pasta, elimina todo lo que contenga azúcar, sodas, postres, pastelitos y bebidas gasificadas con sabor.

Por último, elimina la sal, no le pongas sal a nada, casi todo lo que comes ya contiene demasiado. ¿Se requiere de disciplina? Por supuesto. ¿Cómo lograrlo? ¿Cómo me más ensaladas y otros alimentos ligeros?

Si quieres, puedes retacarte de ensaladas. No subirás de peso, porque las ensaladas son 90% agua y te llenan el estómago al tope.

Solo formate el hábito y empieza a comer más ensaladas y alimentos ligeros. En lugar de un pesado filete, ¿cómo me pescado? Es más ligero. Se digiere más rápido y te aporte a una tremenda cantidad de proteína y nutrientes.

Come antes de la 6PM y solo sirve de media esporciones. Mi esposa y yo iniciamos un ritual que se llama ensaladas a la 6. En lugar de cenar más tarde, comemos una ensalada a la 6 en punto.

De todas formas, en la noche ya no necesitas tanto alimento. Es importante que comas por lo menos tres horas antes de acostarte a dormir. Solo come una ensalada a la 6PM. Si logras desarrollar este hábito, te asombrará lo ligero que te sentirás.

Lo mejor que dormirás.

La cantidad de peso que perderás y todos los demás beneficios que conlleva esta práctica. Otra manera de vivir hasta los 100 años es realizando revisiones médicas y ventales con regularidad.

Un día, tuvo una conversación breve con mi buen amigo Harvey McKay. ¿Te has hecho una revisión médica recientemente? ¿Me preguntó?

¿No? Fui a hacer unos años. Pero ahora estoy en excelente condición física. Brian, continuó. Acabo de ir a una revisión y descubrí algo de lo que el médico se pudo encargar de inmediato.

Si hubiera esperado cinco años antes de regresar a mi revisión, habría tenido que empezar a organizar mi funeral. Las revisiones médicas regulares pueden añadir entre ocho y diez años a tu vida. Porque hoy en día los médicos son capaces de descubrir enfermedades incluso años antes de que se manifiesten y eliminarlas pronto.

Desde que mi amigo me dio ese consejo, me he realizado revisiones médicas integrales cada año. Y creo que tú deberías hacer lo mismo. ¿Visitas al dentista de manera regular para que te revise?

Debo decirte que existe una correlación entre la salud de los dientes, las sencillas y la longevidad. Así que cuida muy bien tu boca en general. En todo lo referente a la salud, usa el método de Michael Jordan, sólo aslu.

Me refiero al conocido Lema Just Do It. En lugar de procrastinar, sólo tiende el asunto. Recuerda que eres la persona más valiosa del mundo y debes cuidarte muy bien.

Aorro e inversión. La sexta disciplina es la de laorro e inversión regulares. Dos temas de los que llable. Decídete hoy mismo salir de deudas. Mantenerte así y alcanzar la independencia financiera.

Toma la decisión y deja de anhelar, esperar y orar. Solo aslo. Tu objetivo y el de toda la gente debería ser alcanzar la

independencia financiera lo antes posible en su vida.

Esto exige una continua disciplina económica que deberás ejercer con cada dólar que ganes. Insisto, la clave consiste en ahorrar 10, 15 o incluso 20% de tus ingresos a lo largo de toda tu vida.

Si ya estás endeudado, empieza por ahorrar 1% de lo que ganes y fórmate la

disciplina de vivir con el 99% restante hasta que se vuelva un hábito. Fórmate la disciplina de vivir con lo que sobre.

Para lograr esto, por cierto, debes empezar por ir al banco y abrir una nueva cuenta. La cuenta de tu libertad financiera. Todos los días, cuando llegues a casa, toma el cambio que te sobre y guarda en un frasco en tu armario o en la cocina.

Digamos que ganas 3.000 dólares al mes. En 1% de esa cantidad es 30 dólares.

Deposita todos los días un dólar en el frasco. Y al final del mes, guarden la cuenta bancaria lo que haya reunido.

Cada vez que te sobrecambio, deposita en la cuenta. Cada vez que recibas un rembolso, un descuento, o un cheque, guarda el dinero en la cuenta.

Solo continúa guardando ahí todo el dinero adicional que te llegue y deja que crezca. Notarás algo asombroso.

Empezará a crecer mucho más rápido de lo que imaginas. Pero todo comienza a con ir al banco, abrir una cuenta y guardar en ella algo. Es fundamental que cambies la manera en que piensas.

Deja de decirte, me encanta gastar y empieza a decir, me encanta ahorrar. Cuando oras niño y te daban dinero, seguramente salías a la calle a comprar dulces. Aunque ahora eres adulto, sigues condicionado por ese comportamiento infantil y por eso, cada vez que recibes dinero piensas en salir y comprarte los dulces del adulto.

Un viaje, ropa, un automóvil, una comida en un restaurante de lujo. Si le preguntas a la gente, ¿qué harías si tuvieras una montaña de dinero? La mayoría contesta.

Iría a tal lugar y haría tal cosa. Gastaría en esto y aquello. La primera reacción es, lo gastaría todo. ¿Qué ha enviado tu forma de pensar? Pasa de él, me gusta gastar al, me encanta ahorrar. Me encanta guardar dinero en mi cuenta.

Me fascina ver mi dinero multiplicarse y acumularse cada mes. Dentro de poco, cambiar a tu mentalidad y empezarás a pensar como lo hace la gente exitosa y rica.

Difiere y deja las compras mayores para después. Deja pasar 30 días o más.

Como ya te expliqué, a veces, cuando pospones una compra que en verdad te gustaría concretar, pierdes el interés. Investiga antes de invertir.

Dos tercios del éxito en las inversiones, dependen de no cometer errores. Para empezar, deberás estudiar el proyecto de inversión exactamente la misma cantidad de tiempo que te tomó ganar el dinero que deseas invertir.

Toda la gente exitosa que he conocido en mi vida, hace esta tarea. Estudia todos los aspectos y representaciones del proyecto antes de invertir un solo centavo. Lo prolongan.

Hacen que sus contadores lo revisen y se aseguran de que toda la información se acorrecta. Esto no garantiza que tendrán éxito, pero disminuye de manera dramática, la posibilidad de cometer errores.

Otra estrategia consiste en pagar en efectivo todo lo que puedas. Es decir, desastre de tus tarjetas de crédito.

Cuando pagas en efectivo, la cantidad que gastas es mucho más visible y dolorosa.

En la actualidad, mucha gente joven, se endeuda porque las tarjetas de crédito le llegan por correo y las ven como dinero gratuito.

Sin embargo, el verdadero efectivo no se nota si no está que llegan las facturas a casa. Un amigo mío se metió en serios problemas financieros debido a las tarjetas.

El primer mes no tuvo que pagar intereses, pero el segundo llegó el estado de cuenta con 31% de intereses más los recargos moratorios.

El otro día estaba escuchando a una experta financiera que explicó lo siguiente. Si tienes una deuda de $2000 en tu tarjeta de crédito y haces el pago mínimo, los intereses continúan creciendo de 24 a 31%.

Así que te tomará 9 años terminar de pagar la deuda. 9 años. La gente no tiene idea de cuán peligrosas pueden ser las deudas de las tarjetas de crédito.

Recuerda lo que dijo doble U Clement Stone. Si no puedes ahorrar dinero, da por hecho que en ti no hay semillas de grandeza.

Si, por el contrario, eres capaz de ahorrar. Lo gradas a años increíbles en tu vida financiera.

Trabajo Arduo. La séptima disciplina es la del trabajo Arduo.

Tu objetivo es forjarte la reputación de una persona que trabaja mucho. Thomas Jefferson dijo, entre más trabajes, más afortunado te volverás.

Se dice que en Estados Unidos la semana promedio de trabajo tiene 40 horas. Pero en realidad tiene 32. ¿Por qué? ¿Por qué?

En términos oficiales la gente pasa 8 horas en la oficina. Pero tiene una hora o más para comer y para los descanzos para beber café.

Asimismo, la persona promedio de expedicia 50% de la jornada platicando sobre trivialidades con sus compañeros de trabajo, disfrutando de pausas y almuerzos prolongados, atendiendo asuntos personales, leyendo el periódico y navegando en internet.

Te daré una regla para alcanzar el éxito. Trabaja todo el tiempo que trabajes. Es decir, cuando vayas a la oficina a trabajar, trabaja.

Pienza que es tu tiempo laboral. No es tiempo para jugar. No estás en la escuela.

No es hora de socializar. Agacha la cabeza. Fija la vista en tus documentos y ponte a trabajar.

Y trabaja todo el día. Si lo haces, duplicarás tu productividad, tu desempeño y tus resultados. Duplicarás tus ingresos y alcanzarás el éxito financiero.

Para extender tu jornada de trabajo, empiece a una hora más temprano y ponte a trabajar de inmediato.

Si haces esto, evitarás la hora pico y, como no habrá nadie que te interrumpa, tendrás una hora completa para iniciar el día.

Para sumir el control de tus proyectos cruciales, hacer tus llamadas telefónicas y planificar. Luego, a la hora de la comida, continúa trabajando y no te detengas.

No desperdicie tiempo. La mayoría de la gente piensa que el trabajo es una extensión de la escuela. Un lugar donde conversas con tus amigos. Paseas por ahí, sales al recreo, bebes un café y luego socializas.

No, de ninguna manera. El tiempo en el trabajo es eso, tiempo de trabajo y entre mejor lo desempeñes, más control tendrá sobre toda tu vida.

También trabaja una hora más en la noche. Sé el último en salir de la oficina.

