

BRIAN TRACY

LAS LEYES

DE LA SUERTE

Un sistema para el éxito
a prueba de errores



Autor del bestseller
SI LO CREES, LO CREAS
más de 100,000
ejemplares vendidos.



AGUILAR

LAS LEYES DE LA SUERTE

El sistema del éxito que nunca
falla

BRIAN TRACY





Publicado en 2023 por Gildan Media LLC
también conocido como G&D Media
www.GandDmedia.com

LAS LEYES DE LA SUERTE. Copyright © 2023 por Brian Tracy. Reservados todos los derechos.

Ninguna parte de este libro puede ser utilizada, reproducida o transmitida de ninguna manera, por ningún medio (electrónico, fotocopia, grabación u otro), sin el permiso previo por escrito del autor, excepto en el caso de citas breves incorporadas en textos críticos, artículos y reseñas. No se asume ninguna responsabilidad con respecto al uso de la información contenida en él. Aunque se han tomado todas las precauciones, el autor y el editor no asumen ninguna responsabilidad por errores u omisiones. Tampoco se asume ninguna responsabilidad por los daños resultantes del uso de la información aquí contenida.

Diseño de Meghan Day Healey de Story Horse, LLC

Los datos de catalogación en publicación de la Biblioteca del Congreso están disponibles previa solicitud

ISBN electrónico: 978-1-7225-2760-0

10 9 8 7 6 5 4 3 2 1

CONTENIDO

Las leyes de la suerte

1 Las leyes fundamentales de la suerte

2 El secreto de los objetivos

3 Conocimiento: La clave del poder y el éxito

4 Logro y dominio

5 El poder de la personalidad

6 Ampliando su red

7 Independencia financiera

8 Usando el poder de tu mente

9 Céntrese en los resultados

10 Orientación a la acción

11 Virtud, coraje y perseverancia

Las leyes de la suerte

Libro descargado gratis de: [Lectuflix.com](https://lectuflux.com)

Capítulo 1

La ley de causa y efecto

Todo sucede por una razón. Para cada efecto en tu vida, hay una causa o una serie de causas específicas, mensurables, definibles e identificables.

La ley de acción y reacción

A cada acción le corresponde una reacción igual y opuesta.

La ley de la siembra y la cosecha

“Todo lo que el hombre sembrare, eso también segará” (Gálatas 6:7).

La ley de las probabilidades

Para cada evento, existe una probabilidad de que ocurra bajo ciertas circunstancias.

La ley de la atracción

Eres un imán viviente. Inevitablemente atraes a tu vida personas, circunstancias, ideas y recursos que están en armonía con tus pensamientos dominantes.

La ley de la creencia

Todo lo que creas con convicción se convierte en tu realidad.

La ley de la mente

Un corolario de la ley de la creencia. Los pensamientos se objetivan a sí mismos. Tus pensamientos eventualmente se materializan en el mundo que te rodea.

La ley de las expectativas

Cualquier cosa que esperes con confianza se convierte en tu propia profecía autocumplida. No obtienes lo que quieres en la vida, sino lo que esperas.

La ley de la actividad subconsciente

Cualquier pensamiento u objetivo que tengas en tu mente consciente será aceptado por tu mente subconsciente como una orden o instrucción.

La ley de la afirmación

Cualquier objetivo que repitas una y otra vez de forma positiva, personal y en tiempo presente será aceptado por tu mente subconsciente como órdenes. Los resultados serán atraídos a tu vida por la ley de atracción.

La ley de correspondencia

Tu mundo exterior refleja tu mundo interior; Lo que sucede fuera de ti es un reflejo o manifestación de lo que sucede dentro de ti.

La ley de los equivalentes mentales

Tu trabajo principal es crear dentro de ti el equivalente mental de lo que deseas disfrutar en el exterior. Los pensamientos pasados o futuros no cuentan. Lo único que marca la diferencia es la forma en que piensas en este mismo momento.

La ley de la sugestión

Tus pensamientos crean un campo de fuerza de atracción que te trae las cosas que quieres o las que no quieres.

La ley de la responsabilidad

Eres 100 por ciento responsable de ti mismo, de todo lo que eres y de todo lo que llegas a ser.

Capítulo 2

La ley de las expectativas positivas

Cuanto más confiadamente esperes que algo bueno salga de cada situación, más probable será que ocurra.

La ley del futuro

No importa de dónde vengas; lo único que importa es hacia dónde vas.

La ley de la sincronicidad

Suceden cosas que no tienen una relación directa de causa y efecto. Los acontecimientos a menudo están vinculados no por causalidad sino por significado.

La ley del propósito

El secreto del éxito es la constancia de propósito.

