



EL RETO PARA TRIUNFAR

MANUAL DE
ESTUDIO

JIM ROHN
2001

PROLOGO

Este manual, no se diseñó para transmitir o enseñar los pasos necesarios para vivir mejor. Desafortunadamente, el secreto del éxito no se enseña, sino que se revela a través del descubrimiento. Nosotros tenemos las respuestas que la mayoría busca toda la vida. Obtenemos las respuestas de muchas maneras: por derecho de nacimiento, por medio de las experiencias que acumulamos durante la vida y a través del estudio....a través del conocimiento que adquirimos por medio de la educación formal e informal. Todo lo que nos toca, nos prepara. Por último, el conocimiento de nosotros mismos, nos revela todo, nos concientiza acerca de ese escurridizo secreto del éxito, porque está sembrada en nosotros la semilla de la fortuna.

Este manual fue diseñado específicamente para que ocurra ese maravilloso descubrimiento. Fue diseñado para que usted, el lector.....el estudiante, recorra el camino de sus propias respuestas y enfrente sus propios retos. En estas páginas, usted encontrará algunas frases que utilizo en mis seminarios, y algunas ideas filosóficas totalmente nuevas, cuidadosamente diseñadas para llevarlo en un viaje de ideas, discernimientos y descubrimientos que le revelarán ese secreto tan anhelado.

Este manual intenta guiarlo a través de sus propios pensamientos para que usted encuentre sus propias soluciones. El creador, nos dio ese escurridizo secreto de la riqueza y la felicidad, tal vez a sabiendas que sólo algunos buscaríamos ahí....dentro de nosotros mismos.

Comprométase con sí mismo. Lea todas las páginas, haga todos los ejercicios, considere todas las ideas, sueñe todos los sueños y busque todas las metas, con afán. Haga lo que sea necesario para eliminar los obstáculos y las limitaciones. Pague cualquier precio que sea necesario. Sólo tenemos una vida, y tenemos que descubrirla y disfrutarla.

Mis mejores deseos en su nueva aventura y en su celo por mejorar. Avíseme cuando sienta los efectos mágicos de este manual.

E. JAMES ROHN



EL COMIENZO

Contrario a la creencia popular, el principio no siempre es el mejor lugar para comenzar. Las hazañas humanas no tienen principio ni fin, más bien son un viaje continuo donde la meta de hoy se convierte en el punto de partida del mañana.

El efecto del “espejo retrovisor” es uno de los principales obstáculos que impiden que los seres humanos progreseemos. Algunas personas miran tanto hacia el pasado (las cosas que hicieron mal, las que debieron hacer, las que harían diferente si tuvieran otra oportunidad), que nunca mejoran su situación. Mientras el fracaso se centra en el pasado, el éxito mira solamente hacia el futuro.

Tenemos que comprender dos cosas importantes acerca del pasado. Primero, nuestra vida actual es el resultado de nuestros éxitos y fracasos anteriores. Segundo, nuestra vida no tiene que ser como fue o es actualmente. La manera como usted llegó donde está, siempre es secundaria a la manera como usted puede alejarse de ahí.

A diferencia de cualquier otro miembro del reino animal, los seres humanos somos capaces de decidir. Podemos cambiar lo que fue y lo que es, si usamos ese don. La vida no mejora por casualidad, sino por decisión propia.

Un perro en un campo cundido de maleza, termina siempre con ese campo de maleza, pero el ser humano puede convertirlo en un jardín con su talento, conocimiento y tenacidad. Los seres humanos, podemos convertir nada en algo, los centavos en fortunas, y el desastre en éxito porque somos capaces de decidir y cambiar. Los seres humanos somos criaturas realmente extraordinarias. Usted, puede cambiar cualquier cosa, si así lo decide. Si no le gusta algo, cámbielo. Si no le parece, cámbielo. Si no le agrada, cámbielo. Si no es suficiente, cámbielo. Si no le gusta su domicilio actual, cámbielo.... ¡usted, no es un árbol!

No tiene que seguir siendo el mismo, a menos que así lo decida. Olvídense del “espejo retrovisor” y, en cambio, mire sólo hacia la ventana del futuro.

ANÁLISIS DE SU VIDA

En la página cinco comparamos su Desarrollo Personal con un viaje. Usted, tiene que saber su punto de partida y su destino. Sin embargo, antes de analizar su futuro destino, analice su vida actual.

Analice su vida cuidadosamente por dos razones. Primero, usted no puede cambiar su vida si no sabe cómo son las cosas en realidad. El primer paso positivo para mejorar su vida, es analizar su situación actual verazmente. Por ejemplo, si tiene muchas deudas, primero debe pensar como puede levantarse de nuevo (y llegar a un arreglo con sus acreedores) y no como puede ganarse su primer millón. O suponga que su familia se ha distanciado....¿ no sería mejor restablecer la armonía con su familia que planificar un viaje a Europa con ellos de aquí a cinco años?

Todos tenemos excelentes intenciones respecto al futuro, pero, si no evaluamos el presente verazmente, nuestra vida actual posiblemente obstaculizará nuestros sueños para el futuro. No olvide que las personas que no aceptan el presente, nunca podrán

cambiar el futuro. Y no se confunda por la palabra aceptar. No significa que “así son las cosas y así tienen que ser”. Mas bien significa que usted está listo para analizar las circunstancias actuales objetivamente y que no sólo sabe lo que tiene que cambiar, sino también la mejor manera de hacerlo.

Segundo, tiene que documentar el presente cuidadosamente a fin de medir su progreso. Nosotros mismos obstaculizamos nuestro progreso como seres humanos porque no reconocemos nuestros logros...ni nuestros fracasos. Creemos y cambiamos constantemente. A veces, como en la adolescencia, los cambios son muy marcados y manifiestos. Sin embargo, nuestro progreso como adultos, generalmente es gradual y, a veces pasa desapercibido (por otro lado, los fracasos llaman nuestra atención de inmediato, como una banda de 200 instrumentos metálicos desfilando por la calle).

En vista que los grandes logros no se detectan con la misma facilidad que los errores pequeños, tenemos que medir nuestro progreso y rumbo, cuidadosamente. A menos que establezcamos claramente nuestra situación actual, no podremos medir nuestro progreso objetivamente la semana entrante.....el próximo mes.....el próximo año.....

EJERCICIO

Use los cuadros en las siguientes páginas para describir su situación actual. Cada cuadro está dividido en dos columnas: Positivo y Negativo, v.gr., las cosas que están bien, las cosas que avanzan firmemente hacia el futuro y las cosas que están arraigadas firmemente en el pasado.

Cada categoría tiene una serie de preguntas que le ayudarán a completar su análisis. Las preguntas fueron diseñadas para estimular su forma de pensar. Naturalmente, usted puede hacerse otras preguntas en cada categoría que se relacionen específicamente con su vida.

Por favor, no se apresure en hacer el ejercicio. Tómese el tiempo que sea necesario para expresar cuál es su realidad. Estudiará más fácilmente su progreso si sus listas son más detalladas. Enumere cualquier detalle pequeño o grande.

Por último, no se desanime si su lista es muy “negativa”. Recuerde, el propósito de la lista es empezar a convertir esas cosas “negativas”, en cosas “positivas”.

SU SITUACIÓN E C O N O M I C A

1. ¿Posee propiedades, automóviles, joyas o equipos?
2. ¿Ya pagó sus muebles y enseres domésticos?
3. ¿No debe en sus tarjetas de crédito o está muy cerca del límite de crédito?
4. ¿Invirtió dinero en algún plan de jubilación, acciones, cuentas de ahorro, etc?
5. ¿Tiene algún préstamo o deuda pendiente?
6. ¿Podría aumentar sus ingresos si se esforzara más?
7. ¿Están al día sus impuestos de bienes inmuebles y/o sobre la renta?
8. ¿Tiene suficiente seguro? (vida, médico, incapacidad, automóvil, casa, etc)
9. ¿Solicitó crédito alguna vez y lo rechazaron?. En caso afirmativo, porque?
10. ¿Podría conseguir fácilmente un préstamo bancario el mes entrante?
11. ¿Tiene otros ingresos independientes de su cónyuge o su familia, que le permiten mantener su estilo de vida?
12. ¿Cuadra su chequera o se sobregira frecuentemente?
13. ¿Conoce bien la bolsa de valores, los planes de inversión, los impuestos, las leyes?
14. ¿Está planificando su retiro o tendrá que depender de la “inseguridad social”?
15. ¿Tiene guardado su testamento, póliza de seguro, etc., en un lugar seguro?, ¿su cónyuge podría encontrarlos en caso de emergencia?
16. ¿Mantiene un presupuesto personal o gasta todo el dinero que gana?
17. ¿Si perdiese su trabajo mañana, ¿cuánto tiempo podría vivir cómodamente con sus ahorros?
18. ¿Vive cómodamente con sus ingresos?
19. ¿Está haciendo algo ahora para aumentar sus ingresos en los próximos doce meses?
20. ¿Alguna vez ha tenido problemas familiares debido a su situación económica?

CUADRO SITUACIÓN ECONOMICA

POSITIVO	NEGATIVO

SU SITUACIÓN PROFESIONAL

1. ¿Ocupa un cargo que le permite avanzar por sus propios méritos o sólo por antigüedad?
2. ¿Cree que no puede avanzar porque le falta habilidad o educación y que esto afecta su progreso?
3. ¿Puede identificar alguna característica personal que beneficia o perjudica su carrera?
4. ¿Le gusta su trabajo?
5. ¿Trabaja en un ambiente que estimula el crecimiento personal y profesional?
6. ¿Toma cursos o lee libros para mejorar su valor profesional?
7. ¿Le pagan un salario que usted considera justo?
8. ¿Podría encontrar otro trabajo fácilmente?
9. En general, ¿es puntual y confiable?
10. ¿Expresa sus opiniones y sugerencias durante las reuniones?
11. ¿Son satisfactorias sus relaciones con sus compañeros de trabajo, subordinados y/o superiores?
12. ¿Acepta críticas?
13. ¿Hace esfuerzos por conocer a otras personas en su organización, además de las que laboran en su departamento o grupo?
14. ¿Presta atención a lo que hace su competencia?
15. ¿Es miembro de alguna asociación profesional?
16. ¿Se siente tan cómodo y/o confiado hablando con sus superiores o clientes, como con sus compañeros de trabajo o amigos?
17. ¿Está utilizando todo su talento o capacidad?
18. ¿Tiene una lista de sus metas profesionales por escrito?
19. ¿Alguna vez no lo tomaron en cuenta para un ascenso? En caso afirmativo, ¿porqué?
20. ¿Le gusta trabajar en nuevos proyectos, o rehuye de cualquier reto nuevo porque teme lo “desconocido”?

CUADRO SITUACIÓN PROFESIONAL

POSITIVO	NEGATIVO

SU SITUACIÓN FAMILIAR / SOCIAL

1. ¿Lo estimulan sus amigos y familiares?
2. ¿Está aumentando o disminuyendo su círculo de amistades?
3. ¿Trata de alternar con personas de diferentes grupos sociales?
4. ¿Es responsable, sincero, confiable y honesto en sus relaciones?
5. ¿Dedica suficiente / demasiado tiempo a su vida social?
6. ¿Son satisfactorias sus relaciones familiares?
7. ¿Pasa bastante tiempo con su cónyuge / hijos?
8. ¿Pertenece a clubes / asociaciones / equipos?
9. ¿Varían sus actividades sociales, o hace siempre lo mismo con las mismas personas?
10. ¿Se siente cómodo cuando habla con extraños?
11. ¿Se siente igualmente cómodo en un juego de fútbol como en una cena formal?
12. ¿Depende de los demás para hacer las tareas que le desagradan o que no sabe hacer?
13. ¿Sabe hacer los quehaceres domésticos? (cocinar, lavar, planchar, etc)
14. ¿Resuelve las situaciones difíciles o le pide a alguien que intervenga a favor suyo?
15. Si un amigo le pide dinero, ¿se lo puede negar?
16. ¿Llama o le escribe a sus amigos? O generalmente espera que ellos se comuniquen con usted?
17. ¿Estimula a los demás?
18. ¿Asiste a las funciones sociales, sólo porque no quiere ofender a su anfitrión?
19. ¿Disfruta si se encuentra solo en un lugar? (cine, fiesta, supermercado, etc)
20. ¿Cree que sus amigos o familiares se aprovechan de usted?

CUADRO SITUACIÓN FAMILIAR / SOCIAL

POSITIVO	NEGATIVO

SU SITUACIÓN PERSONAL

1. ¿Le gusta su apariencia física?
2. ¿Considera que tiene una actitud positiva de sí mismo, de sus habilidades y/o de su potencial?
3. ¿puede tomar decisiones sin depender de los consejos de otras personas?
4. ¿Utiliza bien su talento y habilidades?
5. ¿Lee lo suficiente?
6. ¿Sabe escuchar o interrumpe constantemente?
7. ¿Tiene un vocabulario extenso?
8. ¿Se preocupa demasiado por cosas de poca importancia?
9. ¿Cuida su salud?
10. ¿Hace ejercicios con regularidad?
11. ¿Lo intimidan fácilmente los demás?
12. ¿En general, ¿es feliz?
13. ¿Controla bien su genio?
14. ¿Es autocrítico o critica a los demás constantemente?
15. ¿Se deja convencer fácilmente, o es firme en sus opiniones y creencias?
16. ¿resuelve los problemas a medida que surgen? o espera que desaparezcan?
17. ¿Completa los proyectos o se da por vencido cuando surgen problemas serios?
18. ¿Aprende de sus fracasos y sigue adelante, o pasa semanas cavilando sobre sus errores?
19. ¿Aprovecha bien su tiempo?
20. ¿Quiere desarrollar algunas cualidades o superar algunas tendencias negativas?