Cuando todos se vayan, usa el tiempo para terminar tus labores y planear el día siguiente.

Hubo una época en que trabajé para un enorme conglomerado. El presidente también se esforzaba muchísimo. A las 5 pm, la gente desaparecía como si subiera escuchado una alerta de bomba.

Yo, seguía trabajando hasta las 5.30 o 6 pm. Un día caminé hasta el fondo del corredor y descubrí que él era el único que no paraba. El director ejecutivo de un conglomerado de 800 millones de dólares. Entre a la oficina y conversé un poco con él.

¿Cómo va todo? Pregunte. Genial. Gracias. Contesto. Puedo ayudarle en algo. En realidad, sí. Tengo esta tarea y no me queda tiempo para hacerme cargo de ella.

¿Crees que podría hacerla por mí? Por supuesto. Conteste. Y me hice cargo de inmediato.

Al día siguiente volvié a caminar hasta el fondo del corredor y el director seguía ahí. Me senté y volvimos a conversar. Todo el año siguiente, al final del día, lo visitaba y pasaba entre media y una hora con él.

Todos los días me daban nuevas responsabilidades y antes de siquiera darme cuenta, ya estaba yo al mando de tres divisiones y me hacía cargo de 65 empleados. Además, me pagaban 5 veces más de lo que empecé ganando el año anterior.

Mi vida cambió por completo en cuanto empecé a ayudar al gran jefe. Verás, es muy importante que se hace el último en irte. Te darás cuenta de que los peces gordo siguen ahí, trabajando horas extras como tú.

Solo añade tres horas de trabajo a tu jornada. Empieza una hora más temprano.

Trabaja una hora durante la comida y luego trabaja una hora más al final de la jornada.

Esto se traducirá en entre seis y ocho horas de labores adicionales y te convertirá en la persona más productiva de la empresa. No dejes de preguntarte. ¿Cuál es la manera más valiosa de utilizar mi tiempo en este momento?

¿Y sea cual sea la respuesta? Trabaja en esa tarea todas las horas del día.

Naturalmente, a medida que camin tus prioridades, también cambiará la respuesta.

Trabaja en lo que representa el uso más valioso de tus horas. ¿Cuál es la actividad que más hace perder tiempo en una oficina? La convivencia con otras personas. Los

otros quieren hablar. No hacen gran cosa en su vida.

Así que siempre buscan conversar contigo. Si alguien llega y te interrumpe, tendrás que decirle. Gracias por venir, pero tengo que continuar trabajando.

Que te conozcan como la persona de la empresa, que siempre tiene que seguir trabajando. Así, la gente dejará de molestarte y de quitarte el tiempo.

Aprendizaje continuo. La octava disciplina es la de la aprendizaje continuo.

Recuerda que para ganar más, tienes que aprender más.

Jim Brown dijo la famosa frase. Trabaja en ti mismo tanto como trabajas para tu jefe. El desarrollo personal es fundamental.

Así que lee textos sobre tu ramo entre 30 y 60 minutos de arios. Esto se traducirá en un libro la semana y en 50 libros al año.

Escucha programas de audio en tu automóvil cuando vayas de un lugar a otro. Esto añadirá entre 500 y 1000 horas al año.

Asiste seminarios y toma cursos de expertos en tu área. Una idea brillante que escuches en un curso podría ahorrarte años de trabajo intenso.

Persistencia igual a disciplina personal. La mayor prueba de la disciplina personal es la persistencia ante la adversidad.

Tú puedes forzarte a completar tus tareas sin importar cómo te sientas. El valor tiene dos partes. La primera es el valor mismo para empezar un proyecto.

Para echar andar algo a pesar de no contar con garantía de que tendrás éxito. La segunda parte es el valor de soportar.

De persistir cuando te sientas desanimado y cansado y quieras darte por vencido.

Tu persistencia representa lo mucho o poco que crece en ti y en tu capacidad de triunfar.

Esto significa que entre más creas en las bondades y en la idoneidad de lo que haces, más persistirás.

Entre más persistas, más tenderás a creer en ti mismo y en lo que haces. Todos estos principios son reversibles.

Es decir, la persistencia es, en realidad, la disciplina personal en acción.

Cuando persiste es, a pesar de que te gustaría darte por vencido o renunciar a tu misión, haces gala de tu disciplina personal.

La disciplina conduce a una buena autoestima. A una noción de poder personal que, a su vez, te permite insistir más y ser más disciplinado.

Es un círculo virtuoso ascendente que se transforma en espiral.

Napoleon Hío decía, para el carácter de un hombre o una mujer, la persistencia equivale a lo que el carbón es para el acero.

Cada vez que persiste, a pesar de que sientes deseos de renunciar, te vuelve una persona más fuerte y sólida porque asumece el control de tu propio carácter.

Y con el tiempo, te vuelve simparable. Los beneficios.

Los beneficios de practicar la disciplina en todas las áreas de tu vida son numerosos. Te hablaré de algunos de ellos.

1. El hábito de la disciplina prácticamente te garantiza el éxito en la vida.

Tanto en el aspecto personal como en el social. 2. La disciplina, más que cualquier otra habilidad, te ayudará a ser más productivo y rápido y a dar resultados de mayor calidad.

3. Te pagarán más y te ascenderán más rápido a donde quiera que vayas.

4. Sentirás más control. Confíanse en tu capacidad de trabajo y poder personal.

5. La disciplina es la clave de la autoestima. Del respeto por uno mismo y del orgullo.

6. Entremás sólida sea tu disciplina. Mayor será tu confianza en ti mismo. Y menor será tu temor al fracaso y el rechazo.

4. Nada te detendrá. 7. Si desarrolla su disciplina, tendrás la fuerza de carácter necesaria para persistir hasta triunfar a pesar de los obstáculos.

5. Empieza hoy mismo a practicar la disciplina en todas las áreas de tu vida.

Persevera hasta que se vuelve a una actitud tan natural como inhalar y exhalar. Tu éxito en el futuro quedará garantizado.

11. La respuesta a los desafíos. A veces da la impresión de que las dificultades son lo más presente en la vida. En cuanto una se resuelve, otra ocupa su lugar.

11. Parece un proceso interminable. Y viendo lo desde el punto de vista práctico,

probablemente lo sea. No importa quién seas ni qué hagas. Todos tenemos problemas, dificultades, percances inesperados y crisis que rompen el equilibrio y, a menudo, amenazan nuestra supervivencia.

11. Por esta razón, tener la capacidad de resolver problemas es una de las habilidades más necesarias para triunfar.

11. Se ha calculado que todos los negocios atraviesan una crisis cada dos o tres meses. Y si no se atienden rápido y con eficacia, podrían aniquilarlo. Con los seres humanos sucede algo similar. Puede tratarse de una crisis personal, financiera, familiar o de salud.

11. Pero cada dos o tres meses nos acude algo. Cuando la situación se pone delicada, solo los fuertes prevalesen. Solo cuando las cosas se ponen difíciles, puedes demostrarte a ti mismo y a otros de qué estás hecho.

11. El filósofo griego epicteto dijo, las circunstancias no hacen al hombre. Solo ayudan a que este se revela ante sí mismo y ante los otros.

11. Entre 1934 y 1961, el historiador Arnoth Toinb, escribió a Stary of History, una serie de 12 volúmenes en los que examinó el ascenso y la caída de 26

civilizaciones en el curso de 3.000 años.

11. Buena parte de lo que descubrió en los ciclos de vida de esos imperios, también es aplicable al ascenso y la caída de los negocios y las industrias, ya sean grandes o modestas.

11. También es aplicable a los individuos. Toinb descubrió que todas las civilizaciones empezaron como una pequeña tribu o grupo de gente que de pronto tuvo que enfrentar un desafío del exterior.

11. Por lo general, se trataba de un ataque de una tribu enemiga. Para lidiar con esta amenaza externa, el líder tenía que reorganizar todo de inmediato y responder de manera eficaz para sobrevivir.

11. Si tomaba las decisiones correctas y actuaba de manera adecuada, la tribu se ponía a la altura del desafío. Vencia al enemigo y en ese proceso crecía y se fortalecía. Al fortalecerse, la tribu se encontraba a otra tribu hostil más numerosa y desencadenaba a una confrontación, lo cual generaba otro desafío.

11. Siempre que el líder de la tribu continuara poniéndose a la altura para superarlos inevitable percance y los confrontara, la tribu sobreviviría y seguiría creciendo.

11. Toin B también descubrió que las civilizaciones continuaban creciendo siempre y cuando enfrentaran los desafíos del exterior y que cuando ya no eran capaces de hacerlo, daban paso a su propia decadencia.

11. El historiador le llamó a esto, teoría desafío, respuesta de la civilización.

Estos principios también son aplicables a tu vida personal. Desde el momento en que te inicia hacen los negocios, tendrás que enfrentar dificultades, problemas, fracasos y desafíos de todo tipo.

11. En cuanto resuelvas uno, surgirá otro que, a menudo, será mucho más complicado y considerable.

11. Tu nivel personal de responsabilidad será lo que determine tu supervivencia, éxito, salud, felicidad y prosperidad. En pocas palabras, todo radicará en tu respuesta. Toin B también descubrió que los desafíos llegaban de forma inesperada.

11. Nadie podía anticiparlos, ni prepararse para ellos. La única variante de la ecuación que podían controlar era la respuesta que tuvieran ante los contra tiempos.

11. Insisto, la respuesta comprendía todo. Lo diré de otra forma. Lo que importa no es lo que te sucede, sino la manera en que libias con el asunto.

11. La única forma de conocer tu potencial absoluto y de llegar a ser todo lo que eres capaz, es enfrentando con eficacia los momentos de devastación.