La ley del control

Te sientes positivo contigo mismo en la medida en que sientes que tienes el control de tu propia vida. Te sientes negativo contigo mismo en la medida en que sientes que estás controlado por fuerzas externas u otras personas.

La ley del accidente

Lo contrario de la ley de control, dice que no planificar significa planificar para fracasar. Actuar sin rumbo significa vivir sin rumbo.

La ley de la claridad

Cuanto más claro tengas lo que quieres, más rápidamente lo alcanzarás.

La ley del deseo

La única limitación de tus habilidades es cuánto realmente desees algo.

La ley de la aceleración acelerada.

Cualquier cosa hacia la que te estés moviendo también se está moviendo hacia ti: lo similar atrae a lo similar.

La ley de la concentración

Cualquier cosa en la que te detengas crece y aumenta en tu mundo.

Capítulo 3

La ley de la ventaja ganadora

Pequeñas diferencias en conocimientos y capacidades pueden conducir a enormes diferencias en los resultados.

La ley de la complejidad integrativa

En cada grupo, el individuo que pueda integrar la mayor cantidad de información ascenderá y dominará a todos los demás en ese grupo.

La ley del autodesarrollo

Puedes aprender todo lo que necesites aprender para lograr cualquier objetivo que te propongas. No hay limitaciones en lo que puedes lograr.

La ley de los talentos

Nunca desarrollarás un talento o habilidad útil sin tener, tarde o temprano, la oportunidad de aplicar ese talento o habilidad para algún buen propósito.

La ley de la variedad

Tu éxito estará determinado por la calidad y cantidad de ideas que puedas generar para mejorar tus circunstancias.

Capítulo 4

La ley del servicio

Sus recompensas siempre serán iguales al valor de su servicio a los demás. El universo siempre está en equilibrio: siempre sacarás lo que pongas.

La ley de la práctica

Cualquier cosa que practiques una y otra vez eventualmente se convierte en un nuevo hábito o habilidad.

La ley de la mejora incremental

Vas mejorando poco a poco y poco a poco. La excelencia es un proceso largo y laborioso de pequeños avances incrementales, cada uno de los cuales puede ser imperceptible, pero acumulativamente, suman hasta el dominio.

La ley de la decisión

Las personas tienen éxito porque han tomado una decisión clara, inequívoca, de vida o muerte, para tener éxito. Las personas fracasadas nunca han tomado esa decisión.

La ley del amor

Todo lo que haces en la vida es para conseguir amor o para compensar la falta de amor. Un corolario es que sólo serás verdaderamente exitoso y feliz cuando te comprometas de todo corazón a hacer lo que más te gusta hacer.

La ley de la mejora

Tu vida sólo mejora cuando tú mejoras.

Capítulo 5

La ley del agrado

Cuantas más personas le gustes, más influenciarás en ellas y más te ayudarán a alcanzar tus objetivos.

La ley de la autoestima

Cuanto más te guste respetarte y apreciarte a ti mismo, más te agradarán, respetarán y apreciarán los demás, y más ellos te agradarán, respetarán y apreciarán.

La ley de la afirmación

Cualesquiera que sean las afirmaciones fuertes y afirmativas que repitas una y otra vez en tu mente consciente, pronto serán aceptadas como órdenes por tu mente subconsciente.

La ley de la actividad subconsciente

Todo lo que acepta tu mente subconsciente comienza a materializarse en el mundo que te rodea.

La ley de sustitución

Tu mente consciente sólo puede retener un pensamiento a la vez y tú puedes elegir ese pensamiento. Puedes sustituir un pensamiento positivo por uno negativo en cualquier momento que desees.

La ley de la reversibilidad

Así como los sentimientos generan acciones que son consistentes con ellos, las acciones generan sentimientos que son consistentes con ellos. Puedes actuar a tu manera para sentirte como quieres sentirte.

La ley de la reciprocidad emocional

Cuando haces y dices cosas que hacen que otras personas se sientan bien, ellas tendrán un deseo inconsciente de devolvarte el favor y hacerte sentir bien también.

Capítulo 6

La ley de las relaciones

Cuanta más gente te conozca y piense en ti de forma positiva, más éxito y oportunidades tendrás.

La ley de la repulsión

Lo contrario de la ley de la atracción: automáticamente repeles a personas y circunstancias que no están en armonía con tus pensamientos dominantes.

La ley del esfuerzo indirecto

Obtienes lo que quieres de otras personas más a menudo de forma indirecta que directa.

La ley de dar

Cuanto más des de ti mismo sin esperar nada a cambio, más te regresará de las fuentes más inesperadas.