CUADRO SITUACIÓN PERSONAL

POSITIVO	NEGATIVO

SU ESTILO DE VIDA

1. ¿Le gusta su estilo de vida en general?
2. ¿Viaja las veces que quiere?
3. ¿Tiene suficiente tiempo para sus proyectos personales?
4. ¿Le gusta el automóvil que conduce?
5. ¿Disfruta de su tiempo libre, o generalmente se preocupa por cuestiones de trabajo?
6. ¿Espera el día viernes más que el día lunes?
7. ¿Se siente cómodo en la casa que vive?
8. ¿Tiene ropa adecuada para sus compromisos profesionales y sociales?
9. ¿Decora su casa a su gusto o de acuerdo a un presupuesto?
10. ¿Compra a veces cosas, solo para impresionar a los demás?
11. ¿Vive como usted quiere o como alguien quiere que viva?
12. ¿Le gusta conocer nuevos lugares en su ciudad o frecuenta los mismos lugares siempre?
13. ¿Vive en una ciudad que le permite mejorar su vida cultural, intelectual, social, personal y profesional?
14. ¿Sueña con otro estilo de vida? ¿Se esfuerza por tener ese estilo de vida?
15. ¿Está más absorto en ganarse la vida que en diseñar su propia vida?
16. ¿A veces no hace algo por creer que es demasiado joven o viejo?
17. ¿Siempre ha querido visitar algún lugar o hacer algo especial? ¿por qué no lo hace?
18. ¿Le avergüenza algo en su vida ahora mismo? (¿no tener efectivo, novia, independencia, ropa, carro, etc?)
19. ¿Compra regalos caros para otras personas que no compraría para usted por tener un precio exorbitante?
20. ¿Puede describir una emoción o acontecimiento singular que ha sentido o vivido al final de cada día, o su vida es predecible y sin novedad?

CUADRO ESTILO DE VIDA

POSITIVO	NEGATIVO

EJERCICIO

Observe la columna negativa en sus cinco listas. A veces, los problemas se repiten en otros aspectos de su vida. Por ejemplo, si pospone mucho los quehaceres domésticos, posiblemente también posponga sus tareas profesionales. A veces el problema es la falta de comunicación, otras veces es la falta de disciplina o de confianza en sí mismo.

¿Observa algún patrón en sus listas? Anote esos patrones en la columna de la izquierda del siguiente cuadro. Al lado, anote lo que puede hacer a partir de mañana para cambiar su situación. (Aproveche esta oportunidad para probar la capacidad que tiene para escoger el rumbo de su vida)

PATRON	COSAS QUE PUEDO HACER PARA CAMBIAR MI VIDA

¡Sinceramente lo felicito por su honestidad y esfuerzo! Acaba de dar el primer paso hacia un futuro mejor.

Revise sus listas continuamente, por lo menos cada mes. Orgullosamente tache las cosas “negativas” que vaya eliminando. Celebre las cosas “positivas” que vaya agregando a su lista...y a su vida. De esta manera, medirá su progreso constantemente. Y nada nos estimula más que ver nuestros éxitos por pequeños que estos sean.

Asimismo, las listas constituyen un punto de referencia valioso para medir la “falta de progreso”. ¿Realmente estoy haciendo eso desde hace un año?, ¿Realmente llevo x tiempo desatendiendo este problema?

Recuerde,... las cosas no tienen que seguir igual. ¡Usted puede cambiar cualquier cosa en su lista porque usted puede decidir lo que hará!!

MOTIVOS

No tomar una decisión, es peor que optar por seguir en el mismo lugar. Es imperdonable que vivamos pasivamente, pasando de una situación a otra. Decida cambiar, o decida no cambiar, pero ¡decida!. Use el don, o lo perderá irremediabilmente. (el don de decidir)
 Supongamos que decidió cambiar su vida en lugar de seguir pasivo después de realizar los primeros ejercicios. La siguiente pregunta obvia, es: ¿CÓMO?, ¿Cómo puede cambiar su vida?, ¿Qué puede hacer para cambiar el rumbo de su vida hacia un futuro colmado de éxitos, emociones y una gran satisfacción personal?

Primero, considere lo siguiente:

¿Cómo construyeron el primero avión?

¿Cómo aprendió el hombre a curar las enfermedades?

¿Cómo descubrieron América?

Talvez usted responda que el hombre descubrió las soluciones de los problemas, que aprendió cómo hacer estas cosas mediante ensayos, estudios, observaciones, y su creciente conocimiento, y tiene razón. No obstante, analicemos esas preguntas mas detalladamente. El hombre aprendió a construir un avión porque quería volar. Aprendió a curar enfermedades porque quería sanar. Colón descubrió América, porque quería demostrar que el mundo no era plano, es decir, que el hombre hace las cosas porque quiere algo, tiene un motivo

El “motivo”, siempre precede al “cómo hacerlo” y es un punto que debemos meditar. Si el hombre no hubiese querido volar, tal vez los pájaros seguirían dominando los cielos. Si el hombre no hubiese querido curar al prójimo, tal vez seguiríamos usando hechizos y sanguijuelas en lugar de penicilina y marcapasos. Si Colón no se hubiese sentido obligado a demostrar su teoría, el curso de la historia habría cambiado

El MOTIVO que nos lleva a buscar una solución, es MAS IMPORTANTE que la solución misma. El MOTIVO siempre viene primero. Nunca intentemos resolver los problemas o lograr algo como la riqueza por ejemplo, si nos faltan motivos para hacerlo o lograrlo

De acuerdo con su propia experiencia, recuerde la última vez que le pidieron que hiciera algo. Si usted es como la mayoría de nosotros, tal vez pensó ¿por qué?. Como adultos, aprendemos que es conveniente dar una explicación cuando solicitamos algo. Tal vez, el gerente del departamento de ventas diga, “Quiero el informe de ventas el miércoles 1 medio día”, pero como no da ninguna explicación, posiblemente no recibirá muchos informes. Por el contrario, si dice, “Quiero el informe de ventas el miércoles a medio día, para calcular las comisiones a tiempo para el próximo pago”, seguro que todos los empleados del departamento, presentarán su informe a tiempo, aunque tengan que trabajar hasta muy tarde el martes para terminarlo.

Los motivos nos impulsan a actuar. Si lleva a un hombre al pie de la montaña, le da picos y cuerdas y el mejor libro sobre alpinismo y le pide que escale la montaña, el hombre probablemente no reaccionará porque le pidió algo ridículo. Ahora, suponga que

usted sabe que este mismo hombre sabe que quiere ser rico (conoce sus motivos), y usted le pide que escale la montaña porque hay un cofre lleno de oro esperándolo en la cima, ¿qué cree que ocurrirá? Posiblemente, el hombre escalará la mitad del trayecto antes que usted termine de hablar, olvidándolas herramientas y el libro en su afán por reclamar su tesoro.

Siempre podemos escalar la montaña más alta, si tenemos motivación suficiente, pero sin motivación, ni el mejor equipo, ni las lecciones más detalladas de cómo hacerlo nos pueden llevar allá. Podemos tener todas las soluciones, pero nunca resolveremos los problemas si no estamos motivados. Por otra parte, podemos tener éxito con una sola motivación buena, aunque tal vez no tengamos la solución. Es cierto, tenemos que saber cómo hacerlo y este libro habla de eso detalladamente, pero es más importante saber por qué. Los motivos atraen soluciones. Usted, no sabrá cómo hacerlo bien hasta que tenga motivación. La vida, misteriosamente, tiene todas las soluciones para hacer bien las cosas, pero solamente las revela a las personas que tienen suficiente motivación

Usted puede hacer las cosas más increíbles si tiene motivación suficiente. Los motivos crean esa diferencia que impacta el desenvolvimiento de su vida. Si es muy capaz, inteligente y todavía no ha llegado donde quiere llegar, posiblemente carezca de esos buenos motivos.

¿Qué nos motiva a hacer bien las cosas?

1. **MOTIVO PERSONAL.** A todos nos gusta triunfar. Algunos disfrutamos ganándonos el respeto y reconocimiento de los demás. Otros, se deleitan con la sensación intensa de orgullo y satisfacción personal
 2. **MOTIVO FAMILIAR.** Algunas personas disfrutan mucho ayudando a su familia, por ejemplo, enviando a sus hijos a las mejores escuelas o ayudando económicamente a su cónyuge, si este decide dejar su trabajo para explorar su talento artístico. Otras personas disfrutan ayudando a sus padres con cualquier necesidad “adicional”, en agradecimiento por su constante apoyo a través de los años
 3. **MOTIVO CARITATIVO.** Algunas personas disfrutan compartiendo. Tal vez usted prefiere ocupar un puesto que le permite dedicar más tiempo a los proyectos comunitarios. A muchas personas les gusta donar parte de sus ingresos a obras de beneficencia, programas de investigación médica, centros de estudios superiores, iglesias, etc
 4. **MOTIVO ECONOMICO.** Un estilo de vida atractivo o una perentoria necesidad económica, llevan a muchas personas a nuevas alturas. En general, las personas suben de acuerdo con la intensidad de sus necesidades
- Nuestra lista de motivos es interminable, pero los suyos son más importantes. A medida que mejore su lista, mejorarán sus posibilidades de triunfar

EJERCICIO

- Elabore una lista de motivos tan poderosos que nunca más le falte inspiración. No lo olvide....tal vez usted no tenga todas las respuestas ahora mismo, pero puede obtener las respuestas si tiene motivación

MOTIVOS PERSONALES PARA HACER BIEN LAS COSAS

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

Examine cuidadosamente la cantidad y calidad de los motivos que anotó en sus listas. Tal vez usted trabaja todos los días sólo para “ganar suficiente dinero para pagar esas asquerosas cuentas”. Sin embargo, ése no es un motivo muy estimulante. Es mejor tener un “buen motivo” que lo saque de la cama todas las mañanas y lo mantenga despierto hasta muy tarde, que una docena que sólo lo motivan a darse vuelta y rezar para que llegue el día viernes.

Revise su lista y verifique la calidad de sus motivaciones rápidamente!!

Constantemente revise y corrija su “lista de motivos”, así como el “Análisis de su Situación”. A medida que cambiamos y crecemos, también cambian y crecen nuestros motivos. A veces, lo que considerábamos indispensable el año pasado, ya no tiene importancia este año. Siempre tenemos que analizar esos cambios cuidadosamente. Tal vez nuestro entusiasmo disminuya porque cambiaron nuestros motivos. No podemos tratar de hacer algo si nuestra motivación no es buena, así como no podemos tratar de tener éxito si no tenemos motivación

Por ejemplo, tal vez a los 25 años, usted trabajaba horas extras para conseguir un ascenso o aumentar sus ingresos anuales y comprar esa casa maravillosa para su familia. Sin embargo, a los 45 años, los niños crecieron y se fueron a la universidad y la hipoteca de la casa está casi cancelada. Entonces pierde energía, se queda acostado más tiempo por la mañana y, en general, se siente insatisfecho, pero desconoce el motivo. Su problema es que ahora no tiene la misma motivación. ¡No tiene que recargar las baterías....lo que necesita es actualizar su lista de motivaciones!

O tal vez a los 20 años, quería triunfar y ganar dinero para recorrer el mundo. A los 25 años, la apatía y la falta de propósito substituyeron su ímpetu y ambición. Si analiza la situación cuidadosamente, tal vez se dará cuenta que la motivación que tenía hace cinco años, ya no tiene importancia. Inconscientemente, substituyó su deseo de aventura con su deseo de radicarse.

Nos sentimos frustrados cuando no reconocemos un cambio en nuestra forma de pensar. Imagine la futilidad de sus esfuerzos si recorre un camino que ya no le interesa. En vista que la motivación enciende la chispa que inicia el proceso del éxito, tenemos que darle un seguimiento constante. Si se apaga la llama, tenemos que encender otra de inmediato.

LAS EMOCIONES PUEDEN CAMBIAR SU VIDA

La “inspiración” o “desesperación”, nos motiva a actuar. En esta primera sección, enumeramos las emociones que nos motivan a actuar (amor, benevolencia, satisfacción, alegría, placer, etc). Los sentimientos positivos y negativos nos motivan a actuar. El miedo nos hace correr lo más rápidamente posible y la desesperación nos hace escalar los muros más altos. A medida que nuestras actividades intensifiquen, nuestras emociones intensificarán en cualquier lado del espectro.

Los seres humanos, somos criaturas emotivas y las emociones son poderosas. Sin embargo, las emociones pueden ser constructivas o destructivas, según se manejen. Las emociones que manejamos, bien pueden convertirse en progreso y ganancias. La

frustración puede causar úlceras o motivarnos a actuar. La desesperación puede producir una indiferencia resignada o una firme resolución. Su vida puede cambiar el día que diga, “¡Basta ya!”. El día que usted diga, “¡Ya no voy a vivir así, nunca más!”, empezarán a cambiar las cosas.