11. La única forma de lograr todas tus metas, es respondiendo bien a las inevitable crisis de la vida cotidiana.

11. La buena noticia es que, en este momento, dentro de ti, existe todo lo que necesitas para enfrentar cualquier problema o crisis que se presente.

11. No hay ninguna contrariad que no puedas resolver, aplicando tu inteligencia y creatividad. Si eres suficientemente decidido y persistente, no habrá ningún obstáculo que no puedas superar o circunvalar.

11. Mantente en calma. La primera regla para sobrevivir y prosperar en el momento de la verdad, es mantenerse en calma.

11. Cada vez que sufre un revés o contratiempo, lo primero que debes hacer es controlar tus pensamientos y tus sentimientos y asegurarte de que tendrás tu mejor desempeño.

11. Cuando las cosas salen mal, la tendencia natural es reaccionar de forma exagerada o tener una respuesta negativa.

11. Puedes enfurecer, exasperarte o sentirte mor.

11. Los pensamientos estresantes y las emociones negativas comenzaran a cerrar secciones importantes de tu cerebro.

11. Entre ellas la neocortesa. Esta es la parte pensante de tu cerebro que usas para analizar, evaluar y resolver problemas.

11. Y también para tomar decisiones.

11. Cuando los planes salen mal, si no asumes el control mental y emocional de manera consciente e inmediata, recurrirás sin pensarlo a la reacción de lucha o huida.

11. Raccionarás de forma emocional porque no tendrás la capacidad de pensar con su ciego y claridad.

11. El primer paso para mantenerse en calma, en medio de una crisis, es negarse a reaccionar de forma automática e irreflexiva.

11. Imagina que todas las situaciones son pruebas para ver de qué material estás hecho.

11. Imagina que todos se observan y esperan ver cómo responderás. Puedes mantenerte tranquilo y decidir poner el ejemplo.

11. Ser un modelo para los otros y mostrar la manera correcta de lidiar con una dificultad de grandes dimensiones.

11. Como si quisieras dar una lección, recuerda que tu respuesta a las crisis lo es todo.

11. Es la prueba final. La principal fuente de emociones negativas son las expectativas no satisfechas.

Es decir, tú esperabas que sucediera algo de una manera particular, pero sucedió algo distinto por completo.

11. En ese momento se desencadenan las dos formas más importantes de emoción, nuestros dos viejos enemigos, el miedo al fracaso y el miedo al rechazo.

11. Amos pueden provocar ira, depresión e incluso parálisis. Cuando tienes que lidiar con una posible pérdida de dinero, clientes, posición, reputación o la vida y el bienestar de otra persona,

puedes sentir miedo de fracasar, el miedo al rechazo, que se relaciona de manera íntima con el miedo a la crítica y a la desaprobación. Surge cuando algo sale mal y te siente sin capas o incompetente,

o cuando crees que la gente tendrá una mala opinión de ti y de tu respuesta.

11. Lo que define en gran medida tus pensamientos, emociones y acciones es lo que llamo estilo de explicación.

Es decir, la manera en que interpreta las situaciones y te las explicas a ti mismo.

Debes saber que 95% de tus emociones sean positivas o negativas, son provocadas por la manera en que interpreta lo que sucede a tu alrededor. Aunque tu mente puede ver pasar miles de pensamientos consecutivos,

solo consigue mantener uno a la vez y tu siempre tienes la libertad de elegir cuál será. Te dar un ejemplo. En lugar de usar la palabra problema o crisis, llamar la situación.

Un problema es algo negativo y una situación es algo neutral. Puedes decir, estamos enfrentando una situación interna y eso te mantendrá calmado a ti y a los demás.

O incluso mejor usa la palabra desafío. Este es un desafío interesante que no nos esperábamos y un término todavía más positivo para describir un revés o una dificultad sería oportunidad. Esta es una oportunidad.

Usar estas palabras permitirá que tu mente se muestra positiva y dispuesta a ser creativa y también te ayudará a mantener el control absoluto. Níégate acerca tastrófico y conserva la calma.

Muy pocas cosas resultan tan malas como parecen al principio. Interroga a las otras

personas involucradas y escuchas sus respuestas con paciencia. Hablar de un problema con tu conjuje o un amigo

o amiga en quien confides, podría ayudarte mucho conservar la calma y el control.

Recuerda que todo problema que enfrentes contiene la semilla de un beneficio o ventaja de iguales proporciones o incluso mayor.

Cuando te obligas a buscar el lado bueno de una situación y las enseñanzas favorables que podría conllevar, de inmediato te muestras tranquilo, positivo y optimista.

Conserva la confianza en ti mismo. Otra clave para dominar las situaciones complicadas es conservar la confianza en ti mismo y tus habilidades.

La reacción natural ante un revés inesperado es sentirse aturdido, con mocionado e iracundo, como si te acabaran de golpear en el plexo solar emocional.

Aunque esto es normal, debes recordar que tienes la capacidad de ponerte a la altura de cualquier desafío.

Habla contigo de manera positiva. Para reconstruir la confianza en ti mismo, necesitas decir frases como me ha grado a mi mismo.

Puedo enfrentarme a todo, o puedo enfrentar cualquier dificultad que se presente.

Si quieres neutralizar los efectos negativos que desencaden el miedo al fracaso, piensa lo siguiente.

Puedo hacerlo. Puedo hacer esto. Puedo encargarme de esto.

Se amable al hablar contigo. Vite que puedes hacer cualquier cosa que te propongas, que no hay ningún

problema que no puedas resolver.

La fórmula para combatir la preocupación. Existe una manera maravillosa de lidiar con cualquier crisis o dificultad.

Se llama fórmula para combatir la preocupación. Consiste en cuatro pasos y puedes usarla para cualquier escenario.

1. Define el problema con claridad. De preferencia por escrito. La mayoría de las dificultades se pueden resolver si primero se describen con cuidado.

Recuerda que en el ámbito de la medicina dicen que un diagnóstico preciso equivale a la mitad de la cura.

Cuando nosotros enfrentamos un desafío en mi empresa, por lo general me siento con el equipo y pregunto. ¿De acuerdo?

¿Cuál es la situación? Díganme con exactitud.

Escribimos todo en un rotafolio o pizarra blanca. De inmediato, algunas personas empiezan a decir.

No, no es del todo eso. ¿Qué tal aquello otro?

Seguimos escribiendo hasta que la situación queda descrita con precisión. Y una vez que tenemos esta descripción,

en 50% de los casos aparece una solución obvia que ponemos en marcha de inmediato.

2. Pregúntate cuál sería el peor escenario posible en esta situación. ¿Qué es lo más terrible que podría suceder?

Analiza todos los aspectos. Podrías perder dinero, tiempo, clientes o tu negocio.

Identifica lo peor que podría pasar.

Y hazlo conclaridad y honestidad. 3. Acepta que podría suceder lo peor.

Dí. ¿Recuerdo? Si sucede esto, ¿qué es lo peor? De todas formas, no moriré.

Una vez que hayas aceptado ese posible escenario, tu mente recobrará la calma y la lucidez.

Entonces podrás empezar a pensar en el futuro porque el estrés habrá desaparecido.

Empieza de inmediato a trabajar para mejorar incluso la peor situación.

Comienza por asegurarte de que lo peor no suceda. ¿Qué podrías hacer en este momento para resolver el problema?

Si acual sea la respuesta, concentra en reducir las peores consecuencias posibles.

De esta manera, recupera darse el control mental de lo que está sucediendo.

El único antido torreal para la preocupación es una acción con objetivos claros encaminada a cumplir tus metas.

La autoestima y la confianza en ti mismo provienen de un sentimiento de avance hacia tus objetivos.

Deberás trabajar tanto en la solución de tus problemas, que no te quede tiempo para preocuparte por lo que ya sucedió y, en especial,

por lo que no puedes modificar, luego siga avanzando.

Cuálidades de los líderes.

La cualidad más común entre los líderes a lo largo de la historia ha sido la visión.

Los líderes tienen una visión nítida y emocionante de a dónde quieren llegar y qué quieren lograr.

La segunda cualidad más común entre los líderes es la valentía.

Pero antes que nada, hay que decir que todos tenemos temores de distintos tipos, grandes y diminutos, ocultos y expuestos.

Mark Twain dijo,

El valor es la resistencia y el dominio del miedo, no la ausencia de este. El peor efecto del miedo al fracaso es la posible paralisis cuando la gente entra en un estado de conmoción.

Emerson escribió, si deseas triunfar, deberás decidirte confrontar tus miedos.

Si haces aquello que temes, tu miedo morirás sin duda. Cada vez que enfrentas tus miedos y haces lo que más te aterra, desarrollas tu valentía.

En los negocios y en la vida personal, el miedo más prevalente es el de la confrontación.

Por eso tienes que reunir valor para enfrentarte a la gente difícil que aparezca en tu vida y resolver las situaciones.

Por suerte, el valor se puede reunir si actúas con valentía. En cuanto hagas algo que te temoriza, de inmediato te

sentirás más osado y valeroso.

La valentía es producto de un tipo de comportamiento. Emerson también dijo,

¿Has lo necesario y tendrás el poder? Hubo una vez un viejo que le dijo a su nieto, actúa con arrojo y una fuerza invisible vendrá en tu ayuda.

Asimismo, la autorador Ocía Brandy dijo en una ocasión que el consejo más importante que había recibido era, actúa como si fuera imposible fallar.

Y así será.

El principio de la realidad.

El fallecido Jack Welch, presidente de General Electric entre 1981 y 2001, decía que el más importante de los principios de liderazgo era la realidad.

Es decir, enfrentar el mundo como en realidad es, en lugar de cómo te gustaría que fuera.