La ley del esfuerzo indirecto

En lugar de intentar impresionar a la otra persona, haz preguntas y déjate impresionar por lo que te dice.

La ley del agrado

Cuanto más le gustes a una persona, más fácil será influir en ella.

La ley de la reciprocidad

Si haces algo por otra persona, la otra persona querrá hacer algo por ti.

Capítulo 7

La ley de la abundancia

Vivimos en un universo de abundancia ilimitada. Hay mucho para todos.

La ley de la emulación

Tendrá éxito en la medida exacta en que descubra lo que hacen otras personas exitosas y haga esas cosas una y otra vez.

La ley del ahorro

Si ahorra e invierte el 10 por ciento de sus ingresos a lo largo de su vida laboral, se jubilará como millonario.

La ley de la acumulación

El dinero ahorrado e invertido con emociones de esperanza y deseo desarrollará un campo de fuerza de energía a su alrededor y atraerá más dinero.

La ley de la oportunidad

Cuando esté listo, se le presentará exactamente la oportunidad adecuada en el momento exacto.

La ley de la inversión

Debes investigar antes de invertir. Debe dedicar al menos tanto tiempo a estudiar las inversiones como el que dedica a ganar el dinero que invierte.

La ley de la conservación

Lo que cuenta no es cuánto dinero ganas sino cuánto conservas.

Capítulo 8

La ley de la concentración

Cualquier cosa en la que te detengas crece y aumenta en tu vida.

La ley de la decisión

Cualquier decisión clara y específica de hacer algo definitivo aclara tu mente y activa tu creatividad.

La ley de la actividad superconsciente

Cualquier pensamiento, plan, meta o idea que tengas continuamente en tu mente consciente debe convertirse en realidad gracias a tu mente superconsciente.

Capítulo 9

La ley de los resultados

Tus recompensas siempre serán iguales a la calidad, cantidad y puntualidad de los resultados que logres para otras personas.

La ley del esfuerzo aplicado

Cualquier meta, tarea o actividad es susceptible del esfuerzo sostenido del trabajo duro.

La ley del pensamiento de base cero

Si hay alguna actividad que, sabiendo lo que sabes ahora, no habrías realizado al principio, elimínala lo antes posible.

Capítulo 10

La ley de la flexibilidad

Debes tener claro tu objetivo, pero siempre debes ser flexible en la forma de alcanzarlo.

Capítulo 11

La ley del coraje

Si avanzas con valentía en la dirección de tus objetivos, fuerzas invisibles acudirán en tu ayuda.

La ley del hábito

A falta de una decisión clara por tu parte o de algún estímulo externo, seguirás actuando de la misma manera indefinidamente. Además, cualquier cosa que hagas una y otra vez se convierte en un nuevo hábito.

La ley de la asunción

Cualquier cosa que desees sinceramente, actúa como si fuera imposible fallar, y así será.

1

Las leyes fundamentales de la suerte

Todo el mundo quiere estar más sano, más feliz, más próspero y más satisfecho. Sin embargo, sólo unos pocos viven vidas realmente felices, plenamente funcionales y autorrealizadas. La mayoría de las personas tienen la incómoda sensación de que podrían hacerlo mucho mejor de lo que lo hacen hoy, si supieran cómo hacerlo. Viven muy por debajo de sus potenciales innatos de éxito y felicidad. Podrían ser mucho más saludables, ganar más dinero, lograr mayor éxito, reconocimiento y estima, y disfrutar de una vida más satisfactoria que la que tienen hoy.

Personalmente comencé con muy pocas ventajas. Mis padres nunca tuvieron dinero y mi padre estuvo desempleado durante largos períodos. Reprobé la escuela secundaria y trabajé como obrero durante muchos años. Cuando tenía veinticuatro años, todavía estaba a la deriva. Estaba arruinado, desempleado, profundamente endeudado, sin habilidades, sin educación, sin amigos poderosos y sin mucho futuro, por lo que podía ver.

Luego comencé a preguntar: "¿Por qué algunas personas tienen más éxito que otras? ¿Por qué algunas personas tienen más dinero, mejores trabajos, familias más felices, una salud vibrante y vidas emocionantes? Conducen coches más bonitos; visten ropa más bonita y viven en mejores hogares. Siempre parecen tener dinero. Van a buenos restaurantes, hacen buenos viajes y tienen una vida satisfactoria. ¿Por qué?"