Hemos visto las cosas que nos motivan (nuestra familia, nuestros sueños, nuestras emociones positivas). Ahora veamos lo que nos desanima. Si lo desanima ese cacharro viejo que conduce, deshágase de él ahora mismo. Si está cansado de decirle a sus acreedores, “ya envié el cheque por correo”; si le avergüenza su ropa o su falta de éxito profesional; si está harto de nadar en transporte público y de que siempre le falte dinero....., ENÓJESE. Planifique un ataque en gran escala contra todas las cosas que lo desaniman. Puede cambiar su vida si aprende a convertir las batallas defensivas de la vida en guerras ofensivas.

Además de las cosas y las circunstancias, las personas y las actitudes, también nos pueden desanimar. Frank Sinatra resumió este problema muy bien cuando dijo “ La mejor venganza es el triunfo monumental”. Algunas personas se sienten muy motivadas cuando un amigo negativo o un familiar incrédulo les dice: “nunca lo lograrás”. ¡ Es difícil resistir la tentación de demostrarles que estaban equivocados!. Analicemos el ejemplo del hombre que dejó su trabajo de maestro, que le auguraba seguridad, para trabajar en ventas. Al enterarse de su decisión, su hermano se burló de él y le dijo que estaba loco. “¡Estaba tan enojado”, dijo el ex maestro, “que decidí hacerme rico”. Y lo logró....generó millones.

Todos hemos tenido experiencias similares; por ejemplo, cuando alguien nos dijo que nunca lo lograríamos o que estábamos locos por intentarlo. Podemos convertir esas respuestas negativas en estímulos positivos. Un motivo poderoso es demostrarle algo a alguien o a nosotros mismos.

EJERCICIO

¿Quién y qué lo desanima a usted? Anótelo brevemente en el siguiente cuadro.

HARE CAMBIOS PORQUE ESTOY HARTO DE.....

METAS

COMO CONVERTIR LAS REACCIONES EMOCIONALES EN RESULTADOS
Fácilmente dejamos que nuestra vida se deteriore al extremo de sólo ganarnos la vida en lugar de diseñarla, es decir, establecer metas y cumplirlas.

Fácilmente quedamos atrapados por razones económicas, **CONFORMÁNDONOS** con existir en lugar de disfrutar la vida plenamente. Debemos planificar y fijar **METAS** para salir de esa trampa.

Aunque los motivos nos dan las razones básicas para actuar, las **METAS** nos indican específicamente “lo que tenemos que hacer” día a día, semana tras semana y año tras año.

Las **METAS**, pueden revolucionar los aspectos económicos, sociales, personales y profesionales de nuestro futuro. Las **METAS** son nuestros escalones hacia el éxito, el medio que utilizamos para trazar el camino y “evitar cualquier desvío”. Si no tenemos **METAS**, un plan escrito que nos dirija, es muy fácil que ocurran dos cosas: Nos damos por vencidos porque nos parece muy difícil, o podemos vagabundear sin rumbo durante años, buscando un destino final que tal vez nunca alcanzaremos por no tener un plan bien definido.

Para fines de ilustración, analicemos el ejemplo del alpinista nuevamente. El hombre se siente motivado a escalar la montaña **PORQUE QUIERE SER RICO**. Empieza a subir, pero al poco tiempo, su resistencia física empieza a flaquear. Mira sus manos heridas. Le aterra caerse. La cima es muy difícil de alcanzar; está muy lejos. De pronto, se suelta y empieza a caer. Se da por vencido.

O tal vez no le falte motivación. Sin embargo, a mitad de camino, se desorienta. Pronto, sin percatarse, comienza a subir en círculos. Podría seguir haciendo así por años, con la mejor intención y firmemente resuelto, pero nunca llegará a la cima.

Lo que tenemos que hacer para que no nos ocurra eso, es planificar ese ascenso, cuidadosamente. Si establecemos **METAS INDIVIDUALES**, no sólo evitamos desviar nuestro curso, sino que también podemos celebrar y felicitarnos a lo largo del camino, cosa que reviste gran importancia. Cada vez que logramos una meta pequeña, nos llenamos de motivación y energía, y se renueva nuestro deseo de seguir adelante. Por consiguiente, dividimos las metas en dos categorías:

1. **METAS A CORTO PLAZO:** Son las metas para mañana, la próxima semana, el mes entrante, es decir, el futuro inmediato. También se llaman “constructoras de confianza”, porque nos recuerdan el rumbo y nos muestran nuestros progresos
2. **METAS A LARGO PLAZO:** Son los objetivos que establecemos, pensando en años, en lugar de meses. ¿Dónde queremos estar dentro de diez años?, ¿qué queremos ser?, ¿qué queremos tener?, ¿cuánto dinero queremos tener en el banco dentro de diez y veinte años?, ¿en que queremos trabajar?, ¿qué

queremos lograr?, y así sucesivamente. Podemos convertir y convertiremos esos sueños en realidad con una práctica planificación

A continuación, podemos ver los motivos y las metas, sencillamente:

MOTIVO:

META A LARGO PLAZO:

METAS A CORTO PLAZO:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Consciente o inconscientemente, la mayoría de las cosas que hemos logrado hasta hora, se deben a nuestros motivos y metas. Un joven de 16 años que decide buscar una cura para la enfermedad que le quitó la vida a su hermano (motivo), decide estudiar medicina (meta a largo plazo) y buscar trabajo de medio tiempo durante el verano, para financiar sus estudios (meta a corto plazo).

EJERCICIO

Describa un éxito reciente o pasado. A continuación,, anote la motivación que tuvo para lograr esa meta. Después anote los pasos, (metas a corto plazo) que tomó para lograr esa meta, consciente o inconscientemente

LOGRO:

MOTIVO:

META A LARGO PLAZO:

META(s) A CORTO PLAZO:

PENSEMOS SERIAMENTE EN EL FUTURO

Si tuvimos logros en el pasado con solo una planificación mínima, ¡imagínese los logros increíbles que podríamos anticipar en el futuro si planificásemos seriamente!

Nuestra lista de “motivos” está lista. Sabemos porqué estamos listos para escalar la montaña. Ahora tenemos que establecer específicamente lo que esperamos encontrar. En otras palabras, adónde vamos y cuáles son nuestras metas a largo plazo

Este tipo de planificación es esencial en muchas áreas de nuestra vida. A fin de simplificar el proceso, usaremos los mismos encabezamientos que usamos en el Análisis de Situación: Económica, Profesional, Familiar/Social, Personal y Estilo de Vida

Es cierto, esas categorías son muy amplias, pero siempre es mejor ver el panorama completo antes de concentrarse en los detalles individuales.

¡SUEÑE SIN TEMOR!

Para los fines de este ejercicio, ubíquese 10 años en el futuro. ¿Dónde le gustaría vivir?, ¿qué le gustaría hacer?, ¿en que quisiera convertirse?, ¿con quién le gustaría compartir su vida y sus éxitos?, ¿cuánto dinero quisiera tener y cuanto ganar?, ¿qué le gustaría conocer?, ¿a quien le gustaría conocer en lo personal, profesional, etc?

No se sorprenda si no puede contestar estas preguntas. Tal vez dirá, ¿cómo puedo saber de aquí a diez años si a duras penas sé lo que va a ocurrir la próxima semana? Como adultos lógicos, prácticos y racionales, nos enseñaron que en la vida real, no hay cabida para los sueños. ¿Cuántas veces escuchamos las siguientes expresiones antes de cumplir la mayoría de edad? “Espera que salgas a la vida real...que tengas que pagar cuentas...alimentar niños.....aguantar un jefe. Entonces te darás cuenta que no hay cabida para los sueños”. Pero queremos compartir un descubrimiento único...no sólo podemos soñar como adultos, sino que “no podemos crecer sin sueños! ¿para qué seguir viviendo sin ningún anhelo, esperanza o sueño de ser, hacer, tener, ver o sentir algo? Si su único motivo para levantarse de la cama todas las mañanas es poder pagar su cuenta de electricidad al final de cada mes, qué increíblemente fútil sería su vida

Piense en su niñez un momento. Cuando le preguntaron, ¿qué quieres hacer cuando seas grande?, seguro que usted no contestó, “No me importa. Solo quiero pagar mi cuenta de electricidad todos los meses”. Todos fuimos bendecidos con la capacidad para soñar. Desafortunadamente, con el tiempo, reemplazamos nuestro entusiasmo y visión juvenil con los pagos de la hipoteca, el precio de la leche y ese interminable día de 8 a.m a 6 p.m. Ahora olvídense de la realidad.

Olvide los obstáculos que vislumbra entre usted y un futuro mejor. Olvide la frase No puedo y reemplácela por Si puedo. Crea que todo es posible. Otras personas se volvieron millonarias y alcanzaron su libertad financiera, ¿porqué usted no? Otras personas cambiaron exitosamente de profesión ya tarde en su vida, ¿porqué usted no? Otras personas encontraron su pareja ideal, viajaron en yate por las islas griegas, aprendieron un nuevo idioma, manejaron un carro lujoso, compraron la casa de sus sueños, pintaron un glorioso paisaje al óleo frente a un atril,..... ¿Porqué usted nooooo?

Antes de hacer el siguiente ejercicio, descanse, cierre los ojos, apague esas voces negativas y sueñe. Busque un lugar tranquilo para soñar, sonde nada ni nadie lo moleste. (¡La biblioteca pública, es un lugar excelente para soñar!)

Es difícil fijar metas, por eso muchas personas no lo hacen nunca. Las personas trabajan mucho en su trabajo, pero muy poco en sí mismos y en su futuro. PLANIFICAR es la palabra clave. Como alguien dijo, “Las personas que no planifican, planifican el fracaso”. El éxito está en hacer aquello que los fracasados no logran hacer.

Anote sus metas a largo plazo en las siguientes páginas. No lo haga mentalmente, anótelas, no sólo para demostrar sus serias intenciones, sino también para iniciar el proceso del éxito, ya que algo mágico ocurre cuando plasmamos nuestros sueños en papel...

Por último...si no sabe lo que quiere, a veces es útil considerar lo que no quiere...

METAS ECONOMICAS A LARGO PLAZO

Todos anhelamos ser económicamente independientes, pero ¿Qué significa para usted?, ¿Cuánto dinero quiere tener en el Banco?, ¿Tiene o desea tener inversiones a largo plazo en bienes raíces, negocios o activos en papel?, ¿Qué ingresos necesita para vivir como realmente quiere vivir? Dígase...

DENTRO DE DIEZ AÑOS, MI SITUACIÓN ECONOMICA SERA LA SIGUIENTE:


A large empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write their long-term economic goals and situation in ten years.

Recuerde: Es mejor tratar de alcanzar las estrellas y llegar a la luna, que soñar con la luna y nunca alzar vuelo

METAS PROFESIONALES A LARGO PLAZO

¿Quiere cambiar de carrera?, ¿Prefiere ser empleado o ser un dueño de empresas?, ¿Le gustaría ocupar y/o tener un cargo diferente en su trabajo?

DENTRO DE DIEZ AÑOS, MI SITUACIÓN PROFESIONAL SERA:

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write their professional goals for the next ten years.

Imagine que hace lo que realmente quiere hacer: Le sorprenderá ver los buenos sentimientos que tiene de sí mismo y del mundo que lo rodea cuando usted está en el cuadro apropiado

METAS FAMILIARES / SOCIALES A LARGO PLAZO

¿Quiere cristalizar algunos deseos para sus familiares o amigos especiales? ¿Quiere hacer algún cambio en su situación familiar o social? ¿Quiere pertenecer a un círculo de influencia en particular?

DENTRO DE DIEZ AÑOS ESTARAN ESTABLECIDAS LAS SIGUIENTES RELACIONES Y TENDRÉ ACCESO A ESTAS ESFERAS DE INFLUENCIA

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write their long-term family and social goals.

Usted no puede cambiar a las personas, pero si puede cambiar su actitud hacia ellas

METAS PERSONALES A LARGO PLAZO

¿Qué tipo de persona quiere ser usted? ¿Quiere desarrollar o superar algunos hábitos?
¿Qué habilidades les gustaría adquirir? ¿Siente admiración por alguna persona especial y quisiera parecerse a ella? ¿Dentro de diez años será más confiado, decidido, independiente, físicamente capaz?

DENTRO DE DIEZ AÑOS SERE....

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write their personal goals for the next ten years.

Es temerario querer una posición mejor, con mejores ingresos, sin convertirse primero en una mejor persona

METAS DE ESTILO DE VIDA A LARGO PLAZO

Como dijo Shakespeare, “el mundo es un escenario, y los hombres y mujeres, simples actores”. Su estilo de vida, incluyendo la ropa que viste, los lugares que visita y el lugar donde vive, es el escenario donde usted “actúa” su vida. ¿En que tipo de casa suela vivir?, ¿En que ciudad?, ¿Qué modelo de auto quiere conducir?, ¿Quiere tener libertad para irse a intervalos frecuentes durante el año?

Tal vez, usted siempre anheló una bella vagoneta 4*4 para salir de paseo, un cuarto oscuro para su pasatiempo favorito, mucho tiempo para leer, dormir, navegar por Internet, desayunar en la cama o levantarse al amanecer para empezar a trabajar en un proyecto fascinante

LAS COSAS QUE VERE, HARE, TENDRE, DISFRUTARE Y VIVIRE EN LOS PRÓXIMOS DIEZ AÑOS SERAN.....