Siempre que en frente es una situación difícil. Empieza por preguntarte cuál es la realidad.

Harold Jenin, el ejecutivo que hizo de ITT, un conglomerado internacional de 560

mil millones de dólares, dijo que el elemento más importante para resolver problemas, era conocer los hechos.

Primero, debes tener los hechos, la realidad. No los que la gente alega. Los que se dan por hecho, ni los que la gente espera o imagina.

Si algo sucede, en especial si se trata de algo que no se puede cambiar, pertenece a la categoría de los hechos.

Siempre que en frente es momentos difíciles en tu vida o negocio, pide tiempo fuera y enfócate en obtener toda la información posible.

Las preguntas y escucha las respuestas con detenimiento. ¿Cuál es la situación con exactitud? ¿Qué sucedió? ¿Cómo sucedió? ¿Cuándo pasó? ¿Dónde? ¿Cuáles son los hechos? ¿Cómo nos hercioramos de que sean precisos? ¿Quién está involucrado? ¿Quién fue responsable por hacer o dejar de hacer algo?

Nunca te preocupes ni te molestes por un hecho. Es algo irreversible. No lo puedes modificar.

También resiste la tentación de nojarte o de culpar a otros por sus errores y fallas. Nígate a culpar a alguien más.

En cuanto dejes de culpar a otras personas y asumas la responsabilidad para el futuro, tus emociones negativas se sarán y tu mente se apasiguará. Verás todo con lucidez y empezaras a tomar buenas decisiones.

Mejor enfócate en comprender la situación y en definir las acciones específicas.

Dos de las mejores preguntas que puedes hacer en cualquier crisis son ¿qué estamos tratando de hacer? ¿Y cómo tratamos de hacerlo? ¿Piense a lo siguiente? ¿Qué estamos dando por sentado en esta situación? ¿Qué tal si llegamos a conclusiones

equivocadas?

¿Si estuvieramos equivocados en uno de los principales hechos que hemos dado por sentado? ¿Qué pasaría? ¿Qué tendríamos que hacer de manera distinta? ¿Nunca despor hecho que cuentas con toda la información ni que la información es correcta?

¿No confundas la correlación con la causalidad? La mayoría de la gente suele llegar a conclusiones con demasiada premura. ¿En muchas ocasiones, cuando dos cosas suceden al mismo tiempo, la gente supone que un suceso causó el otro.

Sin embargo, lo más común es que no tenga nada que ver. Dar por hecho que hay un vínculo causal entre estos dos sucesos, puede conducir a la confusión y puede hacer que la gente tome decisiones equivocadas. ¿No permitas que esto te suceda a ti?

Assume el control de tu mente. Cuando las cosas salen mal, tiendes a responder con negatividad, miedo e ira.

Siempre que nos sentimos heridos o que la pérdida o la crítica nos amenazan, experimentamos la respuesta de lucha o huida para protegernos. Como el líder que eres, sin embargo, lo primero que debes hacer es controlar tu mente y tus emociones.

Y luego, acerte cargo de la situación, siempre en este orden. Los líderes se enfocan en el futuro, no en el pasado.

Se concentran en lo que se puede hacer ahora para resolver un problema o mejorar la situación.

Se enfocan en lo que está en sus manos y en sus próximas decisiones y acciones. Tú debes hacerlo mismo.

Cuando una empresa se mete en dificultad de serias, el Consejo Directivo a Menudo despide al presidente y trae a un especialista en decisiones radicales para que se haga cargo de toda la organización.

Este especialista centraliza en su oficina la toma de decisiones. Se hace cargo de todos los gastos e incluso firma cheque por cheque para saber con exactitud cuánto dinero sale de la empresa y para quienes.

Luego, actúa de manera asada y a menudo, implacable y toma cualquier decisión necesaria, por dura que sea. Hace hasta lo imposible por salvar la empresa.

Para ser tu propio especialista en decisiones radicales, debes asumir 100% de la responsabilidad y de todo lo que suceda a partir de ese momento.

Los líderes asumen la responsabilidad y se hacen cargo de la situación. En tanto que quienes no saben ser líderes, sólo evitan las responsabilidades y les pasan los problemas a otros.

Tú debes mantenerte positivo y enfocado. Esto lo puedes hacer, recordando la siguiente frase. Yo soy el responsable. Yo soy el responsable.

O como dijo Harry Truman, a su molar responsabilidad. Yo soy quien está almando.

Repite esto. Si va a suceder, dependerá de mí.

La 6 etapas del duelo. La psicóloga Elizabeth Cobbler Ross. Describió las etapas que atraviesa una persona cuando enfrenta la muerte. Ya sea de un ser querido o de ella misma cuando recibe un diagnóstico terminal.

Son 5. Negación. Enojo. Culpa. Depresión. Y aceptación. En el caso de la crisis en vida, podemos añadir una sexta etapa, resurgimiento o una nueva toma del control.

Con frecuencia. Tu primera reacción ante un contratiempo importante será negarlo.

Te sentirás conmocionado y pensarás que eso no puede estar sucediendo.

Primero te cerrarás ante la situación y desearás que no sea verdad. La segunda etapa será la del enojo. Empezarás a descitarte con quien esté parece que son responsables del problema.

La tercera etapa para lidiar con la muerte o la decepción es la de la culpa. En los negocios, es muy común que comience una casería de brujas para definir a quien se puede culpar y por qué.

Este comportamiento satisface la necesidad profunda que tiene mucha gente de encontrar un chivo expiatorio siempre que algo sale mal. La cuarta etapa es en la que te sientes deprimido. La realidad se vuelve clara.

Sucedió algo inevitable y reparable. El daño está hecho y se perdió dinero. La depresión suele llegar acompañada de sentimientos del ástima por uno mismo. De pronto te crees la víctima.

A menudo, sientes que te decepcionaron, te engañaron o te traicionaron y

experimentas pena por ti mismo. La quinta etapa es la de la aceptación. Aquí, por fin llegas al momento en que te das cuenta de que la crisis es real y irreversible.

Se rompeó un plato o hay leche de ramada. Aceptas la pérdida y empiezas a mirar hacia el futuro. La etapa final para lidiar con un revés mayor. Es la del resurgimiento.

Es cuando asumes el control completo de ti mismo en la situación y empiezas a pensar en lo que podrías hacer para solucionar el problema y seguir avanzando.

Todos pasamos por esas cinco etapas. Es natural. La pregunta es ¿qué tan rápido las atraviesas? Una de las características de los individuos anos en el aspecto mental es su resiliencia para responder a los inevitable saltivajos de la vida.

Charlie Jones, el connotador a dor, dijo, lo que importa no es cuánto caes, sino que tan alto rebotas. Debes reconocer que todos cometemos errores, que las cosas salen mal todo el tiempo.

Incluso las personas más competentes y abesadas hacen tonterías de vez en cuando, igual que tú. Si alguien dejó caer la pelota, en lugar de enojarte o tratar de repartir castigos, tratá a la persona con gentileza y compasión.

Siempre trata de asumir que la gente tuvo buenas intenciones y luego enfócate en resolver el problema y en actuar.

El abandono creativo. ¿Dacuerdo con Managers Institute? ¿La cualidad esencial para el éxito en los negocios en el siglo XXI? ¿Es la flexibilidad?

El desbordamiento de la tecnología y el conocimiento. Combinado con el rápido crecimiento de factores como la competencia, los productos, los servicios, los procesos, los mercados y los clientes, hacen que todo suceda a un paso vertiginoso.

Tal vez la herramienta más importante que puedes usar para mantenerte flexible y adaptable en estos tiempos turbulentos, sea el pensamiento sumacero.

Esta mentalidad consiste en detenerte, dar un paso atrás y analizar tu negocio con objetividad.

Como si fueras un observador externo, luego debes preguntarte lo siguiente, sabiendo lo que ahora sé, ¿hay algo que esté haciendo que no volvería a ser si comenzara de nuevo?

Ten la disciplina necesaria para preguntarte y responder con honestidad y regularidad.

Siempre que hagas este ejercicio, verás las cosas bajo una luz distinta, sabiendo lo que ahora sabes. ¿Hay algún producto o servicio que no volverías a ofrecer o llevar al mercado si tuvieras que empezar de nuevo?

En caso de que la respuesta sea positiva, a continuación deberás preguntarte cómo podrías descontinuar el producto o servicio y qué tan rápido.

Pire Drucker le llama a esto proceso del abandono creativo. Se llama así, porque debes estar preparado para abandonar cualquier producto o servicio, que esté robándole tiempo y recursos a la venta y distribución de otros más populares y rentables.

¿Hay alguna actividad o proceso de negocio que sabiendo lo que ahora sabes, no volverías a ejercer? ¿Algún gasto, método o procedimiento en tu operación que no volverías a hacer o implementar?

¿Alguna persona a quien sabiendo lo que ahora sabes, no volverías a contratar? ¿Hay alguien a quien no volverías a

ascender o una persona a la que no les ignorías una responsabilidad específica sabiendo lo que ahora sabes?

¿En el aspecto personal, hay alguna relación en la que sabiendo lo que ahora sabes, no volverías a involucrarte 100 pesaras de nuevo? ¿Otra manera de recortar las pérdidas? ¿Consiste en imaginar que llegas una mañana al trabajo? ¿Y descubres que tu negocio se incendió?

Por suerte, el personal está vivo y a salvo. ¿Todo se encuentran en el estacionamiento contemplando el edificio consumirse en llamas? ¿Por casualidad? ¿Al otro lado de la calle? ¿Hay un edificio de oficinas al que podrías mudarte de inmediato para comenzar de nuevo? ¿Si esto te sucediera? ¿Qué productos y servicios empezaré a producir de inmediato para poner a la venta?