Me dijeron que las personas exitosas simplemente tenían suerte; aquellos que no tuvieron éxito y fueron infelices fueron simplemente víctimas de la mala suerte. ¿Significaba esto que las personas que comenzaron con antecedentes limitados, trabajaron duro, estudiaron mucho y alcanzaron prominencia gracias a su propia aplicación y esfuerzo fueron simplemente afortunadas? ¿Significaba esto que personas que habían llegado de todas partes del mundo sin amigos, sin conocimientos de idiomas, sin dinero y sin oportunidades, pero

que habían tenido éxito, simplemente tenían suerte? No tenía sentido para mí.

Según el banco global Credit Suisse, en 2022 había más de 22 millones de millonarios en Estados Unidos. Muchos, si no la mayoría, son hechos por ellos mismos. Ese mismo año se hicieron unos 2,5 millones de nuevos millonarios. ¿Todas estas personas tuvieron suerte?

Lo que aprendí y lo que estoy a punto de compartir contigo es el resultado de más de veinticinco años de estudio de los pensamientos, sentimientos, acciones, comportamientos y decisiones de las personas exitosas. La conclusión es que la suerte es predecible. No es una serie de sucesos aleatorios y fortuitos en los que una persona recibe mucho y otra no recibe nada. De hecho, puedes tener toda la suerte que quieras si haces las cosas que hacen las llamadas personas afortunadas.

La suerte es predecible. Puedes tener toda la suerte que quieras si haces las cosas que hacen las llamadas personas afortunadas.

La ley de causa y efecto

En el siglo V a.C., varios filósofos griegos propusieron lo que ha llegado a ser la ley fundamental de la filosofía y el pensamiento occidentales. En una época en la que todos creían en los dioses del Monte Olimpo y en las influencias caóticas y sin causa de los elementos, estos filósofos afirmaron que vivimos en un mundo de leyes, gobernado por un sistema de orden, entendamos o no los principios detrás de él. . Hoy resumimos estos principios como la ley de causa y efecto. Lo aceptamos como parte del mundo. Pero en aquellos días era una idea extraordinaria y acaloradamente debatida.

La ley de causa y efecto dice que todo sucede por una razón: para cada efecto en tu vida, hay una causa o una serie de causas específicas, mensurables, definibles e identificables. Si hay algo que

deseas en la vida, un efecto que deseas, puedes encontrar a otra persona que haya logrado el mismo resultado. Al hacer las cosas que ellos han hecho, eventualmente podrás disfrutar de los mismos resultados y recompensas.

El éxito no es un accidente. No es el resultado de la buena suerte versus la mala suerte. Incluso si no has identificado cómo llegaste desde donde estabas hasta donde estás hoy, has dado una serie de pasos específicos que te han traído hasta aquí. De hecho, no podrían haberte llevado a ningún otro lugar.

Estás donde estás y lo que eres gracias a ti mismo. Tus elecciones y decisiones a lo largo de los años han determinado tu vida en este momento. Lo maravilloso de esto es que en cualquier momento puedes empezar a tomar decisiones diferentes y a dar pasos diferentes, e inevitablemente llegarás a un lugar diferente al que estás hoy.

Estados Unidos está lleno de cientos de miles de personas que provienen de entornos difíciles, con todo tipo de discapacidades y responsabilidades imaginables, pero que han llegado a construirse vidas maravillosas. A menudo, las personas que los rodean atribuyen su buena suerte a la suerte. Pero si hablas con estas personas y rastreas sus historias, descubrirás que la suerte no tuvo nada que ver con su éxito, ni tampoco con el tuyo.

La ley de causa y efecto va en ambas direcciones: también dice que si hay un efecto desafortunado en tu vida, como falta de dinero, problemas en tus relaciones o un trabajo o carrera insatisfactoria, puedes rastrear ese efecto hasta las cosas que has hecho para causarlo. Al eliminar las causas, se pueden eliminar los efectos, a veces de la noche a la mañana. Las personas exitosas, felices y prósperas han descubierto las leyes que gobiernan nuestras vidas y han diseñado sus vidas para que estén en armonía con esas leyes. Como resultado, experimentan mucha más alegría y satisfacción y logran más en unos pocos años que lo que logra una persona promedio en toda su vida.

Has oído decir en el póquer que los ganadores se ríen y cuentan chistes mientras los perdedores dicen: "Cállate y reparte". En el mundo que te rodea, los ganadores están ocupados y trabajando

para lograr sus objetivos, mientras que la gente promedio aporta lo menos que puede y espera que algo bueno salga de ello. Los ganadores atribuyen su éxito al trabajo duro y la aplicación. La gente mediocre atribuye sus fracasos a la mala suerte.

Quizás el corolario más importante de la ley de causa y efecto sea éste: los pensamientos son causas y las condiciones son efectos. Tu mente es la fuerza más poderosa de tu universo. Como dijo Ralph Waldo Emerson: "Un hombre se convierte en lo que piensa la mayor parte del tiempo".