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write their long-term life style goals.

Si no puede ver claramente un futuro mejor, lo más seguro es que no lo tendrá

Lo felicito sinceramente. Tal vez el ejercicio más difícil de este manual sea fijar las metas porque no solo tiene que poder soñar, sino que también deberá creer que dichos sueños pueden hacerse realidad.

Ahora, revise su lista. Tal vez omitió alguna meta, porque pensó que no podría lograrla. No se subestime. Otras personas convirtieron sus sueños en realidad, ¿por qué no usted?. Revise el tamaño y la calidad de sus metas, ya que impactarán su vida, desde su actitud y personalidad, hasta su forma de vestir, caminar y hablar. Hay una gran diferencia entre la persona que quiere tener una casa de un millón de dólares y aquella que simplemente quiere trasladarse de un apartamento de una pieza a otro de dos.

Por supuesto, usted se preguntará, “Ahora que sé lo que quiero, ¿CÓMO PUEDO LOGRARLO?”

1. DESARROLLO PERSONAL

Comience su Desarrollo Personal a fin de mejorar su vida. Una de las grandes promesas de la vida es que siempre puede tener más, debido a que siempre puede ser más. Puede desarrollar su capacidad aún más, aprender nuevas destrezas y eliminar las tendencias negativas. También somos capaces de cambiar el rumbo de nuestras vidas. Sin embargo, esa promesa siempre va acompañada del siguiente reto: **SIEMPRE TENDREMOS LO QUE TENEMOS, A NO SER QUE HAGAMOS UN ESFUERZO DISCIPLINADO Y FIRME PARA CAMBIAR LO QUE SOMOS.**

Tenemos que cambiar nosotros, para que cambie nuestra vida. Tenemos que mejorar nosotros, para que mejore nuestra vida

2. RESPONSABILÍCESE DE SU FUTURO

Usted es la clave de su futuro. A primera vista, tal vez creará que ésta frase es demasiado sencilla para tratar de cerrar la brecha entre su situación y lo que quiere ser, pero las soluciones que mejoran nuestra vida, invariablemente son verdades básicas y sencillas. En realidad, no será difícil lograr esa buena vida....una vez que acepte esas cosas “básicas”.

Nos complicamos la vida cuando hacemos caso omiso de esas cosas básicas. Si tomamos un atajo porque creemos que es más fácil o menos enredado, tardaremos más tiempo en llegar a nuestro destino o, peor aún, ¡corremos el riesgo de no llegar nunca!

Usted es la clave de su futuro mejor. A medida que se responsabilice más rápidamente por mejorar su propio futuro, su futuro mejorará con la misma rapidez. Puede tratar de cambiar a su jefe, cónyuge, amigos, políticas de trabajo o hasta la propia economía, pero mejor es que aproveche su tiempo y energía en algo que sí puede cambiar....**USTED.**

3. LA LEY DE LA ATRACCIÓN

Cuántas veces hemos oído decir, “Juan nació bajo la estrella de la buena suerte, siempre le ocurren cosas buenas”. No es cuestión del destino, que las mismas cosas siempre le ocurran a las mismas personas. No nacemos para ser afortunados, ni tampoco nacemos para ser perdedores. Los seres humanos, somos como imanes; atraemos ciertos acontecimientos y personas a nuestras vidas, así como el imán atrae ciertos metales.

La expresión, “personalidad magnética”, se refiere a la persona que irradia ciertas cualidades que nos atraen. Esto también es cierto en otras áreas de nuestra vida. Podemos ser atractivos de muchas maneras (física, social, económicamente, etc). Por ejemplo, es más factible que un banquero preste dinero a una persona que tiene antecedentes financieros “atractivos”, v.gr, sin deudas morosas. A medida que seamos más atractivos en todos los aspectos de nuestra vida, atraeremos más y mejores circunstancias.

Una vez que entienda la Ley de Atracción, la clave para cambiar su situación será obvia y los resultados muy predecibles y controlables. Si aceptamos que “lo que tenemos es consecuencia de lo que somos”, podemos alterar lo que tendremos algún día significativamente, alterando lo que somos. Si finalmente comprendemos que podemos cambiar nuestro rumbo si cambiamos nosotros mismos, nuestro futuro será una proposición realmente emocionante. A medida que seamos “más atractivos”, atraeremos aquellas circunstancias que forman parte de nuestros planes a largo plazo, en virtud de lo que hemos llegado a ser.

EJERCICIO

Revise su lista de metas a largo plazo nuevamente. ¿Qué tipo de persona debería ser para atraer las circunstancias y cosas que desea, a su vida?, ¿cuáles son las cualidades y características de las personas que tienen esas cosas y circunstancias? (* Coloque un asterisco al lado de las cualidades que considera que necesita mejorar)

SUS INGRESOS DEPENDEN DE SU DESARROLLO PERSONAL

Primero, consideremos brevemente sus metas financieras. A veces, los ingresos tienen un golpe de buena suerte, pero luego vuelven a su mismo nivel, a no ser que usted suba con ellos. Si le dan un millón de dólares, inmediatamente tiene que ser millonario para poder retenerlos. Para tener, tiene que ser.

Una de las experiencias más difíciles de la vida es buscar un trabajo mejor, con mejores ingresos, sin antes convertirnos en personas mejores. Creemos que trabajamos mucho, pero ¿cuántos podemos decir que le dedicamos ese mismo esfuerzo a nuestro propio desarrollo?

¿Cómo puede generar mejores ingresos? Con una mejor sonrisa, un mejor apretón de manos, más entusiasmo, más interés por los demás, más ahínco por ganar....No olvide que usted tiene que cambiar para que las cosas cambien.

LAS COSAS MEJORARAN, SOLO SI USTED MEJORA

EJERCICIO

Analice a las personas que ejercen su misma profesión, o una carrera que le gustaría desarrollar con éxito. El objetivo de este ejercicio es estudiar los “éxitos” y los “fracasos”. Todas las personas de altos ingresos tienen algunas características en común. Asimismo, aquellas personas que nunca progresan comparten algunas cualidades negativas. En la columna a la izquierda, anote los atributos positivos de aquellas personas que ganan un sueldo que usted considera atractivo. En la columna de la derecha, enumere las cualidades negativas que supuestamente impiden que las personas de bajos ingresos aumenten sus ingresos.

ATRIBUTOS POSITIVOS	CARACTERÍSTICAS NEGATIVAS

Revise su lista de actividades. Al lado de cada una, circule las horas que dedica a su desarrollo personal, súmelas y anote el total

TOTAL DE HORAS QUE DEDICO A MI DESARROLLO PERSONAL
_____HORAS

Calcule el número de horas por semana que no dedica a su desarrollo personal. (Reste el número de horas que anotó arriba del “total de horas” en el cuadro superior). Estas son las horas no productivas

TOTAL DE HORAS NO PRODUCTIVAS
_____HORAS

No sugerimos que dedique todo el tiempo libre a su desarrollo personal. Todos necesitamos tiempo libre para descansar y gozar. Sin embargo, los seres humanos generalmente somos muy autocomplacientes. Esa es la tendencia que queremos atacar. Si usted solo dedica 2 horas semanales a su desarrollo personal, imagínese la diferencia, si aumentase esas horas a 4, 6, 8...El impacto en su personalidad, confianza en sí mismo y talento comerciable repercutiría en su carrera, cuenta bancaria y estilo de vida.

Además, no tiene que hacer un cambio brusco. Si lee treinta minutos todos los días, puede agregar tres horas y media al total de horas semanales. Si asiste a ese curso de eficacia en las comunicaciones que le interesa, o se asocia al club de ejercicios, puede agregar otras 5 o 6 horas, aumentando así sus horas significativamente.

Sin embargo, tiene que sacrificar algo (ese es el eterno precio del progreso), pero ¿qué?, ¿Qué puede sacrificar usted con el fin de tener más tiempo para su desarrollo personal y como puede aprovecharlo?

LO QUE PUEDO SACRIFICAR	HRS DISPONIBLES	COMO PUEDO APROVECHAR ESE TIEMPO
TOTAL DE HORAS		

¿Cuántas horas a la semana dedicaría ahora a su desarrollo personal? _____ horas

NOS DIFERENCIAMOS DE LOS DEMAS POR NUESTRO VALOR

Las personas generalmente trabajan el mismo número de horas a la semana. Sin embargo, su sueldo semanal varía dramáticamente. ¿Porqué gana una persona dos mil dólares por cuarenta horas de trabajo a la semana mientras que otra sólo gana doscientos?. Si ambas personas trabajan el mismo número de horas, ¿porqué devengan diferentes sueldos?. La respuesta se encuentra en la palabra VALOR. Nuestro VALOR nos diferencia de los demás. No nos pagan por las horas que trabajamos a la semana, sino por el VALOR de nuestro trabajo.

Pensamos que podemos mejorar si nos esforzamos más o pasamos más horas en el trabajo, sin embargo, aunque una secretaria escriba muchas cartas a la semana o un despachador envíe muchas cajas semanalmente, sus sueldos no mejorarán sustancialmente. Sin embargo, supongamos que esa secretaria practica taquigrafía durante su hora de almuerzo, o el despachador investiga un nuevo sistema de embarque para reducir los costos departamentales el próximo año, entonces probablemente avanzarían más rápidamente y ganarían mejores sueldos porque tienen un VALOR AGREGADO para la compañía en la cuál trabajan.

EJERCICIO

Tal vez estos ejemplos no tengan relación directa, pero demuestran un punto importante que merece atención. Siempre podemos desarrollar alguna destreza nueva, aprender algún talento, tomar algún curso o leer algún libro que puede hacer la diferencia, no obstante la profesión que ejerzamos, el empleo que tengamos o el giro de nuestra gestión independiente.

¿Qué puede hacer para aumentar su valor en el mundo de los negocios?

RECUERDE ESTE PENSAMIENTO

Para tener más VALOR, tiene que estar dispuesto a pagar el precio. Tiene que estar dispuesto a sacrificar algo para ganar algo. Para lograr su LIBERTAD FINANCIERA, tiene que estudiar ese tema durante una hora al día como mínimo. Y apenas comenzamos. ¡Tal vez necesite cien horas de estudio, o quinientas....o miles! Tal vez, necesitará un año....o cinco....o toda la vida que le queda. Pero después, ese tiempo no tendrá importancia; los años pasarán, estudie o no. La decisión es suya.

No espere que alguien le exija más de lo que se exige a sí mismo. Todos tenemos retos propios que enfrentar, nuestras propias guerras que librar. Otros, sencillamente están demasiado ocupados para hacer el trabajo suyo. Por último, no espere que alguien lo lleve a hacer lo que debe hacer por sí mismo.

LO QUE USTED SERÁ ES MAS IMPORTANTE QUE LO QUE ESTA RECIBIENDO

Podemos analizar nuestro VALOR en el mundo de los negocios de otra manera. No sólo debemos considerar el VALOR que podemos dar a una compañía específica, sino también el VALOR que dicha compañía tiene para nosotros. En otras palabras, como consecuencia de su trabajo o carrera, ¿qué será usted?

Frecuentemente cometemos el error de aquilatar nuestro VALOR según nuestro salario. Si el salario aumenta, creemos (erróneamente) que VALEMOS más. Sin embargo, muchas compañías dan aumentos de salario a sus empleados anualmente, CON O SIN MERITO, simplemente por política empresarial. (Tal vez no sea justo, pero así es el sistema)

Asimismo, tampoco debemos renunciar para trabajar en otro lugar, porque no nos pagan lo que creemos que valemos. No debemos pensar erróneamente que nuestros años de experiencia, aumentan nuestro VALOR. Generalmente, una persona que tiene diez años de experiencia, sólo tiene un año de experiencia multiplicado por diez

Su DESARROLLO PERSONAL, es más importante que su salario o antigüedad. ¿Está aprendiendo nuevas destrezas?, ¿se estimula a explorar nuevos talentos?, ¿puede seguir creciendo y desarrollándose, o está limitado?, ¿trabaja con o para personas que arrojan beneficios porque tiene oportunidad de observarlos y trabajar a su lado?

Analicemos los siguientes ejemplos:

JUAN – COMPAÑÍA A

Juan trabaja en la compañía A hace tres años y devenga un salario anual promedio de 25.000 dólares. Durante el primer año, Juan aprendió las técnicas básicas de ventas y trabaja bien desde entonces. Como Juan gana un salario fijo sin comisiones, su salario aumentará a una tasa anual del 10% (2500 dólares) hasta llegar a los 35.000 dólares. Treinta vendedores trabajan en la compañía y tal vez uno será nombrado gerente de ventas dentro de cinco años. Sin embargo, los últimos dos gerentes vinieron de otras compañías.

ROBERTO – COMPAÑÍA B

Roberto también trabaja como vendedor desde hace tres años. Su salario anual asciende a 18.000 dólares y recibe un aumento fijo anual del 10% (1800 dólares). Sin embargo, Roberto ha trabajado directamente con el gerente de ventas durante esos tres años, desarrollando técnicas de comercialización, diseñando programas, planificando conferencias y capacitando a los nuevos vendedores, quienes ahora son sus subordinados.