¿A qué clientes contactarías en ese instante? ¿Qué actividades de negocios reiniciarías primero? ¿Lo más importante? ¿Cuáles procesos, operaciones y gastos no volverías a implementar o ejercer si empezaras de cero?

Si para salvar tu negocio tuvieras que hacer recortes de personal, descontinuar productos, eliminar algo o despedir a alguien, deberías hacerlo de inmediato. Justo en el momento de la verdad. ¿No lo postergues?

Recorta todos los gastos no esenciales y elimina las actividades superfluas. Vuelve a lo esencial. Enfócate en el 20% de tus productos, servicios y gente que producen más resultados.

Cuatro pasos para lidiar con una crisis. Como ya lo mencioné, en el ambiente turbulento, vertiginoso y competitivo en el que vivimos, tendrás que enfrentar una crisis cada dos o tres meses.

Puede ser una crisis económica, familiar, personal o desaluz y será un momento crucial en tu negocio o tu vida. ¿Será un periodo de prueba? Así que todo lo que hagas o dejes de hacer será fundamental y tendrá consecuencias positivas o negativas.

Siempre que surja una crisis, deberás hacer cuatro cosas de inmediato. Uno, detén la hemorraje, controla los daños, limita las pérdidas de todas las maneras posibles.

En los negocios, deberás preservar el efectivo a toda costa. Dos, reune información. A ver igual los hechos, habla con las personas involucradas e investiga a qué te enfrentas con exactitud.

Tres, ten la disciplina de pensar exclusivamente en soluciones. ¿Qué puedes hacer de inmediato para minimizar el daño y resolver los problemas? Cuatro, orientate hacia la acción.

Pienza cuál será tu siguiente paso. A menudo tomar una decisión es mejor que no hacer nada. Anticipación de las crisis. La anticipación de crisis es una estrategia esencial para el éxito en la vida y los negocios.

Esta práctica se lleva a cabo mirándose al futuro a tres, seis, nueve y doce meses adelante y preguntándose qué podría interrumpir lo que estás haciendo. ¿Cuál sería el peor escenario posible?

Négate a jugar con tu mente. Négate a desear, esperar, ofingir que algunas cosas nunca te sucederían a ti. Desarrollé una mentalidad que te permita preguntarte. ¿Si esto pasara, ¿qué haría?

Incluso si las probabilidades de que ocurra un desastre son demasiado bajas. El pensador de nivel superior tome en

cuenta las posibles consecuencias de cada contratiempo y hace lo necesario para estar preparado.

Desarrollé a planes de contingencia para las emergencias y crisis en potencia. ¿Si algo saliera en verdad muy mal? ¿Qué pasos darías? ¿Qué harías primero? ¿Qué harías en segundo lugar? ¿Cómo reaccionarías?

Asómate al camino y mira hacia el futuro. Imagina qué podría suceder y luego regresa al presente para planificar con suficiente anticipación. Para asegurarte de que la crisis no se repita organiza una reunión informativa. ¿Qué sucedió? ¿Cómo sucedió? ¿Qué aprendimos? ¿Qué podríamos hacer para asegurarnos de que no pase de nuevo?

De acuerdo con la universidad de Stanford. La cualidad más importante de los directores ejecutivos de más alto nivel de las empresas de la lista Fortune 1000 es su capacidad de lidiar con una crisis.

La manera en que enfrentes las crisis revelará tu verdadero nivel de sabiduría y madurez. Asinismo, la capacidad para anticiparlas y aprender de ellas será esencial para lidiar con lo que pueda suceder en el futuro.

Empieza por identificar los tres peores escenarios que podrían presentarse en tu negocio o tu vida económica el próximo año. ¿Qué podrías hacer hoy para minimizar los daños? ¿Y identifica lo peor que podría suceder en tu vida y tu familia y es lo necesario para tratar de evitarlo? ¿Sabiendo lo que ahora sabes?

¿Hay algo en lo que no volverías a involucrarte o a lo que no te comprometerías?

¿Imagina si pudieras empezar de nuevo, tu vida personal o volver a echar andar tu negocio? ¿En qué te involucrarías? ¿En qué no participarías? ¿Qué iniciarías? ¿Qué dejarías atrás?

Assume la responsabilidad total del problema. ¿Ponte al mando? ¿Has de cargo y atraviesa lo más pronto posible las cinco etapas del duelo? ¿Négate a culpar alguien más? ¿Excepto para reconocer que es normal que la gente cometa a rores?

¿Enfócate en la solución, en lugar de en quién hizo qué o en a quién se debería culpar? ¿Convíértete en tu propio especialista en soluciones radicales?

¿Toma el problema que estés enfrentando? ¿Imagina que alguien te contrató para analizarlo a fondo y hazle a tu cliente recomendaciones para solucionarlo? Manten la calma y sé objetivo. ¿Cómo si fueras una sesor externa?

¿A ver igual todos los hechos relevantes con el fin de definir la naturaleza de la situación? ¿Por qué? ¿Cómo ya dije? A menudo uno no sabe qué sucedió del todo.

Con frecuencia, lo que parece una crisis o un problema mayor. En realidad no está en grave.

Pero no puedes saberlo porque sólo has escuchado la mitad de la historia. En cuanto te enteras de todo lo que sucedió, te das cuenta de que no es tan terrible.

Tómate el tiempo necesario para averiguar a fondo antes de actuar. Identifica a la persona, situación o acción que te provoca temor. Decídete a confrontarla de inmediato y olvídate del asunto.

Hasta el hábito de enfrentar aquello que te causa temor y tu miedo morirás sin duda. Cualquier decisión que tomarías si tu supervivencia dependiera de ello.

Toma la ahora y no tardes más. Tu capacidad de lidiar de manera eficaz con las inevitable crisis de la vida cotidiana es lo que define tu carácter y personalidad.

¿El primer paso para enfrentar los problemas a la hora de la verdad? Consisten visualizarte como una persona tranquila, objetiva y en control.

Si te imaginas como alguien capaz de dominar cualquier situación, cuando algo se presente estarás preparado para desempeñarte de la mejor manera posible.

Recuerda que no hay ningún problema, que no puedas resolver. Ningún obstáculo insuperable ni meta que no puedas lograr si te enfocas en tu situación.

Nunca te des por vencido.

Capítelo 12

Simplifica tu vida.

Hoy en día, toda la gente tiene mucho que hacer y muy poco tiempo para hacerlo.

Estoy seguro de que tus deberes, tareas y responsabilidades te abruman.

Por esta razón deberías imponerte el desafío de simplificar tu vida para poder pasar más tiempo siendo las cosas que más te interesan y menos aquellas que sientes como una imposición.

En este capítulo, aprenderás varios métodos, técnicas y estrategias para reorganizar y volver a estructurar tu vida.

Simplificar tus actividades, ser más productivo, disfrutar de tu vida personal y pasar más tiempo con tu familia.

Define tus valores. El primer paso para simplificar tu vida consiste en definir con exactitud, ¿qué es lo que más te importa? ¿Cuáles son tus valores? ¿Cuáles son tus creencias fundamentales? ¿En qué crees más que nada?

Recuerda que la pregunta más relevante que deberás acerte a lo largo de toda tu vida es ¿qué quiero hacer realmente con mi vida? ¿La respuesta será, de forma irremediable, el reflejo de tu esencia, de la persona que eres en el fondo?

Para simplificar tu vida, primero fíjate como meta principal, gozar de tranquilidad mental y luego organiza todo con base en este concepto.

Todo lo que te proporción de paz, satisfacción, alegría y la sensación de que vales y eres importante será bueno para ti.

En cambio, todo aquello que te estrece te distraiga, te rite o te hagan feliz. ¿Te dañará?

Debes tener el valor necesario para organizar tu vida de tal suerte que tengas más tiempo para hacer lo que te brinda el mayor placer y satisfacción y dejar aquello que te hagan feliz y te amargue.

Pienza que es lo que anelas. En todas las investigaciones que he leído sobre ¿por qué la gente es infeliz? He visto un punto en común, una carencia de objetivos claros y dirección.

La gente tiene muchos anelos, esperanza y deseos, pero no define metas ni se compromete por esta razón, sólo da vueltas en la vida sintiéndose insatisfecha y vacía la mayor parte del tiempo.

¿Has una lista de las 10 metas que te gustaría lograr y luego preguntate si pudieras cumplir una de ellas en las próximas 24 horas? ¿Cuál tendría el mayor

impacto en tu vida?

La respuesta suele saltar de la página. En cuanto la veas, encierrala en un círculo. Ahora sí, estás listo para reorganizar tu vida y simplificar tus actividades.

Tu objetivo primordial se convertirán tu propósito definitivo y en tu punto de enfoque para el futuro próximo.

¿Has otra lista de todo lo que se tucura que podrías hacer para lograr tu meta y comienza a trabajar de inmediato en la actividad más relevante y que causa mayor impacto? Piensa en tu objetivo a lo largo de todo el día.

Cuando te despiertes por la mañana y cuando te acuestes por la noche, todos los días, haz algo que te permita acercarte a la consecución de tu meta primordial.

Este simple acto simplificar a tu vida y optimizar a tus actividades de una manera que no podrías imaginar.

Equilibra a tu vida. La clave para equilibrar tu vida consiste en asegurarte de que tus actividades en el exterior coincidan con tus valores en el interior.

Cada vez que vuelves a tus valores y te aseguras de que todo lo que haces es congruente con ellos, sientes felicidad, gozo, paz y alivio.

En cambio, cuando en tu vida exterior realiza actividades que entran en conflicto con tus valores, surgen del estrés, la infelicidad, la negatividad y la insatisfacción.