Los pensamientos son causas y las condiciones son efectos.

Estás donde estás y lo que eres debido a tus formas habituales de pensar. Tus pensamientos son creativos y, en última instancia, crean tu realidad, por lo que si cambias tu forma de pensar, cambias tu vida. Los más grandes pensadores de todos los tiempos, desde las primeras religiones, filósofos y escuelas metafísicas, han enfatizado el poder de la mente humana para moldear el destino individual.

La ley de acción y reacción

Otra versión de la ley de causa y efecto es la ley de acción y reacción, propuesta por primera vez por Sir Isaac Newton. Afirma que por cada acción hay una reacción igual y opuesta. Dicho de otra manera, las acciones tienen consecuencias. Al principio, puedes decidir y controlar una acción concreta, pero una vez que la has lanzado, las consecuencias suelen estar fuera de tu alcance. Una vez que has hecho o dicho algo en particular, las consecuencias adquieren poder y fuerza propias. Esta es la razón por la que todas las personas exitosas tienden a ser muy reflexivas acerca de lo que dicen y hacen, mientras que las personas fracasadas tienden a ser

irreflexivas, incluso descuidadas, acerca de sus declaraciones o comportamientos.

La clave para disfrutar más de lo que la gente llama suerte es participar en más acciones que probablemente produzcan las consecuencias que deseas. Al mismo tiempo, debes decidir conscientemente evitar aquellas acciones que no traerán las consecuencias que deseas o, peor aún, traerán consecuencias que no deseas. Si estás en ventas, las acciones de prospección, presentación, seguimiento y trabajo continuo para cultivar clientes potenciales y referencias traerán en última instancia las consecuencias de un éxito en las ventas, mayores ingresos, orgullo personal y una mayor satisfacción de su carrera. Cuantas más acciones de este tipo realice, más consecuencias placenteras disfrutará. Por otro lado, cuantas menos acciones realice, menos frecuentemente disfrutará de esas consecuencias.

Otra reformulación de la ley de causa y efecto es la ley de la siembra y la cosecha: como dice la Biblia: "Todo lo que el hombre sembrare, eso también segará" (Gálatas 6:7). Lo que pongas, lo sacas. Lo que estés cosechando hoy es el resultado de lo que has sembrado en el pasado.

Las leyes de causa y efecto, acción y reacción, siembra y cosecha, son verdades eternas, principios universales que han existido desde el comienzo del hombre en esta tierra. Todo éxito, felicidad y grandes logros provienen de organizar tu vida de conformidad con estos principios eternos. Cuando lo haga, alcanzará niveles de satisfacción que rara vez experimenta la persona promedio y la gente comenzará a llamarlo afortunado.

La ley de las probabilidades

La ley de probabilidades es un factor crítico para explicar la suerte. Esta ley dice que para cada evento, existe una probabilidad de que ese evento ocurra bajo ciertas circunstancias. Los acontecimientos suceden en tu vida con una regularidad lógica y sistemática. Por ejemplo, si lanzas una moneda, a largo plazo saldrá cara el 50 por

ciento de las veces y cruz el 50 por ciento de las veces. La probabilidad de que salga cara o cruz es del 50 por ciento, sin importar cuántas veces lances la moneda. Puedes lanzar la misma moneda 5.000 veces y en cada lanzamiento las probabilidades siguen siendo 50 por ciento cara y 50 por ciento cruz. Para disfrutar de más suerte, su trabajo principal es aumentar las probabilidades de éxito en cada área que sea importante para usted.

A lo largo de este libro, le brindaré docenas de formas de influir en las probabilidades de lograr los resultados que desea en prácticamente cualquier cosa que haga. He aquí un ejemplo. Imaginemos a una persona que ha bebido demasiado y que apenas puede mantenerse en pie, en una habitación con poca luz, con una diana en la pared a diez o doce metros de distancia. Esta persona tiene un suministro interminable de dardos para lanzar a la diana. No tiene la vista clara ni está alerta y no tiene experiencia en el lanzamiento de dardos, pero comienza a lanzarlos. ¿Cuáles son las probabilidades de que esta persona acierte en la diana? No son particularmente buenos. Pero con toda probabilidad, si lanza suficientes dardos en dirección al tablero, tarde o temprano acabará acertando.

¿Cuál es la probabilidad de que este individuo dé en el blanco? Si esta persona lanza suficientes dardos, si permanece allí el tiempo suficiente, aprende a ajustar su puntería con el tiempo y sigue lanzando dardos sin cesar, eventualmente dará, y debe, dar en el blanco.