Juan gana más que Roberto, pero Roberto compensa esa diferencia con la valiosa experiencia y capacitación que está adquiriendo. Dentro de unos años, Juan probablemente seguirá trabajando como vendedor en la misma compañía o en una compañía similar. Por otro lado, Roberto probablemente será Gerente de Ventas, con un sueldo inicial de 40.000 dólares al año.

EJERCICIO

La planificación de una carrera, si está apenas comenzando o lleva años ejerciendo una profesión, es como sembrar un jardín, es decir, que mientras más semillas siembre hoy, mayor será su cosecha.

Considere las siguientes preguntas interesantes...

¿Qué destreza o conocimiento ha adquirido últimamente en su trabajo?

¿Qué destreza o conocimiento podría adquirir si continúa en su trabajo?

¿Utiliza toda su capacidad y talento en su trabajo?

¿Qué cambios podría hacer en su trabajo para “cosechar más” de aquí a diez años?

¿Se beneficia positivamente mediante el contacto con sus compañeros de trabajo?

¿Le pagan lo que realmente vale? (Lo que usted vale realmente.....no lo que erróneamente cree que vale)

EL PROGRESO HUMANO COMIENZA CON LA DISCIPLINA

Su capacidad de hacer todo lo que sea necesario para lograr los resultados que quiere es realmente admirable. Usted puede cambiar hábitos viejos o desarrollar nuevos patrones porque es capaz de desarrollar la disciplina necesaria para cambiar su vida

El progreso humano comienza con la disciplina. Se requiere disciplina para leer 90 minutos diarios. Se requiere disciplina para controlar las emociones negativas, los temores, las dudas, etc

Se requiere disciplina para escuchar las cintas y/o cds de audio o hacer los ejercicios de este manual. No es fácil desarrollar o mantener la disciplina; sin embargo, puede estar seguro que sus esfuerzos disciplinarios le darán una cosecha abundante

La clave de la disciplina es comenzar con logros pequeños y seguir trabajando hasta lograr las metas grandes. Usted podrá enfrentar cualquier reto grande si primero aprender a resolver los pequeños

EJERCICIO

Escoja cinco cosas pequeñas o grandes que puede hacer de inmediato para desarrollar disciplina, por ejemplo, tomar ese curso que viene postergando desde hace tiempo. No olvide, **USTED PUEDE DECIDIR HACER CUALQUIER COSA**. La disciplina que necesita para recoger tender su cama en la mañana es la misma disciplina que se requiere para terminar un proyecto grande, ahorrar dinero, desarrollar un mejor habito de pensar, y así sucesivamente. Es importante que desarrolle el hábito de la disciplina en todos los aspectos de su vida. No sólo debemos obtener resultados, sino también practicar.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

“ALGÚN DIA CARIÑO...”

Perjudicamos mucho nuestras relaciones cuando prometemos algo y no cumplimos. Si no cumplimos nuestras promesas, tarde o temprano perdemos el respeto de nuestros amigos y seres queridos, nuestra credibilidad en el mundo de los negocios y, por último, nuestro propio respeto.

Esta pérdida de respeto, menoscaba nuestra confianza que, a su vez, inicia el espiral descendente que nos lleva a un fracaso seguro. Tenemos que estar conscientes de las promesas que hacemos y debemos cumplirlas fielmente.

EJERCICIO

¿Escribió la carta que prometió enviar?, ¿Terminó ese informe pendiente?, ¿Reparó la tostadora?, ¿Se inscribió a ese programa de ejercicios?, ¿Visitó al dentista?, ¿Visitó la peluquería?, ¿Escribió ese e-mail?, ¿Pagó esa deuda pendiente?, ¿Canceló el curso que desea llevar a cabo?, ¿Leyó más?, ¿Estudió mas?, ¿Escribió sus objetivos en papel?, ¿Está tomando acción en la consecución de sus objetivos?, ¿Se disculpó con esa persona?, ¿Redactó su currículum?, ¿Se preparó para esa entrevista laboral?, ¿Consiguió ese trabajo?, ¿Habló con esa persona que le interesa?, ¿Se esfuerza por pensar positivamente?, ¿Demuestra cariño por sus seres queridos?, ¿Evita juzgar a las personas?, ¿Se quiere a usted mismo?, ¿Se acepta y se aprueba tal como es?, ¿Compró esas cintas de motivación que tanto desea?, ¿Compró ese libro que le hace falta?, ¿Tiene mejor relación con Dios?

Haga una lista de las promesas que hizo recientemente a otros y/o a usted mismo.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.

Generalmente, hacemos promesas por dos motivos:

1. Porque tenemos la intención de cumplirlas, o
2. Porque temporalmente no tenemos que reaccionar ante una situación negativa

A veces hacemos promesas a nuestros familiares para restaurar la armonía. A veces hacemos promesas a nuestros clientes para lucir mejor. A veces nos hacemos promesas a nosotros mismos para descargar sentimientos de culpabilidad.

Revise su lista y considere lo siguiente:

1. El verdadero motivo de su promesa
2. La diferencia entre su intención o motivo y su capacidad de cumplir

Ahora considere lo siguiente:

1. Si puede cumplir, ¿cómo y cuando piensa hacerlo?
2. Si no puede cumplir, ¿tiene el valor de decírselo a la persona involucrada?

¿Aprendió algo respecto de sí mismo y de sus tendencias después de contestar estas preguntas? En caso afirmativo, anótelos en el espacio inferior.

LA LEY DE LA SIEMBRA Y LA COSECHA “COSECHARÁS LO QUE SIEMBRAS”

Tarde o temprano, nuestras acciones producen resultados, así como las semillas germinan después de sembradas. Si usted siembra bien, probablemente tendrá una cosecha buena. Si usted siembra mal, probablemente tendrá una cosecha mala.

En vista que los resultados que logramos generalmente dependen de la cantidad y calidad de nuestras acciones, sólo puede culpar a una persona de su “cosecha mala”....a usted mismo.

Cada vez que hablamos de la Ley de la Siembra y la Cosecha, tenemos que advertirle que podría perder. La siembra es un asunto arriesgado. Si invierte en la bolsa de valores, puede perder su dinero. Si invita a alguien a cenar, pueden rechazarlo. Sin embargo, no olvide que si no siembra, ¡no tendrá ninguna posibilidad!

Además, la ley establece que no sólo cosechará lo que siembre, sino que siempre cosechará más de lo que sembró. En otras palabras, podría perder o ganar en abundancia. Como siempre, la decisión es suya. Podemos sembrar y cosechar de muchas maneras, así como también podemos cambiar nuestra vida, recibir un ascenso, lograr nuestra libertad financiera o desarrollar amistades provechosas de muchas maneras.

Si no le gusta su “cosecha” en cualquier área de su vida, tal vez le convendría examinar más cuidadosamente lo que siembra y cómo lo siembra. Si no es buena ahora, probablemente no será buena la próxima semana, el próximo mes ni el próximo año. Pruebe un método nuevo, un enfoque nuevo, un camino nuevo.

A medida que perfeccione la técnica de la siembra, sus cosechas serán más abundantes y emocionantes.

EJERCICIO

Describa su forma de sembrar (positiva o negativa) y lo que espera cosechar tarde o temprano. (No incluya todo lo que está ocurriendo; más bien concéntrese en un aspecto o acontecimiento específico).

1. ECONOMICA

Siembra: _____

Cosecha: _____

2. PROFESIONAL

Siembra: _____

Cosecha: _____

3. FAMILIAR/SOCIAL

Siembra: _____

Cosecha: _____

4. PERSONAL

Siembra: _____

Cosecha: _____

5. ESTILO DE VIDA

Siembra: _____

Cosecha: _____

LA LEY DEL USO

La ley del Uso, establece que **LO QUE NO SE USA SE PIERDE**. El talento y la capacidad son como los músculos – tenemos que usarlos continuamente, o se atrofian tanto que tenemos que aprender a usarlos de nuevo. Por ejemplo, si no juega tenis cinco años, probablemente tendrá que esforzarse mucho en la misma cancha que recorría fácilmente en aquel entonces.

La ley del Uso no sólo se refiere a nuestra capacidad física, sino también a las emociones y características personales. Si no toma ninguna decisión durante varios años, de repente no podrá escoger lo que quiere cenar. Si pierde el hábito de conocer a otras personas, pronto le será difícil hablar con la cajera del supermercado acerca del tiempo. Si no controla su genio en la oficina, pronto le será imposible tener paciencia con uno de sus familiares.

Si utiliza su capacidad, talento, emociones o características personales continuamente, no sólo evitará perderlas, sino que también las desarrollará más. La práctica no siempre nos hace perfectos, pero siempre nos mejora.

EJERCICIO

¿Es usted víctima o víctima potencial de la Ley del Uso? Indique tres capacidades que ha perdido o que esta a punto de perder. Al lado, indique lo que puede hacer para desarrollar esa capacidad

1. CAPACIDAD: _____ ACCION QUE PUEDO TOMAR _____

2. CAPACIDAD: _____ ACCION QUE PUEDO TOMAR _____

3. CAPACIDAD: _____ ACCION QUE PUEDO TOMAR _____

LA REPETICIÓN ES LA MADRE DE LAS HABILIDADES

Si los seres humanos pudiésemos recordar todo lo que leemos, escuchamos, vemos y descubrimos, los diarios no serían necesarios. Sin embargo, como no es así, es conveniente que usted anote sus observaciones en un diario. Si escucha una buena idea, anótela. Si ve algo que lo hace pensar o lo emociona, anótelo. Si lee un capítulo interesante en algún libro, cópielo en su diario. Si encuentra un artículo en Internet, imprímalo y páselo a su diario.

Pronto, este diario suyo, le permitirá repasar sus ideas una y otra vez. La repetición es la madre de las habilidades. Podemos dominar una idea nueva si la revisamos constantemente. Las ideas pueden echar raíz y crecer y luego reflejarse en su actitud, estilo de vida, personalidad, lenguaje e ingresos, si las revisa constantemente.

Si mantiene un diario, probablemente ya conozca sus infinitos usos y beneficios. De lo contrario, comprométase ahora mismo a comprar un diario, y, aún más importante, a desarrollar la disciplina de usarlo.

AVERIGUE COMO FUNCIONAN LAS COSAS

NUNCA SUBESTIME EL VALOR POTENCIAL DE LA INFORMACIÓN. Una buena idea, puede cambiar su vida dramáticamente. Sin embargo, usted tiene que vivir en busca de las buenas ideas; estas no surgen solas. **CONVIERTASE EN UN ESTUDIANTE DE LA VIDA.** Si quiere tener éxito, estudie el éxito. Si quiere ser rico y libre financieramente, estudie educación financiera. Si quiere tener relaciones exitosas, estudie las relaciones. Si quiere ser Vicepresidente, estudie a los Vicepresidentes. Tal vez no podrá hacerlo todo, pero tiene que estudiar todo lo que sí puede hacer. **QUE NUNCA DIGAN QUE USTED NO TUVO ÉXITO PORQUE NO TENIA INFORMACIÓN.**

Es fácil encontrar ideas que transformarán su vida de acuerdo con sus planes y metas. Generalmente sólo requiere que seamos un poco más curiosos. No acepte las cosas como son...explore, examine, reflexione, analice y estudie las cosas. Estudie su funcionamiento preciso. Tal vez a usted no le gusta un sistema, política o institución, pero puede aprovecharla si estudia su funcionamiento.

Usted puede averiguar las cosas de 3 maneras.....

1. Siendo un buen lector
2. Siendo un buen oyente
3. Siendo un buen observador

1. SEA UN BUEN LECTOR

Podemos aprender de nuestras propias experiencias o de las experiencias de los demás. En realidad, los libros son “investigaciones condensadas”. Algunos autores investigan un tema específico toda su vida. ¡Usted puede descubrir una vida de experiencias en unas semanas!. Un libro puede ahorrarle 10 años de esfuerzos inútiles.

Muchas personas exitosas se tomaron el tiempo para explicar con lujo de detalles, los métodos y planes que utilizaron para tener éxito. Desafortunadamente, muy pocas personas leen sus libros. En cambio, desperdician años valiosos, investigando las mismas cosas que estos libros les pueden enseñar en pocas horas.

SI UNA PERSONA HA ENCONTRADO LA MANERA DE GANAR UN MILLON DE DOLARES O LOGRAR LA INDEPENDENCIA FINANCIERA, ¿NO ES CIERTO QUE VALDRÍA LA PENA LEER Y AVERIGUAR COMO LO HIZO? QUIEN SABE...TAL VEZ SUS IDEAS LE SEAN UTILES

Se han escrito libros sobre todos los temas que uno pueda imaginar: comunicaciones, inversiones financieras, planificación personal, relaciones familiares, liderazgo, oratoria, idiomas, riqueza, éxito, buen vestir, estilo de vida, etc.....Los libros están ahí, esperando que los leamos, pero nunca aprovecharemos las ideas que ofrecen si no los leemos.

EJERCICIO

¿Quiere saber más de algún tema específico?, ¿Cuál?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Subraye el tema que quiere investigar inmediatamente. Ahora indique cuándo irá a la biblioteca, a la librería o Internet, para comenzar

A continuación, planifique por lo menos sesenta minutos diarios de lectura ininterrumpida. No olvide anotar cualquier idea buena o información valiosa en su diario a medida que lea. (¿Ya consiguió el diario? Si no lo ha hecho, tal vez le convenga analizar más cuidadosamente su tendencia de encontrar ideas buenas y no hacer nada al respecto....)