Realiza el ejercicio 20.10.

Imagina que tienes 20 millones de dólares en efectivo, pero solo te quedan 10 años de vida. ¿Qué cambiaría de inmediato en tu vida?

Una de las claves para simplificar tus actividades consiste en imaginar que no tienes límites, que puedes ser, tener y hacer cualquier cosa que desees.

Imagina que tienes todo el tiempo y dinero que necesitas, que cuentas con las habilidades que requieres.

Imagina que tienes todos los amigos y contactos que te hacían falta. Imagina que puedes cubrir cualquier necesidad que aneles. ¿Qué harías?

Me equivoqué.

Como lo vimos en el capítulo anterior, el pensamiento sumas cero te permite marcar una línea respecto a todas las decisiones que has tomado o compromisos que has hecho.

Tomando eso en cuenta, preguntate sabiendo lo que ahora sé, hay algo que está haciendo que no volvería a hacer si comenzara de nuevo.

Para simplificar tu vida, debes estar dispuesto a admitir que no eres perfecto.

Pregórate para decir las palabras mágicas. Me equivoqué. Entre más pronto lo admitas, más rápido podrás simplificar y mejorar tu vida.

Debes estar dispuesto a decir, cometí un error. Recuerda que no tiene nada de malo, que todos aprendemos y crecemos gracias a las equivocaciones. Lo que es incorrecto es negarse a corregir un error, porque tu ego está demasiado convencido de su infalibilidad.

En una ocasión, el psicólogo Jevav Jampolski preguntó, ¿quieros usted tener la razón o ser feliz? Es una decisión que deberás tomar desde ahora.

Por último, aprenda a decir con frecuencia, cambio de opinión. A mí me parece asombrosa la manera en que la gente se hunde en las profundidades del estrés, la cúlera, la frustración y la insatisfacción sólo porque no está dispuesto a admitir que cambió de parecer.

Esta actitud no es para ti, tú debes dar un paso atrás y contemplar el panorama de tu vida. ¿Hay algo que no volverías a hacer si empezaras de nuevo?

Si lo hay, tener valor de admitir que cometiste un error y deja de inquietarte. A toda la gente le pasa, luego haz lo que sea necesario para cambiar.

Reorganiza tus actividades. Solo hay cuatro maneras de cambiar la calidad de tu vida. Puedes hacer más de algo. Puedes hacérmenos de algo. Puedes empezar a hacer algo que no haces ahora.

Puedes dejar de hacer algo más. Aplica una o más de estas medidas en todos los aspectos de tu existencia. Y así podrás simplificarla. Dago un paso atrás y mira tu vida.

En especial, los aspectos que te causan estrés y frustración. ¿Cómo podrías

reorganizar tus actividades para hacer mucho más de lo que te proporciona felicidad? ¿Qué podrías hacer para no invertir tanto tiempo en el resto?

Reorganiza todo para que puedas hacer más tareas similares al mismo tiempo. Empiezo un poco más temprano por la mañana. Trabaja con un poco más de aínco.

Quédate hasta un poco más tarde. Y esa actividad de similares de forma simultánea en lugar de dispersarte. Piensa de forma continua en cómo podrías organizarte para que tu día a día sea más sencillo. Mejor.

También restructura tu trabajo. Y no olvides implementar la regla 8020 a todo lo que hagas. Recuerda que 80% del valor de todo lo que lleves a cabo estará contenido en 20% de las acciones que realices. Esto significa que 80% de lo que ahora haces no tiene valor o si lo tiene es muy poco.

El secreto para restructurar tu trabajo y tu vida radica en que pases más tiempo haciendo ese 20% de las cosas que más te aportan.

Asimismo, pasa menos tiempo cada vez haciendo lo que no contribuye en nada a tu felicidad. A veces, aunque las hagas bien, deberás abandonar estas actividades por completo.

Porque la peor manera de usar el tiempo. Es haciendo la perfección lo que no debería llevarse a cabo en absoluto.

Rediseña tu vida personal.

El proceso de rediseñar o reedificar se basa en un ejercicio que consiste en reducir los pasos de todo proceso.

En las empresas animamos a la gente a hacer listas de todos los pasos de los procesos laborales.

Luego buscamos la manera de reducir la cantidad en por lo menos 30% la primera vez.

Por lo general, es bastante sencillo.

Para rediseñar tu vida, reducir los pasos y simplificar tus actividades.

Deberás tomar en cuenta tres reglas.

Uno, delega todo lo que puedas.

Deja que alguien más lo haga.

Entre más actividades de bajo valor de leyes, más tiempo liberarás y más tiempo tendrás para las cosas que sólo tú puedes concretar y que en verdad marcan una diferencia.

Dos. Todo lo que otros negocios especializados puedan hacer para tu empresa, delegalo.

La mayoría de las empresas se ven abrumadas por actividades que alguien más podría hacer con más eficacia y por lo general, aún costó menor.

Tres. Eliminan todas las actividades de bajo o nulo valor. Nancy Wigan, solía decir.

Solo D no. A cualquier actividad que no te permita usar tu tiempo de la manera más valiosa posible.

Reinvéntate con regularidad.

Imagina que tu empresa, tu empleo y tu carrera desaparecieran de la noche a la mañana y tuvieras que

empezar de cero.

¿Qué harías distinto?

Imagina que de pronto tuvieras que combinar tu educación y la experiencia adquirida para forjarte una nueva carrera o trabajar en otro ramo o industria.

¿Qué adorarías hacer si tuvieras todas las habilidades y dinero necesarios?

Pensando en esto. Trata de reinventarte con regularidad.

Por lo menos cada año. Da unos pasos atrás y contempla tu vida personal y laboral.

Pienza. Sabiendo lo que ahora sé, si no trabajar en esta área, ¿me dedicaría de nuevo a esto? Si la respuesta es NO, preguntate a continuación. ¿Cómo me salgo y qué tan rápido podría hacerlo?

Establece prioridades. Una de las mejores maneras de simplificar la vida es reorganizando las prioridades.

Date cuenta de que 80% de lo que haces tiene un valor muy bajo o nulo. Al establecer prioridades, te puedes enfocar más y más.

En involucrarte en las pocas actividades que en verdad marcan una diferencia en tu vida, en lo que te hace feliz.

Al momento de establecer las prioridades, la palabra que deberás utilizar es

consecuencias. Si algo es importante, las posibles consecuencias de hacerlo o dejar de hacerlo son elevadas y,

al contrario, si algo no vale la pena, no habrá problemas y dejas de enfocarte en ello.

Pregúntate a todas horas. ¿Qué es aquello que sólo yo puedo hacer y que, si lo hago bien, marcará una verdadera diferencia? No importa cuál sea la respuesta.

Dedícate a eso por encima de todo. Establece límites. La única manera de simplificar tu vida y asumir el control de tu tiempo, es dejando de hacer ciertas cosas. Admítelo.

Ya estás demasiado ocupado. ¿Tienes un horario revosante de actividades? Creme que sólo aprender a ser más eficiente. No te ayudará en gran cosa para simplificar tu vida.

También deberás dejar de hacer la mayor cantidad posible de tareas inútiles. Para empezar una nueva actividad, debes abandonar alguna de las que realizas ahora.

Para involucrarte en algo nuevo, debes dejar lo rancio atrás. Ya trabajas demasiado y no puedes abordar más de lo que ya haces.

Practica el abandono creativo con las tareas y las actividades que ya no sean tan relevantes. As menos y menos cosas. Pero dedícate a tareas más valiosas.

Planea tu tiempo. Hay un antiguo frase que me gustaría compartir contigo. El planeamiento evita el bajo desempeño. Cada minuto que pases, estructurando, te ahorrará 12 minutos en la ejecución.

Esto significa que si planeas cada paso, podrías ahorrar hasta 90% del tiempo que necesitas para llevar a cabo todas tus tareas de la jornada. Es como un milagro.

Planea el año completo.

En especial las vacaciones con tu familia y amigos. Haz las reservaciones. Paga los boletos y tacha esos días en tu calendario.

De la misma manera que lo harías si se tratará de una cita con tu cliente más importante y poderoso. Planea el mes completo.

Despliegalo frente a ti. Y define cómo pasarás el tiempo. Te asombrará descubrir cómo aumenta tu productividad y cuánto se simplifica tu día a día.

Planea cada semana con suficiente anticipación. De preferencia, el fin de semana previo. Sientate y define cada día usando la regla del 70%.

La cual dice que no deberás comprometer más de 70% de tu tiempo.

Date un respiro para tener tiempo en caso de que se presente una emergencia o retraso. Planea cada día. De preferencia la noche anterior.

Haz una lista de tus pendientes y organizalo por prioridades.

Toma la tarea a uno y prepárate para trabajar en ella a primera hora de la mañana.

Delega todo lo que te sea posible.

Cuando empiezas tu carrera tienes que hacer todo tu mismo. Si quieres crecer, evolucionar.

Llegar a ser muy eficiente y que te paguen muy bien, deberás delegar todo lo posible a alguien que pueda realizar

las tareas.

Usa la cifra de lo que cobras por hora para tomar esta decisión. ¿Cuánto ganas en una hora?

Si te pagan 50 mil dólares al año, la tarifa por hora será de alrededor de 25

dólares.

Delega todas las tareas que puedas a cualquier persona que pueda llevarlas a cabo por un costo menor.

A veces incluso sentarse y no hacer nada, sólo pensar y usar tus poderes creativos, es mejor que realizar tareas mal pagadas que te cansan y consumen tu tiempo.

Cuando delega tareas a otras personas, asegúrate de que puedan realizarlas.