Esta es una de las lecciones clave de la vida. No importa quién sea usted o en qué situación comience, si lo intenta suficientes veces, aprende de cada intento y persiste una y otra vez en apuntar a una meta que es importante para usted, debe y eventualmente dará en el blanco. . No es cuestión de suerte; es simplemente una cuestión de probabilidades.

Ahora imagina que tomas a esta misma persona, completamente sobria, y le das un curso avanzado de lanzamiento de dardos impartido por un jugador de dardos profesional. Luego colocaste a esta persona a cuatro o cinco metros de la diana en una habitación bien iluminada y le diste una gran cantidad de dardos bellamente

elaborados y de gran precisión. Esta persona lanza pensativamente y deliberadamente cada dardo, ajustando cuidadosamente su puntería dardo por dardo. ¿Qué pasaría? Mejorar todos los factores controlables (conocimiento, habilidad, condiciones de iluminación, estado de alerta, claridad del objetivo y distancia a la diana) aumentaría drásticamente las probabilidades de que este individuo diera en el blanco mucho antes que la primera persona.

Al examinar cada parte del proceso para lograr las metas que son más importantes para usted, y al tomar cada una de ellas en consideración y mejorarlas tanto como sea posible, puede aumentar dramáticamente las probabilidades de lograr el éxito que desea. Si desea tener éxito en cualquier campo y tiene absolutamente claro, por escrito, lo que significa el éxito para usted, es mucho más probable que lo logre. Si luego estudias y desarrollas los conocimientos y habilidades necesarios para sobresalir en ese campo, aumentarás aún más tus probabilidades de éxito. Si te asocias con las personas adecuadas, te administras extremadamente bien a ti mismo y a tu tiempo, te mueves rápidamente cuando se presenta la oportunidad, perseveras frente a los obstáculos y tomas riesgos inteligentes para acelerar tu progreso, te pondrás del lado de los ángeles. Mejorará sus probabilidades y en uno o dos años alcanzará el éxito que otras personas tal vez no alcancen en diez o veinte años de comportamiento menos centrado. No es cuestión de suerte. La ley de los promedios dice que, aunque no se puede predecir cuál de una serie de eventos tendrá éxito, al hacer una determinada cosa un número determinado de veces logrará su objetivo.

Si tiene absolutamente claro lo que significa el éxito, es mucho más probable que lo consiga.

Por ejemplo, una mujer llega a un evento importante con un hermoso vestido. Le queda perfecto, los colores combinan perfectamente con su tono de piel y su cabello, y la favorece en

todos los sentidos; ella luce estupenda. Una amiga le pregunta: "¿De dónde sacaste ese vestido tan bonito?"

Ella dice: "Quería lucir lo mejor posible para esta función, así que salí y compré hasta que encontré el vestido ideal".

Su amiga dice: "Tuviste suerte de haber encontrado un vestido ideal para este evento".

Esta mujer pensó claramente en el vestido ideal para esta fiesta. Pensó en su experiencia con la ropa, los colores y las telas. Reunió información leyendo revistas de moda y mirando los anuncios. Llamó a varias tiendas para averiguar qué tenían en stock y en qué tallas. Miró varios sitios web para ver otras opciones. Comenzó una búsqueda personal y visitó tienda tras tienda, probándose varios vestidos y comparándolos con su objetivo y sus experiencias. Finalmente, ya avanzado en el proceso, encontró una boutique en un centro comercial lejano que tenía exactamente el vestido adecuado, en exactamente el color y la talla adecuados, y con exactamente el corte adecuado para ella.

La suerte no tuvo nada que ver en esta selección. Esta mujer tenía perfectamente claro lo que quería, investigó a fondo, utilizó el teléfono e Internet para ahorrar tiempo en viajes y visitó numerosos lugares hasta que finalmente encontró exactamente lo que buscaba. La probabilidad de que encontrara el vestido ideal en cualquier tienda podría haber sido baja, pero la ley de los promedios decía que si buscaba en suficientes tiendas, con una idea clara de lo que quería, eventualmente encontraría lo que buscaba. Si la suerte entró en la ecuación, jugó sólo un papel pequeño.

La ley de la atracción

Quizás el factor de suerte más importante de todos sea la ley de la atracción. Esta ley establece que eres un imán viviente e inevitablemente atraes a tu vida personas, circunstancias, ideas y recursos que están en armonía con tus pensamientos dominantes.

Inevitablemente atraes a tu vida personas, circunstancias y recursos que están en armonía con tus pensamientos dominantes.