2. SEA UN BUEN OYENTE

No todas las personas saben escuchar porque es más fácil hablar que escuchar. No escuchamos lo que dicen los demás porque siempre queremos agregar otra idea a la conversación. Generalmente escuchamos a nuestro interlocutor sólo el tiempo necesario para saber más o menos lo que dice. Después dejamos de escuchar y pensamos sólo en nuestra respuesta. El peligro es obvio ya que basamos nuestra respuesta en lo que creemos que nuestro interlocutor quiso decir y no en lo que realmente dijo.

Todos podemos practicar el arte de ser buenos oyentes durante las dieciséis horas que permanecemos despiertos. ¡Y tenemos que practicar! No es fácil escuchar. Oír y escuchar son dos cosas totalmente distintas: Oír implica que los “sonidos” quedan grabados en nuestro cerebro. Escuchar implica que las “ideas” quedan grabadas en nuestra mente.

Escuchar bien, significa estar atento a nuevas ideas que pueden ser útiles en su vida cotidiana. No sólo tiene que escuchar qué dicen las personas, sino también cómo lo dicen, a fin de obtener información valiosa

EJERCICIO

Anote cualquier conversación que tenga o escuche en los próximos tres días. Le sorprenderá ver cuánto aprende. No olvide anotar sus descubrimientos y observaciones en su diario

3. SEA UN BUEN OBSERVADOR

Una fuente de información que frecuentemente pasamos por alto, son nuestras observaciones personales. Las ignoramos porque los seres humanos tenemos la tendencia de hacer las cosas automáticamente, en lugar de participar plenamente. ¡La preocupación es fatal para las personas que quieren tener éxito!

Con el propósito de verificar su capacidad de observación, conteste las siguientes preguntas:

1. ¿Recuerda lo que desayunó, almorzó y cenó ayer?
2. ¿Puede describir a todas las personas que conversaron con usted hace tres días?
3. ¿Cuál es el título de la última película que vio?
4. ¿Recuerda el nombre de los actores y actrices principales y los personajes que protagonizaron, o apenas recuerda la trama?
5. ¿Puede describir un cuarto de su casa, detalladamente?
6. ¿A quién considera un interlocutor eficaz?
7. Específicamente, ¿por qué considera que es tan eficaz?

Las personas que quieren mejorar su vida, tienen que desarrollar su capacidad de observación. A medida que usted refine este talento, estará más consciente de los pequeños detalles que hacen la gran diferencia. El éxito y el fracaso dejan pistas que nos llevan a la solución del problema. Es muy importante que busque esas pistas constantemente. Observe cuidadosamente las expresiones faciales y los gestos que utilizan las personas para llamar la atención. Observe, como enoja a las personas cuando interrumpe constantemente. Así como aprendemos mucho si analizamos la diferencia entre oír y escuchar, también podemos aprender mucho si transformamos nuestras observaciones en discernimientos.

Observe lo que ocurre a su alrededor, pero no olvide transformar sus observaciones en ideas provechosas. Si x persona utiliza una agenda y es una persona exitosa, tal vez le convenga investigar el valor potencial de esa herramienta para organizar su tiempo. Asimismo, si otra persona es muy popular, estúdiela detenidamente. Tal vez esa persona sea popular porque mira a las personas cuando les habla, en vez de conversar y trabajar al mismo tiempo.

Tenemos que estar más conscientes de los acontecimientos a medida que ocurren. Vale la pena reflexionar después de una conversación, pero es mejor estudiar y analizar los acontecimientos a medida que ocurren. Las reflexiones y reminiscencias nos dan el panorama general, pero los detalles más importantes se desvanecen poco después y, por lo tanto, pierden valor

EJERCICIO

Aproveche los próximos días para desarrollar su capacidad de observación. Primero, anote todo lo que observa en su diario y, segundo, transforme sus observaciones en ideas que puede aprovechar para mejorar su vida.

No se limite a las personas en su oficina o entorno familiar; observe a las personas en los supermercados, estaciones de gasolina o en cualquier lugar. Si está frente a un semáforo, aproveche el tiempo para estudiar a las personas en los carros a su alrededor. Si está viendo televisión, estudie los personajes y el efecto que surten entre sí.

La vida nos da muchas oportunidades para estudiar. Estudie los sistemas, así como a las personas, v.gr. ¿porqué es mas popular este centro comercial que el de la esquina? Tal vez nunca participe en la construcción o administración de un centro comercial, pero hay conceptos valiosos de los seres humanos (sus necesidades, gustos, aversiones) que puede utilizar en su vida cotidiana. No estudie solo aquellos elementos que le parezcan pertinentes. Estudie el cuadro general. Véalo todo. Analice todo. Algunos patrones empezarán a surgir a medida que amplíe su enfoque.

TRABAJE EN LAS IDEAS BUENAS

Es mas importante que comience a trabajar en lo que averiguó que a investigar cómo funcionan las cosas. Las ideas no tienen valor mientras sólo sean ideas. No cometa el error de pasar más tiempo recopilando conocimientos que utilizándolos. Primero, si encuentra una idea buena idea, anótela, preferiblemente en su diario. Las ideas son

APRENDA A ENFRENTAR LOS INVIERNOS

Todos los acontecimientos de la vida, hasta el fracaso, tienen un propósito valioso. La adversidad y la prosperidad son necesarias porque incentivan nuestro crecimiento. Sin embargo, si vamos a fracasar, hagamos que ese fracaso signifique algo. Parte del Desarrollo Personal radica en aprender de nuestros errores y aprovechar la ganancia consecuente. Siempre habrá momentos en que todo nos sale malo fracasan nuestros planes a pesar de nuestros esfuerzos intensos. El invierno llegará a su vida con la misma seguridad que cambian las estaciones.

Usted no puede cambiar el invierno, pero usted sí puede cambiar. Tampoco puede evitar el invierno, pero si puede aprender a enfrentarlo. Puede superar cualquier reto si le hace frente a los fracasos grandes. Su confianza aumenta y sus dudas se disipan cuando supera una dificultad u obstáculo. El invierno nos fortalece, nos da sabiduría y nos mejora. Mientras más nos exijan los problemas, más no exigiremos a nosotros mismos.

El invierno siempre llegará....si piensa lo contrario, definitivamente se expondrá al desastre. Usted puede querer menos retos y problemas, pero esos son sueños inútiles. Usted no puede deshacerse de la adversidad escondiéndose y esperando que desaparezca. Sólo podrá luchar contra la adversidad si se prepara constantemente. El invierno no cambiará, pero usted sí ¡Ese es el tema recurrente y omnipresente del Desarrollo Personal y del Progreso Humano!

EJERCICIO

Todos podemos citar innumerables ejemplos de inviernos y cómo hubiésemos podido manejarlos mejor. Sin embargo, es mejor prepararse para el futuro que revivir el pasado. A continuación, describa un invierno que podría estar acechándolo a la vuelta de la esquina. En otras palabras, ¿qué dificultades podría enfrentar en los próximos meses?

Ahora, he aquí la pregunta importante: ¿cómo puede prepararse mejor ahora mismo, en las próximas semanas o meses, para resolver ese problema?. No olvide que las dificultades existirán nos preparemos o no. Simplemente nos tenemos que preparar para enfrentar mejor los problemas imprevisibles de la vida con nuestro ingenio.

Por último, Usted no puede evitar el frío invernal, pero sí puede evitar las quemaduras del frío.

APROVECHE LA PRIMAVERA

Así como la primavera sigue al invierno, la oportunidad generalmente llega después de la adversidad. El reto, es saber aprovechar nuestras primaveras y oportunidades. A veces cometemos el error de lamentar las penurias del último invierno durante la primavera. Estamos tan ocupados repasando la tormenta invernal de diciembre pasado que no vemos que los árboles empiezan a florecer al pie de la ventana. ¡El pasado pasó! Nada podemos hacer (ni deshacer), salvo beneficiarnos de la experiencia.

La mejor manera de aminorar la devastación invernal, es aprovechar plenamente cada primavera. Sin embargo, tenemos que prepararnos. A veces, nos parece que el invierno es eterno y que rige ante el umbral interminablemente. En cambio, la primavera, llega silenciosamente y desaparece rápidamente. LA OPORTUNIDAD NO TOCA A SU PUERTA DOS VECES. La oportunidad no espera pacientemente que usted la aproveche. ¡No podemos darnos el lujo de perder una sola primavera porque tenemos muy pocas! Recuerde, si no siembra oportunamente cada primavera, le espera un largo y penoso invierno.

EJERCICIO

A continuación, enumere algunas oportunidades que podría aprovechar ahora mismo. Tal vez una oportunidad comercial, unas horas dedicadas a la investigación de una inversión financiera, o pasar la tarde con un familiar que está molesto con usted, cambien el rumbo de su vida de aquí a seis meses.

PROTEJA SU SIEMBRA TODO EL VERANO

Existe una batalla interminable entre el bien y el mal. El bien es más poderoso, pero el mal es más persistente ya que nunca duerme. Si usted descansa mucho, fracasará. No descance mucho o perderá la guerra.

Es importante que aprenda a proteger lo que tiene. Tan pronto siembre su jardín en la primavera, los insectos y la maleza empiezan a invadirlo....y lo lograrán a menos que usted lo evite. Debe aprender a proteger lo que comience. Todo lo bueno será atacado. Debe defender todos los valores. Si no piensa así, peca de ingenuo.

SI NO FUERA PORQUE.....

QUE.....

- (1) Mi jefe se molesta porque llego tarde de vez en cuando, me hubieran dado ese ascenso
- (2) No terminé mi formación, tendría más oportunidad de conseguir ese empleo
- (3) Mi cónyuge me reclama porque trabajo demasiado, me iría mejor
- (4) Hay una recesión económica, vendería más productos. La gente sencillamente no tiene dinero ahora mismo

LA VERDAD ES

- (1) Posiblemente sea el mejor calificado para el cargo, pero mis llegadas tarde, demuestran una falta de disciplina, la cuál es necesaria en ese cargo
- (2) Podría ir a la Universidad de noche en lugar de ver televisión
- (3) Realmente, nunca me he tomado la molestia de explicarle porqué trabajo tanto. Además, si le dedicara una noche por semana, la tensión disminuiría
- (4) Hago tantas visitas como hacía años atrás, cuando la economía estaba mejor. Si aumentara las visitas, vendería más a pesar de la mala economía. (Su esfuerzo del año pasado, tal vez no sea suficiente para la demanda de este año).

EJERCICIO

Primero, llene la columna de la izquierda. Enumere todas las razones (¿excusas?) que ha estado usando para justificar su falta de progreso en todos los aspectos de su vida. Luego, analice cada “razón” y explique lo que puede hacer para superar dicho problema.

RAZONES QUE DI	PARA CAMBIARLO TODO, PUEDO HACER Y HARÉ

Hay un mundo de diferencia entre lo difícil y lo imposible...es una diferencia que generalmente se debe a nuestra perspectiva y no a la realidad.

ENFERMEDADES DE ACTITUD

Todos conocemos los efectos debilitantes de las enfermedades físicas. Un simple resfrío, nos obliga a trabajar más despacio o nos paraliza por unos días. Las enfermedades de actitud son tan mortíferas como las enfermedades físicas. No podemos funcionar a cabalidad si la “enfermedad” flagela nuestro cuerpo o mente. Si padecemos una enfermedad física, examinamos como nos ataca el cuerpo. Si padecemos una enfermedad de actitud, debemos examinar cómo ataca nuestra vida, metas, relaciones y carrera.

Todo empieza con el pensamiento: Aunque se le ocurran muchas ideas brillantes, o trabaje intensamente en un proyecto nuevo o cambie el rumbo de su vida, nunca podrá enfrentar los retos que le depara la vida, si no elimina primero los obstáculos que acechan su mente.

La Biblia dice, “El hombre será lo que cree que es”. Si duda de sí mismo, pronto tendrá motivos para dudar. Si se preocupa de lo que podría ocurrir, probablemente ocurrirá debido a sus pensamientos. Si se queja de las cosas, nunca le faltarán motivos para quejarse. Sin embargo, puede escoger otros pensamientos cuyo efecto es igualmente predecible. Si cree que lo puede hacer, lo hará. Si confía que superará el obstáculo que preocupa a los demás, lo superará. Si responde a sus enemigos con gentileza y compasión, los convertirá en sus amigos inseparables.

El progreso de los seres humanos se obstaculiza cuando pensamos negativamente, pero hay manera de superar esos obstáculos. Puede escoger entre el bien y el mal, la duda y la confianza, el entusiasmo y el pesimismo, la acción y la inercia. También puede permitir que las preocupaciones, dudas y la indiferencia de los demás, penetren sus pensamientos, o negarse a que siembren sus semillas malas en su mente.

A diferencia de las enfermedades físicas que afloran repentinamente y se curan con métodos médicos modernos, las enfermedades de actitud aparecen lentamente y a veces requieren meses o años para erradicarlas. El periodo de curación depende del avance de la enfermedad y de la disciplina que está dispuesto a dedicarle a la cura. Por ejemplo, si ha dudado de su capacidad o talento durante los últimos 10 años, no sentirá confianza en los próximos 10 minutos. Sin embargo, a medida que se intensifique su deseo de superar dudas...o preocupaciones...o pesimismo...o cualquiera de las otras enfermedades de actitud que lo agobian, será más factible que se “recupere” en los próximos meses. La resolución, compromiso, disciplina y paciencia, son la medicina que cura las enfermedades de actitud. No es fácil curar estas enfermedades de actitud, pero siempre vale la pena.