Recuerda que no estás renunciando a ellas y que deberás supervisar el proceso para asegurarte de que se acabe en a tiempo.

Dentro del plazo acordado y de acuerdo con el presupuesto establecido.

Inspecciona los resultados que esperas. Enfócate en actividades de mayor valor. No dejes de organizar y reorganizar tu trabajo para pasar más tiempo en las actividades primordiales.

En la gestión de nuestras horas, la pregunta más importante, la que deberías hacerte sin cesar es ¿Cuál es la manera más valiosa de usar mi tiempo en este momento?

Cualquiera que sea la respuesta, asegúrate de trabajar en ello, minuto a minuto, a lo largo de todo el día.

Trabaja con un enfoque absoluto. Para empezar, elige la tarea más importante de tu lista. La tarea a uno y dedíquate a ella en cuerpo y alma.

Hasta la disciplina de concentrarte hasta terminarla. Los expertos en la gestión del tiempo han descubierto que si empiezas y abandonas una actividad varias veces, aumentas hasta en 500% la cantidad de tiempo necesaria para llevarla a cabo.

Esto significa que podrías terminar trabajando 5 veces más de lo necesario. En cambio, si te enfocas en una actividad, puedes reducir el tiempo en 80% lo cual te da un retorno sobre inversión de 400% en cuanto al tiempo y la energía necesarios.

Lo mejor de todo es que todas esas horas que ahorres, las tendrás disponibles para hacer otras actividades que te proporcionen gozo y satisfacción.

Reduce el papeléo. Ahora te hablaré de un método para reducir tu papeléo y la gestión de la correspondencia en la empresa.

Le llamo método track. La t se refiere a tirar y es aplicable a todo lo que puedas tirar o votar al sexto de basura.

Hablo de los periódicos y revistas que de todas formas nadie le era. Esto te ayudará a ahorrar tiempo y simplificará en gran medida la organización.

La letra R es de referir. Son los documentos que deberás referir a otras personas para que se encarguen de ellos sin que te quiten tiempo a ti.

La tercera letra A es de actuar y se refiere a todo aquello que exige que actúes de manera personal.

Estos documentos deberás colocarlos en un archivo para trabajar en ellos. Organiza los por prioridad a lo largo del día.

La última letra C corresponde a clasificar. Son todos los documentos que deberán archivarse más tarde.

Solo recuerda, dos cosas. 80% de todo lo que archives no volverá a ver la luz del sol. Solo ocupará espacio en tus estantes y armarios.

En segundo lugar, cada vez que le pidas a alguien más que clasifique algo, le crearás trabajo adicional y le complicarás la vida.

Así que no lo hagas, a menos de que sea esencial. Apaga los aparatos electrónicos.

Hasta el hábito de apagar la radio cuando viajes. En especial, si lo haces con tu familia y amigos.

Cuando regreses a casa por la noche, apaga la televisión. Apagar estos aparatos crea un vacío sonoro que se puede llenar con la conversación, la interacción y las verdaderas alegrías de tu familia y tu vida personal.

Consigue un sistema tipo para grabar sin comerciales los programas que te interesen.

Así podrás ver los cuando quieras o cuando más te convenga. Al despertarte por la mañana, resiste la tentación de encender el televisor.

Mejor pasa a cinco minutos leyendo material educativo, inspirador o de desarrollo personal.

Date un tiempo para planear el día. Piensa en quién eres y lo que anelas.

En lugar de llenarte la cabeza con el ruido incessante de la televisión o la radio.

Tus relaciones deberán ser tu prioridad.

La mayor parte del disfrute y la satisfacción que obtienes en la vida proviene de tus interacciones con otras personas.

Asque la gente en tu vida sea tu prioridad y pon todo lo demás por debajo.

Imagina que solo te quedan seis meses de vida. Querías.

¿Cómo usarías tu tiempo? ¿Se acual sea la respuesta? ¿Estoy seguro de que no implica conseguir más dinero ni volver a la oficina para responder tus llamadas?

¿Cómo cambiaría tu vida? ¿Si tuvieras todo el dinero que deseas o necesitas? ¿Estoy seguro de que pensarías en todo lo que podrías hacer con tus seres queridos?

¿No esperes hasta alcanzar la libertad financiera o que te queden seis meses de vida para empezar a pasar tiempo con la gente que más amas?

Aslo ahora. Cuida tu salud.

Otra manera de simplificar tu vida es comiendo menos y mejor.

Hace ejercicio, adelgaza, sometete a revisiones médicas y dentales con regularidad, comen alimentos nutritivos y

cuida muy bien de ti mismo.

Imagina que de pronto te vuelves muy rico y te das el gusto de comprar un caballo de carreras de un millón de dólares. ¿Cómo lo alimentarías?

Te seguro que no le darías comida rápida, bebidas gasificadas ni frituras. Lo alimentarías con el alimento más equilibrado y fino del mundo.

Ahora piensa que tú eres 100 o 1000 veces más valioso que un caballo de un millón de dólares.

Así que alimentate de la misma forma que lo alimentarías a él y cuida muy bien de tu salud.

Practica la soledad todos los días. Todos los días toma entre media y una hora para sentarte en silencio contigo mismo.

Escuche tu voz interior. La práctica de la soledad transformará tu vida. De pronto te llegaran ideas y reflexiones que modificaran tu forma de actuar.

Cuando practicas la soledad con regularidad, desarrollas una sensación de calma, creatividad pasible y relajación.

Por lo que cuando resurgas de esos periodos, te sentirás maravilloso.

La soledad es una de las más grandes alegrías del ser humano y no cuesta nada. Solo necesitas hacerte la disciplina de quedarte sentado en silencio entre media y una hora con cierta frecuencia.

Inténtalo.

El objetivo de la vida.

Si practicas estas ideas, una y otra vez, hasta que se vuelva en un comportamiento natural y automático, serás capaz de simplificar tu vida.

Hasta el hábito de hacer menos. Pero enfocándote en tareas de mayor valor.

Simplifica tu vida. E aumenta el gozo y la satisfacción que de ella emanan.

Tu objetivo debe ser tener una existencia prolongada. Feliz, plena y satisfactoria.

Descubrir tu potencial y llegar a hacer todo eso que encierras dentro de ti.

Aristóteles. Quizás el más lucido filósofo de todos los tiempos.

Dijo que el objetivo último de la vida era la felicidad. Es el propósito esencial de toda la actividad humana.

Entonces, ¿qué debemos hacer para vivir felices? Para alcanzar un equilibrio, primero debes establecer que la felicidad sea el objetivo prioritario en tu vida.

Luego deberás organizar todo lo que haces para lograrlo. Si logras todo lo que deseas, pero aún así no eres feliz, es porque no explotaste todo tu potencial al máximo.

Recuerda que 85% de tu felicidad es producto de tus relaciones con otras personas.

En casa, en tu trabajo y en todas las áreas de tu vida.

Para ser feliz, necesitas alcanzar un equilibrio entre lo profesional y lo personal.

4 áreas principales. En tu vida hay 4 áreas que necesitan encontrar un equilibrio entre sí. 1. Salud, energía y condición física.

Necesitas darte el tiempo necesario para tu salud y tu cuerpo. Comer los alimentos adecuados. ¿Hacer ejercicio y descansar lo suficiente? 2.

Familia y relaciones. Debes pasar suficiente tiempo con tus seres queridos y hacer las cosas que te proporcionan más gozo y satisfacción. 3.

Trabajo y carrera. También necesitas dedicarte un trabajo que disfrutes. Esto te dará una sensación de plenitud personal.

Tu trabajo también deberá pagarte bien y será algo que hagas con un altísimo nivel de calidad. 4. Independencia financiera.

Contró la tus finanzas, ahorra e invierte de manera regular y siente que te vas acercando paso a paso a la libertad.

A sí mismo deberás aprender y crecer, contribuir con tu comunidad y desarrollarte en el aspecto espiritual.

Si descuidas alguna de estas áreas, tu vida se descompensará de inmediato. El estrés se presenta cuando lo que haces en el exterior es incongruente con lo que en verdad te importa, con tu vida interior.

Una de las preguntas más importantes que puedes hacerte respecto a todos los aspectos de tu existencia.

En especial cuando debas tomar decisiones, es que es lo que en verdad importa.

Recuerda la regla 80-20.

80% de tu felicidad y satisfacción proviene de 20% de las actividades que realizas.

Tampoco olvides que la habilidad más valiosa que posee es la de la reflexión y el pensamiento.

Entre más claridad tenga tu pensamiento, mejores eran tus decisiones y entre mejores sean tus decisiones,

mejores resultados obtendrás en todos los aspectos. ¿Qué es sin función en tu vida?

¿Qué aspectos te brindan más placer y satisfacción? ¿Qué personas y actividades te hacen más feliz?

¿Qué no funciona? ¿Qué te causa estrés, frustración o infelicidad? ¿Entre más claridad tengas en las respuestas a las dos preguntas esenciales? ¿Qué sí funciona y qué no funciona?

¿Más rápido alcanzarás el equilibrio en tu vida? Los seres humanos somos criaturas de hábitos. Solemos sentirnos cómodos con una rutina o en una zona de confort, en la que hacemos ciertas actividades de forma recurrente, a pesar de que no nos hacen felices ni nos funcionan.

De hecho, una de las mayores fuentes de estrés en la vida adulta es la negación.

Esta se presenta cuando no queremos encarar la verdad de un aspecto trascendente en nuestra vida.

Tal vez nuestro empleo no nos satisface. Quizás estamos involucrados en una relación que ya no nos corresponde.

O quizás tomamos una mala decisión. Todo acto de negación te desnivela, aumenta el estrés y te hace vulnerable enfermedades psicosomáticas como resfriados o la influenza.