Como puedes ver, la ley de la atracción es una extensión directa de la ley de causa y efecto. En mi experiencia, la ley de la atracción explica prácticamente todas las circunstancias de tu vida. Las personas que piensan y hablan continuamente sobre lo que quieren atraen cada vez más cosas que quieren a sus vidas. Las personas que condenan y se quejan, o que son envidiosas, enojadas y resentidas, atraen continuamente experiencias negativas.

Como las demás leyes, la ley de la atracción es neutral. Estas leyes no tienen favoritos. Pueden funcionar a tu favor o en tu contra, positiva o negativamente, dependiendo de ti. De hecho, la lección de vida más importante que jamás aprenderá es que su trabajo principal es pensar y hablar sólo sobre las cosas que desea y disciplinarse para negarse a pensar y hablar sobre las cosas que no desea. Esto suena simple, pero a menudo es lo más desafiante y difícil que jamás intentarás hacer. Revisaremos este principio con frecuencia a lo largo de este libro.

La ley de la creencia

La ley de la fe es otro factor de suerte que puedes aprovechar. Nuevamente, puede funcionar a tu favor o en tu contra; Depende de usted y de cómo lo aplique. La ley de la creencia establece que todo lo que creas con convicción se convierte en tu realidad.

El gran psicólogo de Harvard William James escribió que "la creencia crea el hecho real". El Nuevo Testamento dice: "Conforme a vuestra fe os sea hecho" (Mateo 9:29). El Antiguo Testamento dice: "Porque cual es su pensamiento en su corazón, tal es él" (Proverbios 23:7). A lo largo de la historia, la gente ha reconocido que nuestras creencias desempeñan un papel importante en la forma en que vemos el mundo y en la forma en que pensamos y nos

comportamos. Si cree absolutamente que está destinado a tener un gran éxito en la vida, pensará y se comportará en consecuencia, y eso se hará realidad para usted. Si crees absolutamente que eres una persona afortunada y que continuamente te suceden cosas buenas, tu creencia se convertirá en el hecho real de tu vida. Tus creencias se convierten en tus realidades.

La ley de la mente

La ley de la mente, que es un corolario de la ley de la creencia, dice que los pensamientos se objetivan a sí mismos. Tus pensamientos eventualmente se materializan en el mundo que te rodea. Jesús dice: "Por sus frutos los conoceréis" (Mateo 7:20). Se puede saber en qué piensa una persona la mayor parte del tiempo observando su vida: una persona feliz, sana, próspera, con buenos amigos y familiares, es invariablemente aquella que piensa en ellos en términos positivos y cree que tienen razón. y bueno para él o ella.

Los pensamientos se objetivan a sí mismos. Tus pensamientos eventualmente se materializan en el mundo que te rodea.

Hoy en día existen más oportunidades para que las personas alcancen sus objetivos, incluida la salud, la felicidad y la independencia financiera, que las que han existido en toda la historia de la humanidad. De hecho, uno de los mayores factores de suerte, que pocas personas reconocen o aprecian, es haber nacido y estar vivo en nuestro mundo tal como existe ahora. Nunca ha habido tantas oportunidades para que más personas disfruten de salud y prosperidad como hoy. A lo largo de toda la historia, hombres y mujeres han soñado con la Edad de Oro en la que apenas estamos entrando. Por supuesto, siempre habrá problemas sociales, políticos y económicos, pero son inevitables y pueden resolverse. La buena noticia es que para ti las posibilidades son ilimitadas.

Los mayores límites de cada persona son las creencias autolimitantes. Aunque por lo general no se basan en hechos, hacen que usted se quede corto. Actúan como frenos de tu potencial. Algunas de las más populares son: "Soy demasiado mayor", "Soy demasiado joven", "No tengo suficiente educación", "Tengo demasiada educación", "No tengo suficiente experiencia". ", "Tengo demasiada experiencia". La gente piensa que no es lo suficientemente inteligente, creativa o talentosa para conseguir las cosas que quiere.

Aquí hay un punto importante: no puedes desear algo intensamente sin tener simultáneamente la capacidad de lograrlo. La existencia del deseo en sí suele ser una prueba de que tienes dentro de ti la capacidad de satisfacer ese deseo. Su trabajo es simplemente descubrir cómo: identificar qué puede hacer para aumentar las probabilidades de lograr su objetivo, como lo desea y en el plazo previsto.

El deseo en sí suele ser una prueba de que tienes dentro de ti la capacidad de cumplir ese deseo.

La ley de las expectativas

Otro factor de suerte es la ley de las expectativas. Dice que cualquier cosa que esperes con confianza se convierte en tu propia profecía autocumplida. Parafraseando esta ley, no obtienes lo que quieres en la vida, sino lo que esperas.