LA INDIFERENCIA

La indiferencia nos hace ver la vida desinteresadamente y sencillamente nos dejamos llevar por los acontecimientos. Sin embargo, la inercia crea un problema....¡porque así no podrá llegar a la cima de la montaña!

Diferentes motivos causan indiferencia. Algunas personas temen adoptar una postura por temor a equivocarse. Otras, sencillamente se sienten impotentes a la luz de cualquier reto y ni siquiera intentan enfrentarlo. Otras, consideran que es más fácil ignorar una situación, que reaccionar, y prefieren renunciar a una vida llena de oportunidades a cambio de una existencia mezquina e inexistente.

Tarde o temprano, la indiferencia nos lleva a un lugar que se llama “zona comfortable”. Dentro de sus grises paredes, no hay desafíos, adversidades, desilusiones, oportunidades....ni crecimiento. Nos sentimos seguros, protegidos y a salvo. Nada nos puede afectar para bien o para mal porque nada nos llega. No respondemos a las voces del mundo exterior ni a nuestras voces internas.

¡Enójese o emocióñese....hártese o entusiásmese....siéntase miserable o feliz...pero sienta algo! Los logros humanos, son producto de las emociones intensas. La reacción precede a la acción. Usted no actúa si no reacciona.

EJERCICIO

Analice cómo y cuándo reacciona con indiferencia. Tal vez esa indiferencia suya se centre en una situación laboral, en alguien de su mundo social, o en algo que esté ocurriendo en su comunidad o país.

(1) Identifique el objeto (persona, cosa o acontecimiento) de su indiferencia.

(2) Identifique el motivo de su indiferencia

(3) Explique cómo su indiferencia puede estarle costando más de lo que cree. (¿Está perdiendo la oportunidad para cambiar una política o un sistema obsoleto en el trabajo, que podría beneficiar a todos?, ¿Está dejando pasar la oportunidad de participar en un proyecto nuevo, conocer a nuevas personas o conocer sus propios sentimientos?)

(4) En lugar de reaccionar indiferentemente, ¿Cómo podría reaccionar?

(5) ¿Cómo actuará de acuerdo a esta reacción?, ¿Qué beneficios le producirán sus acciones?

LA INDECISIÓN

PARÁLISIS MENTAL es buen nombre para este mal que afecta nuestra forma de pensar. La indecisión es producto de nuestro temor al fracaso. Nos causa tanto miedo equivocarnos que generalmente no tomamos decisiones.

Por lo tanto, dejamos que otros elijan y decidan por nosotros. Al final, perdemos la capacidad de dirigir y controlar los acontecimientos de nuestra vida. Si está dispuesto a permitir que otras personas o circunstancias, determinen la calida de su vida, entonces definitivamente deje que decidan por usted. Los demás siempre decidirán por usted felizmente, pero tal vez a usted no siempre le gusten esas decisiones.

La vida buena está repleta de restos, y siempre requieren que tomemos decisiones. Corremos el riesgo de equivocarnos, pero también es posible que tomemos la decisión correcta. En cualquier caso, usted crecerá. No analice las decisiones que evita tomar, sino las decisiones que toma. Todo mejora con la práctica, hasta su capacidad para tomar la decisión adecuada.

EJERCICIO

Podemos superar nuestra indecisión, si aprendemos a tomar decisiones. A medida que mejore su capacidad, también mejorarán sus posibilidades de tomar la decisión correcta. Siga estos pasos:

Paso 1:

Describe brevemente una decisión que debe tomar, pero que ha estado posponiendo.

Paso 2:

Enumere las opciones que tiene. (Lo haría de esta manera, o de aquella, o de la otra....)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Paso 3: Indique el resultado o la consecuencia más factible de esa decisión. (Si decido hacerlo así, posiblemente ocurrirá esto....)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Paso 4: Describa cómo puede reducir los resultados negativos o aumentar los resultados positivos (Es buen método para reducir los riesgos y aumentar las posibilidades de éxito)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Paso 5: ¿Cuáles son las probabilidades de las consecuencias o resultados que enumeró en el paso 4?, ¿10%, 50%, 75%, 100%)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Paso 6: Después de enumerar todas sus opciones, analizar las consecuencias de cada una e indicar cómo puede reducir los resultados negativos y aumentar los positivos, ya debe tener una idea clara de las mejores opciones. Anote su decisión final a continuación.

No olvide que toda decisión implica un riesgo. A fin de tomar la mejor decisión, primero analice cuidadosamente todos los ángulos y después tome la decisión más inteligente. Lo más importante es la toma de decisiones. No deje que las circunstancias le impongan una decisión.

LAS DUDAS

Las dudas son como la plaga...contagian todo lo que tocan. Una sola persona que dude, puede convencernos que nuestra idea está condenada al fracaso.

Aunque existen muchas dudas, la peor es dudar de uno mismo. Si duda de si mismo, pronto los demás dudarán también. Si duda de su capacidad para hacer algo, probablemente nunca lo podrá hacer. **EL HOMBRE ES LO QUE CREE QUE ES**

No permita que los fracasos del pasado lo hagan dudar de su capacidad para el futuro. No deje que sus amigos o familiares lo convenzan de que usted es un fracaso o que va a fracasar. Las dudas siempre pesan más que el entusiasmo, las creencias, emociones o la confianza.

No podemos darnos el lujo de malgastar la energía que requiere atender esta carga todo el tiempo. Cada minuto que malgaste dudando de su capacidad para triunfar, es tiempo que podría aprovechar para planificar, actuar o prepararse para ese éxito.

EJERCICIO

Podemos superar las dudas de una sola manera, es decir, que tenemos que arrancarlas de raíz y reemplazarlas con semillas de confianza.

1. ¿Le falta confianza en algún aspecto de su vida?

2. ¿Porqué perdió la confianza? (¿un fracaso pasado?, ¿un pensamiento negativo que le inculcó un amigo, pariente o compañero de trabajo?)

3. ¿Qué puede hacer ahora mismo para reemplazar esas dudas con una confianza renovada?

LA PREOCUPACION

La preocupación es un mal mortal porque causa muchos problemas, incluyendo problemas de salud, familiares y económicos. La desgracia que sufren las víctimas de este mal, es que inevitablemente desperdician tiempo y energía defendiéndose de, o preparándose para cosas que no ocurren. Como dijo Calvin Coolidge, “Si ve que se aproximan diez problemas, tenga la seguridad que nueve de ellos caerán en la zanja antes de llegar a usted”. ¡La mayoría de las cosas que nos preocupan, ni siquiera ocurren!

Puede tener la vida más increíble si deja de preocuparse constantemente. Si siempre espera un desastre inminente, difícilmente disfrutará la vida. Aunque triunfe en su proyecto o logre su meta, no se sentirá satisfecho porque siempre anticipa el fracaso. Por último, a usted le emociona más luchar que lograr la meta. **LO QUE MÁS NOS ESTIMULA, ES LA IDEA DE LOGRAR NUESTRAS METAS.** Si le preocupa que el tren se descarrile durante el viaje, no disfrutará del bello paisaje de ese recorrido.

EJERCICIO

Para controlar esa propensidad a las preocupaciones, debemos dedicarnos a actividades positivas. Las pesadas cadenas de la preocupación se forjan durante las horas de ocio. En lugar de vivir preocupado por lo que podría ocurrir, piense en medidas positivas que podría adoptar para evitarlas, o para protegerse si ocurriesen.

1. ¿De que se preocupa ahora?

2. ¿Qué medidas preventivas puede tomar?, ¿Qué alternativas tiene?

3. Si no estuviese preocupado por este problema, ¿cómo se sentiría? Por último, ¿realmente vale la pena preocuparse por eso?

LA CAUTELA EXCESIVA

La cautela excesiva nos hace enfocar la vida tímidamente. El progreso humano y la felicidad no tienen cabida donde hay preocupaciones, dudas e indecisión. La cautela excesiva nos hace avanzar tímidamente, siempre listos para dar un salto atrás a la primera señal de cualquier problema. Tan pronto surge cualquier riesgo, las personas excesivamente cautelosas empacan sus maletas y regresan a casa.

A veces, la diferencia entre las personas que logran sus metas y aquellas que fracasan, depende de los riesgos que están dispuestas a enfrentar. La vida es un riesgo continuo. Es arriesgado levantarse por la mañana, tener hijos, comenzar un negocio propio, invertir dinero, pero no olvide que la seguridad no es un sustituto para la aventura, y la cantidad nunca reemplaza la calidad. Es mejor vivir treinta años haciéndole frente a los retos, que cien años agazapado por razones de mayor seguridad.

EJERCICIO

Podemos superar esa cautela excesiva hacia la vida, si nos concentramos en las oportunidades en lugar de los riesgos. Tal vez salga herido de su relación con esa persona, pero podría encontrar la verdadera felicidad. Tal vez lo despidan porque presentó eso a la consideración de su jefe, pero podría ganarse el respeto de su superior por su integridad y valor. Tal vez pierda \$us 10.000 al establecer su propia compañía, pero podría ganarse \$us. 100.000

¿Se cobija con la seguridad en vez de aventurarse en algún aspecto de su vida? Olvídense de los riesgos por un momento...olvídense de lo que podría salir mal...olvídense del desastre que podría ocurrir. En vez de eso, enumere las oportunidades, emociones y beneficios que podrían ser suyos si sale bien!

EL PESIMISMO

Este mal es una falta de visión que desafortunadamente no se corrige con espejuelos. El pesimismo es un estado anímico que resulta de la perspectiva limitada que nos muestra sólo el lado malo, los problemas, las dificultades y las razones que nos impiden hacer algo. El pesimista no busca lo correcto porque su preocupación constante es descubrir lo incorrecto. El pesimista no busca virtudes porque prefiere encontrar faltas... ¡y se siente feliz cuando las encuentra! Pero la moneda tiene otra cara. Cada problema tiene su solución. Cada característica negativa tiene un atributo positivo. Sin embargo, tenemos que querer encontrarlo.

Nuestra percepción de las cosas, más que las cosas mismas, tiene un mayor impacto en nuestras vidas. Si cree que no tiene remedio, así será. Si dice que es imposible, así es. Fácilmente podemos mejorar y cambiar nuestra vida si miramos el otro lado de la moneda. Su situación mejorará rápidamente si desarrolla una actitud o punto de vista más positivo desde esa otra perspectiva.

EJERCICIO

1. ¿Tiene usted una perspectiva limitada de algo o alguien que necesita cambiar?, ¿Qué es?

2. Ahora analice esa persona o circunstancia usando la otra perspectiva, ¿Qué ve?

3. ¿Cuál perspectiva será más gratificante a largo plazo...no necesariamente la más fácil, sino la más beneficiosa?

4. Elabore una lista de todas las cosas buenas que tiene en su vida, en lugar de concentrarse en aquellas que no tiene.

LAS QUEJAS

El pasatiempo favorito de muchas personas es quejarse. Se quejan en la oficina, en la casa, en el supermercado y en la estación de gasolina. Se quejan por cualquier cosa con cualquier persona que escuche.

Todos estos males tienen su propio precio. En realidad, este mal tiene varios precios. En primer lugar, a nadie le gusta escuchar a otra persona que se queja constantemente de las cosas. Las personas quejosas no son muy populares. En segundo lugar, quejarse no es más que perder el tiempo. Nada logramos. En tercer lugar, las personas que se quejan, siempre encuentran otras cosas de que quejarse.

Usted puede lamentarse de su suerte o refunfuñar constantemente, pero nada cambiará a menos que haga algo al respecto, salvo acumular esa lista larga de quejas y agravios y una lista corta de amigos y logros a medida que transcurren los años.

EJERCICIO

1. ¿De que se queja últimamente?

2. ¿Qué piensa hacer al respecto? (¡Si no hace algo, lo que le molesta, tarde o temprano lo afectará!)

METAS A CORTO PLAZO

El autor de un libro vincula toda la información en el último capítulo con el fin de llegar a las conclusiones. En gran medida, este libro es suyo. Aquí ha analizado su situación. Sus sueños futuros, fortalezas y debilidades en los diferentes aspectos de su vida. Como la información sólo tiene valor cuando la ponemos en práctica, ya es hora que saque sus propias conclusiones y traduzca sus observaciones personales en planes de acción. ¿Qué puede hacer mañana....la semana entrante....el próximo mes, para darle un vuelco positivo a su vida?

Las metas a largo plazo, son los sueños, y las metas a corto plazo son los pasos prácticos que tomamos para lograr esos sueños. Tal vez su meta sea tener un Rolls Royce de aquí a diez años. Entretanto, tal vez mejoraría si cambiara ese Volkswagen 75 por un modelo mas reciente. O tal vez su meta sea trabajar como orador público de aquí a diez años. Tal vez no esté listo para pronunciar un mensaje a la nación mañana mismo, pero puede tomar un curso en oratoria, leer libros, mejorar su vocabulario, anotar sus experiencias personales en un diario con el propósito de desarrollar material para sus discursos, y así sucesivamente. Por la misma razón, un vendedor no se convierte en presidente de la junta directiva de la noche a la mañana. No olvide que nuestros logros y progreso, están en relación directa con la persona que llegamos a ser. ¡Primero tiene que ser mejor vendedor para convertirse en ejecutivo!