Practica el principio de la realidad. Es decir, insiste en ver el mundo como en verdad es, en lugar de cómo te gustaría que fuera. Tampoco te molestes por algo que no puedas cambiar.

Recuerda que no puedes cambiar a la gente ni los sucesos irreversibles.

Lo contrario de la negación es la aceptación y hasta que no aceptes que las personas y las situaciones son como son y no tienes injerencien ellas.

El estrés que te provoca negarlo no desaparecerá. Los seres humanos son organismos capaces de elegir. Es decir, podemos tomar decisiones.

A lo largo de todo el día, decide centrerlo más y lo menos importante y tus decisiones definen la estructura y la calidad de tu vida.

La única manera en que puedes recuperar el equilibrio, es tomando decisiones distintas.

La ley de la alternativa excluida dice que hacer una cosa implica no hacer otra, que cada actividad que realiza te obliga a rechazar todas las demás que podías estar haciendo en ese momento.

Por todo esto, antes de comprometer tu tiempo, debes pensar en lo que no harás si aceptas esa tarea o actividad.

El poder de pasar tiempo con la familia. Cuando estés con tu familia, hazlo en cuerpo y alma. Apaga los aparatos electrónicos.

Resiste la tentación de llegar a casa y encender de inmediato el televisor porque, en cuanto lo hagas, cortará la comunicación y tu familia, se concentrará en una pantalla.

No permitas que esto le suceda. Cuando estés con tu familia, date tiempo para abrindarle el cariño y apoyo que necesita.

Como ya lo mencioné, los hombres y las mujeres son diferentes en muchos aspectos.

Los primeros necesitan reconocimiento por su labor. Aprecio por su esfuerzo.

Una oportunidad de explicar lo que hicieron durante el día y tiempo para relajarse.

La segunda necesitan atención, respeto, afecto y escucha activa.

Necesitan hablar y sentir que la persona más importante en su vida las escucha con respeto.

Los niños requieren una incondicional mirada positiva. Es decir, debes aceptarlos, respetarlos, prestarles atención y en especial que sus padres les brinden tiempos sin reservas.

¿Sabes cómo deleteran los pequeños la palabra amor?

Así, T y E M P O tiempo. La ley que se relaciona con el equilibrio pleno entre la vida personal y la profesional nos dice que lo que cuenta es la calidad del tiempo.

Y es en la oficina o en casa. En el trabajo deberás enfocarte en las tareas de mayor valor en tus prioridades. Esto te permitirá tener bastante tiempo para ser productivo y recuperar el control de tus actividades.

En casa deberás tratar de tener grandes trozos de tiempo, horas prolongadas de calidad para sentarte, hablar, caminar y pasar tiempo con tu familia.

Dicen que la vida la vivimos en años, pero en realidad la experimentamos en momentos.

Uno nunca sabe cuando vivirá algo maravilloso con un miembro de su familia.

Por eso debemos permitir que nuestras horas con ella sean amplias, generosas, propicias.

Organiza tu vida personal para que puedas pasar mucho tiempo con tus seres queridos.

Cada semana, tomate por lo menos un día entero para no trabajar y pasa tiempo con ellos o con quien más te importe.

Si eres casado, cada tres semanas, tomate un fin de semana de viernes a domingo para escapar y pasar tiempo con tu pareja.

Cada año, tomaba ocasiones de una o dos semanas y no hagas nada. Esto te ayudará a recuperar el equilibrio con más rapidez que cualquier otra cosa.

Descanza lo suficiente. Para recuperar el equilibrio, necesitas descansar mucho.

Dormir por lo menos siete u ocho horas por noche.

Si no duermes este tiempo, desarrolla un déficit de sueño que hace que durante el día te sientas abrumado e incapaz de pensar con claridad.

Como no descansas lo suficiente, te cuesta trabajo concentrarte en las actividades de alto valor que te permitirían tener éxito.

El cansancio, te obliga enfocarte en tareas menores y relevantes que no aportan nada a tu vida profesional.

El simple hecho de acostarte una hora más temprano, todas las noches, te permitirá tener más tiempo de sueño y transformará tu vida por completo.

Es decir, recuperarás la estabilidad. Hace ejercicio entre 200 y 300 minutos por semana.

Incluso si solo sales a caminar un rato todos los días. Esto aumentará tu energía.

Mejorará tu condición física.

Apasiguará tu mente. Te ayudará a dormir mejor y a recuperar la plenitud.

O mejor aún. Sala pasear con tu pareja o con uno de tus hijos. Así todos se beneficiarán al realizar la misma actividad.

Cuando alcanza su equilibrio en tu vida, te sientes genial.

Eres mucho más productivo en la oficina y en casa. Y vives con más gozo y satisfacción. Creme que todos los aspectos de tu existencia te harán sentir éxitoso.

A veces la gente me pregunta, ¿cuál es el secreto para tener una vida plena? Y yo les respondo con otra pregunta. ¿Cuántas veces se balancea la gente que practica el funambulismo?

Es decir, quienes caminan sobre delgados cables entre edificios.

Todo el tiempo y en la vida es igual.

No es fácil encontrar el equilibrio y la plenitud. Es algo en lo que se debe trabajar todos los días.

La buena noticia es que todo lo que haces con regularidad se transforma en un hábito.

Así que puedes formarte el hábito de vivir feliz, tener un desempeño excepcional y encontrar el equilibrio.

Basta con que practiques estas ideas hasta que formen parte de tu cotidianidad.

Capítulo 13

Transformación total

El viaje de la transformación ha sido largo.

Tal vez comenzaste siendo una persona sin dirección e insatisfecha.

Alguien que se sentía víctima y solía culpar a los demás de sus dificultades.

Lo primero que aprendiste fue que hacerse la víctima no tiene sentido ni es adecuado.

Tu propia mente te da acceso a la fuerza más poderosa del universo.

También aprendiste que el primer paso para dominar ese poder consiste en enfocar tu atención en lo que anelas, en lugar de en lo que no te interesa.

Esta simple actitud te da ventaja sobre la mayoría de la gente.

Luego aprendiste a motivarte para alcanzar tu máximo desempeño gracias a herramientas como el optimismo y las infinitas posibilidades que el mundo te ofrece.

¿Qué pasaría si pudieras ganar 10 veces más de lo que ahora te pagan?

Gracias al poder de la mente, el simple hecho de enfocarte en esta idea.

Aunque al principio no estés convencido, puede ayudarte a hacer la realidad.

La motivación personal tiene mucho que ver con el éxito, pero no basta.

Como ya vimos, los humanos somos seres sociales, así que solo alcanzarás tus metas.

Se aprendes a trabajar con otros y a obtener de ellos lo que necesitas.

Ayudándolos de paso a obtener lo que ellos quieren.

También hablamos de la importancia de establecer metas, el cual es, quizá, el factor más importante para darle enfoque a tu vida.

Escribir tus objetivos y hacer listas sobre cómo los lograrás es esencial para alcanzar el éxito.

Así mismo, exploramos las formas más eficaces de acercarnos a nuestras metas a través de una gestión óptima del tiempo.

Luego aprendiste los principios de la creación de la riqueza.

Aunque es importante trabajar en lo que amas, tu objetivo final es alcanzar tu independencia financiera

para seguir teniendo un flujo suficiente de dinero, trabaje sonó.

Por supuesto, hay muchos caminos para generar riqueza, pero desde la perspectiva estadística, el más importante es el empresarial.

O sea, iniciar tu propio negocio.

La mayoría de la gente más rica del mundo amasó su fortuna a través de una empresa.

Provelliendo un producto o servicio único en su tipo o superior a todos los demás.

Por eso analizamos varios de los principios de la actividad empresarial.

Luego examinamos el hecho de que los problemas son inevitable en la vida.

No importa cuánt sano, adinerado o exitosos seas, tendrás que enfrentar dificultades o imprevistos con frecuencia.

Por esta razón, deberás entender cómo enfrentarlos y resolverlos.

Eso te ayudará a tener una vida plena.

Por último, vimos que la meta más importante en la vida es la felicidad que para la gran mayoría tiene que ver de manera directa con las relaciones personales.

Analizamos técnicas para simplificar tu día a día y para tener más tiempo y energía para lo que en verdad importa.

Es decir, para tus seres queridos.

Si escuchas asimilas y aplicas estos principios, podrás dejar aterras una vida insatisfactoria y empezar a tener una existencia desbordante de alegría y amor.

En pocas palabras, puedes transformarte, dejar de ser un ave ordinaria y convertirte en un espléndido fénix.

Permíteme dar fin a este audio libro, insistiendo en que vivimos en la mejor era de la historia de la humanidad,

porque la gente tiene ahora la posibilidad de vivir más tiempo y mejor que nunca.

Fíjate el objetivo de aprovechar esta era dorada para transformarte en todo lo que tu potencial te permitirá,

para disfrutar de todo lo que siempre soñaste y para tener una vida larga y plena como el fénix.

En verdad, deseo que lo hagas. Buenas suerte.

Esperamos que hayas disfrutado de esta producción de El Plan Fénix. Resurge de las cenizas con las 12 cualidades de las personas exitosas de Brian Tracy.

Narrado por Chano Jurado. Este audio libro ha sido dirigido por Jovav Cortés.

Producción ejecutiva, Álvaro Ortiz y Alan Viruet.
Coordinación de producción, Jovav Cortés.

Copyright del texto 2021, Brian Tracy. Copyright de la traducción, 2023, Renata Ramos.

Copyright de la producción, 2023, Penguin Random House Grupo Editorial, SA de CV.

Todos los derechos reservados.