En la sección de Disciplina, dijimos que es importante que realice tareas pequeñas antes de enfrentar los retos grandes. (Primero tiene que adquirir la disciplina para colgar su ropa antes de adquirir la disciplina necesaria para manejar su propio negocio)

Así también, puede establecer y lograr sus metas valiosas. Al comienzo, las cualidades personales que desarrolle para lograr sus metas, serán más importantes que las metas mismas. ¡La confianza que adquiere cuando aprende algo simple como cambiar un neumático o cocinar una tortilla de huevos, es casi tan importante para su futuro como la confianza que adquiere cuando aprende algo más complejo como un idioma extranjero, el manejo de una computadora, etc.!

En la sección de Metas a Largo Plazo, le advertimos que no pensará en pequeña escala. Sin embargo, el mejor consejo que podemos darle respecto a las metas a corto plazo es que no piense en gran escala. Busque tareas pequeñas que pueda comenzar inmediatamente. Si considera que tiene un problema de timidez después de leer los ejercicios en este manual, tal vez saludar a un extraño sea un gran paso adelante que valdría la pena incluir en su lista de metas.

No olvide que todo lo que hacemos (o no hacemos), nos afecta. La satisfacción que sentimos cuando logramos una meta y la eliminamos de nuestra lista, es más importante que la meta misma. Tal vez usted quiera lograr algunas metas “grandes” en los próximos doce meses....FANTÁSTICO. No olvide incluirlas, pero tampoco olvide las metas “pequeñas”. Juntas pueden impactar su futuro significativamente. Por ejemplo, si quiere rebajar veinte libras, se sentirá animado cuando pierda las primeras dos o tres. Puede

ahorrar dinero de la misma manera. La emoción que sentirá cuando aumente su cuenta de ahorros reforzará su compromiso de ahorrar. Nunca subestime la importancia de los pasos cortos (no puede caminar kilómetros sin ellos). A medida que usted crezca, también crecerán sus metas.

¿QUE DEBE INCLUIR EN SU LISTA DE METAS A CORTO PLAZO?

¡TODO! Esencialmente, divida sus sueños más grandes en pasos más cortos. Anote en su lista de metas a corto plazo, cualquier cosa que haga una diferencia, desde la planta nueva para la sala o el maletín nuevo para el trabajo, hasta la matrícula en un curso o esa visita al dentista....

Con el propósito de enfocar las metas a corto plazo, considere otra enfermedad de actitud que no mencionamos anteriormente. LA POSTERGACION. ¿Qué está postergando?, ¿Pagar una cuenta?, ¿Leer un libro sobre ese tema que le falta aprender?, ¿Hacer esa llamada telefónica?, ¿Pedir disculpas a alguien?, ¿Escribir una carta?, ¿Comprar un traje?, ¿Inscribirse en ese curso?, ¿Comprar ese programa que le servirá el resto de su vida?

Anote por lo menos diez cosas que “ha tenido intención de hacer”, pero que por alguna razón no ha hecho.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

ACABA DE ENUMERAR DIEZ METAS A CORTO PLAZO. ¿ENTIENDE AHORA LO QUE LE DIGO?

Ahora, analice cuidadosamente lo que descubrió al hacer los ejercicios en este manual. Comience con su Análisis Actual y compárelo con su lista de metas a diez años. Analice los ejercicios que hizo y las perspectivas que adquirió en cada una de las cinco áreas. La mayoría de las cosas que anotó, posiblemente sean sus metas a corto plazo, es decir, cosas que puede hacer de inmediato. Tal vez su meta a diez años sea tener un millón de dólares. Mañana mismo puede abrir una cuenta de ahorros especial o poner en orden su crédito. Tal vez no conseguirá su meta el próximo año, pero si no atiende estos asuntos, tampoco la conseguirá dentro de diez años.

Considere cuidadosamente dónde está, dónde quiere estar, su capacidad para cumplir, su actitud y sus destrezas: Lo que puede hacer no tiene límites, siempre que esté dispuesto a empezar.

POSIBLES METAS ECONOMICAS A CORTO PLAZO

- Abrir una cuenta de ahorros o cuenta corriente
- Leer un libro sobre las nuevas leyes tributarias
- Cancelar los saldos de sus tarjetas de crédito
- Sacar un préstamo para mejorar su crédito
- Pagar lo que le debe a un amigo
- Establecer un presupuesto
- Ahorrar \$us_____semanalmente
- Establecer su propio crédito, en lugar de usar las tarjetas de crédito de su cónyuge o de sus padres
- Aumentar el valor de sus seguros (carro, salud, vida, casa)
- Pedir un aumento de sueldo (¿Por qué no?)
- Desarrollar una carrera de medio tiempo para complementar sus ingresos
- Pedir a un amigo que le pague el dinero que le prestó hace dos años
- Establecer un plan de retiro
- Diseñar un Plan Financiero
- Reducir su cuenta de electricidad, agua y teléfono
- Estudiar inversiones
- Cuadrar o aprender a cuadrar su chequera

METAS A CORTO PLAZO

ECONOMICAS

POSIBLES METAS PROFESIONALES A CORTO PLAZO

- Tomar un curso nuevo en el área de su interés
- Aprender una nueva destreza
- Consultar a un asesor profesional
- Tomar pasos para un ascenso
- Pedir a su jefe que evalúe su trabajo verazmente
- Investigar las posibilidades de una profesión que le gustaría desempeñar
- Resolver un problema con un colega/subalterno
- Aumentar su valor, asumiendo otras responsabilidades
- Opinar más en las reuniones semanales
- Aumentar su productividad
- Terminar el informe para la casa matriz
- Usar una agenda
- Organizar y/o establecer prioridades en sus obligaciones
- Llegar puntualmente a todas las citas
- Utilizar las destrezas que no usa
- Vestirse de manera más profesional
- Aprender a leer más rápidamente

METAS A CORTO PLAZO

PROFESIONALES

POSIBLES METAS FAMILIARES/SOCIALES A CORTO PLAZO

- Asociarse a un club/equipo/clase de ejercicio/grupo/programa
- Pasar una hora con cada hijo, todas las semanas
- Hablar con su cónyuge/amigo especial de cierto problema
- Aprender a revisar el aceite del carro o a lavar la ropa, en lugar de depender de su cónyuge
- Escribirle a un pariente o amigo
- Ser más independiente (salir por su propia cuenta)
- Esforzarse por conocer a las personas que están en su curso de noche
- Decirle “no” a ese amigo, la próxima vez que le pida 20 \$us
- Conversar con extraños para mejorar su confianza
- Aprender a bailar
- Ser más sincero con los amigos
- Escuchar lo que las personas realmente dicen
- Olvidar un rencor que alberga desde hace tiempo
- Conocer a sus vecinos

METAS A CORTO PLAZO

VIDA FAMILIAR/SOCIAL

POSIBLES METAS PERSONALES A CORTO PLAZO

- Prestar más atención a su apariencia personal (ropa, cabello, uñas)
- Perder peso
- Leer 60 minutos todos los días
- Superar la postergación (no olvide enumerar las tareas específicas para lograrlo)
- Tomar una decisión que ha pospuesto
- Comprar otro par de zapatos (botar lo que tienen la suela gastada)
- Almorzar comida más saludable
- Comprar un diario para anotar sus sentimientos, ideas, descubrimientos, planes
- Comprar un libro sobre desarrollo del vocabulario y comprometerse a realizar todos los ejercicios
- Pedirle disculpas a alguien (tal vez, usted realmente tuvo la culpa)
- Estudiar a los demás en su departamento y elaborar una lista de los hábitos laborales positivos y negativos
- Aprender a utilizar su tiempo más eficazmente (en el trabajo y fuera de él)
- Tomar un curso en Oratoria para desarrollar confianza frente a grupos grandes de personas
- Dejar de comerse las uñas
- Aprender a controlar el genio
- Aprender a ser más paciente y tolerante

METAS A CORTO PLAZO

PERSONALES

POSIBLE METAS A CORTO PLAZO EN SU ESTILO DE VIDA

- Comprar una nueva lámpara/silla/sofá/cama/planta....
- Viajar a Nueva Cork este próximo año para ver una obra en Broadway
- Comprar flores frescas para la sala cada semana
- Cambiar su carro viejo
- Visitar el museo/galería de arte/centro cultural
- Tener un amigo por correspondencia en un país exótico
- Aprender a navegar
- Aprender a volar
- Cenar en un restaurante étnico diferente cada mes
- Caminar una tarde por los barrios elegantes para ver cómo se vive ahí
- Alquilar una limosina para recoger a ese ser querido del aeropuerto
- Comprar un reloj de oro
- Probar un carro deportivo caro
- Probarse un lujoso abrigo de visón que le gustaría comprar algún día

METAS A CORTO PLAZO

ESTILO DE VIDA

CUATRO PREGUNTAS QUE DEBE CONSIDERAR

1. ¿POR QUE?

¿Porqué establecer metas o intentar lograrlas?, ¿Porqué desarrollar la disciplina?, ¿Porqué ir tan lejos?, ¿Porqué levantarse tan temprano y acostarse tan tarde?, ¿Porqué pasar el tiempo leyendo libros?

Si no contestamos estas preguntas, podemos caer en una mediocridad pasiva. Después de todo, casi todos nos sentimos contentos ahora mismo ya que tenemos techo, comida, trabajo, un sueldo decente, ¿Por qué gastar más tiempo y energía?

Los cambios personales no ocurren de la noche a la mañana. Ser más de lo que somos para tener más de lo que tenemos, siempre será una lucha. Cuidadosamente, tenemos que juntar las piezas de nuestra vida, como un rompecabezas, para establecer el cuadro final, el sueño definitivo. Usted no podrá hacer los cambios personales en semanas, así como tampoco puede armar un rompecabezas difícil en minutos. Siempre habrá meses en que usted verá sus sueños de un futuro mejor y dirá: “¿Para qué?”

Tal vez la mejor respuesta a la primera pregunta sea la siguiente:

2. ¿POR QUE NO?

¿Por qué no ver hasta donde puede llegar, hasta dónde puede subir, lo que puede llegar a ser?, ¿Qué más hará con su vida? ¡Tal vez sólo quiera “subsistir”, pero la vida puede ser mucha más! ¿Por qué no planifica vivir “mejor”?

La vida debería ser una aventura, no simplemente una existencia... Siempre nos queda mucho por ver, aprender, descubrir y probar. ¿Por qué no hacemos ese esfuerzo adicional?

Para los seres humanos, lo emocionante de este planeta giratorio, son las posibilidades infinitas que nos esperan. Tenemos tanto potencial que sólo descubriríamos la mitad aunque nos dedicáramos a explorarlo toda la vida. El futuro que tenemos ante nosotros es como un corredor lleno de puertas cerradas interminable. Tal vez sólo tengamos la oportunidad de abrir cientos de puertas en el tiempo que nos queda, ¡pero más valen cien que sólo un puñado!

3. ¿POR QUE NO USTED?

Algunas personas han hecho las cosas más increíbles... ¿por qué no usted? Otras han logrado sus metas, han cristalizado sus sueños... ¿por qué no usted?

¡Lo único que lo separa de lo que suela con llegar a ser algún día es USTED! Deshágase de todas las razones por las que no puede y comience a hacer todas las cosas que prueban que sí puede. Los libros de historia y las crónicas modernas están llenos de cosas realmente notables, a pesar de las peores circunstancias. Los impedimentos físicos pueden superarse. La pobreza y la falta de educación no tienen porqué seguir siendo obstáculos atemorizantes. Podemos desarrollar experiencia. Podemos aprender destrezas. Podemos cambiar actitudes. No hay nada que no podamos superar si tenemos el compromiso y la disciplina necesaria. No hay nada que usted no pueda lograr si realmente cree en sí mismo y en sus sueños.

4. ¿POR QUE NO AHORA?

¿Por qué dejar pasar otro día sin comenzar a trabajar en sus metas? ¿Por qué pospones más su futuro mejor?, Si comienza a trabajar de inmediato, lo logrará más rápidamente. De algo puede estar seguro...los próximos diez años pasarán actúe o no. El tiempo es implacable. Usted no puede impedir que amanezca mañana, así como tampoco puede atrasar las manecillas del reloj. El tiempo es indiferente a las necesidades o los deseos humanos. Tarde o temprano, los diez años pasarán. Usted no puede afectar el pasar del tiempo, pero sí puede cambiar como transcurre. Dentro de diez años, usted puede seguir en el mismo lugar o puede estar a la mitad del camino de los sueños que anotó en este libro. ¿Por qué no comenzar ahora mismo?, ¿Por qué atrasar su mejor futuro un minuto más? Mañana llegará pronto, de eso puede estar seguro. La pregunta es, ¿dónde estará usted, cuando llegue?, ¿Por qué no comienza a trabajar para cambiarlo todo ahora mismo?

Ahora mismo, usted se encuentra en el umbral de un futuro sin límites, un mañana que no reconoce el pasado y un día que sólo reconoce este momento. Es hora de decidir. Es hora de resolver. Es hora de hacer un compromiso.

Usted sentó las bases para un futuro de retos y logros. Pero no olvide que los logros en su vida son más importantes que los planes que anotó en las páginas de este manual.....

FIN