Cincuenta años de investigación han demostrado que el factor de motivación personal más poderoso y predecible ha sido una actitud de expectativas positivas. Aquí es donde esperas con calma y confianza que te sucedan cosas buenas. Una excelente manera de activar esta ley en tu vida es comenzar cada mañana diciendo: Creo que hoy me va a pasar algo maravilloso. Repita esta afirmación varias veces hasta que toda su mente esté cargada de confianza y expectativa. Al final del día, haga un breve resumen y revise los

acontecimientos de las últimas horas. Te sorprenderá notar la gran cantidad de cosas maravillosas, grandes y pequeñas, que te sucedieron cuando tu mente estaba sobrecargada de expectativas confiadas.

Las personas exitosas se caracterizan por esta actitud de expectación en sí mismas: esperan tener éxito con más frecuencia de las que fracasan; esperan ganar con más frecuencia de las que pierden; esperan ganar algo de cada experiencia; buscan lo bueno en cada situación. Ven el vaso medio lleno y no medio vacío. Incluso cuando las cosas les van mal, analizan el revés en busca de lecciones que puedan aprender y de las ventajas que puedan obtener.

En su estudio de 500 de los hombres más ricos de Estados Unidos, Napoleón Hill, autor de *Piense y hágase rico*, concluyó que todos compartían esta actitud de expectativa positiva. Se acostumbraron a buscar en cada obstáculo o contratiempo una ventaja o beneficio igual o mayor, y siempre lo encontraban. Debes adquirir el hábito de hacer lo mismo.

Si comienza una carrera o un negocio con la confianza de que la gente le comprará, recibirá los fondos que necesita y atraerá a las mejores personas para que le ayuden a hacer realidad sus sueños empresariales. Tu actitud a lo largo del día va ante ti como una luz brillante y afecta a todas las personas con las que entras en contacto.

Tus creencias sobre ti mismo y tu mundo afectan tus expectativas; tus expectativas determinan tu actitud; tu actitud determina tu comportamiento; y tu comportamiento hacia otras personas determina cómo se relacionan contigo. Mientras más confiado y positivo seas, más te creas destinado a un gran éxito, más poderosa será la fuerza de atracción; cuanto más atraerás a las personas y las circunstancias que necesitas para avanzar rápidamente. La gente continuamente te llamará afortunado.

La ley de la actividad subconsciente

La ley de la actividad subconsciente (otro factor clave de la suerte) dice que cualquier pensamiento u objetivo que tengas en tu mente consciente será aceptado por tu mente subconsciente como una orden o instrucción. Tu mente subconsciente, sede de la ley de la atracción, se pondrá a trabajar para traer a tu vida las metas que te has propuesto. Tu mente subconsciente hará que tus palabras y acciones se ajusten a un patrón consistente con tu autoconcepto: tus pensamientos e ideas dominantes sobre ti mismo. Tu mente subconsciente determinará tu lenguaje corporal y la forma en que interactúas con otras personas. Las órdenes que le hayas dado a tu mente subconsciente a través de tu mente consciente determinarán tu tono de voz, tus niveles de energía y creatividad, tu entusiasmo y tus expectativas. Su mente subconsciente es extraordinariamente poderosa y, una vez que se le dirige a trabajar para usted para lograr metas y objetivos específicos, le permitirá avanzar a una velocidad que ahora no puede imaginar.

En el cerebro hay un pequeño órgano parecido a un dedo llamado corteza reticular o sistema de activación reticular. Es como una centralita telefónica: recibe llamadas y las transmite tanto a su conciencia como a su mente inconsciente. Se activa mediante las órdenes que pasas de tu mente consciente a tu subconsciente en forma de pensamientos sobre quién eres, qué quieres y qué es más importante para ti. Se activa y hace que tu mente sea supersensible a las cosas que realmente desees. Por ejemplo, si decides que quieres un auto deportivo rojo, comenzarás a ver autos deportivos rojos por todas partes. Si decide tener éxito financiero, desarrollará una percepción selectiva de ideas, información, personas y oportunidades que puedan ayudarlo financieramente. Atraerá personas que tendrán ideas y consejos para usted, encontrará libros y artículos que respondan preguntas clave y comenzará a comportarse de maneras que lo prepararán para el éxito financiero.

La ley de la afirmación

La ley de afirmación es otro factor de suerte que puedes utilizar continuamente. Simplemente dice que cualquier objetivo que repitas una y otra vez de manera positiva, personal y en tiempo presente será aceptado por tu mente subconsciente como órdenes. Los resultados serán atraídos a tu vida por la ley de atracción. Por ejemplo, si continúas repitiendo las palabras Gano \$150 000 por año, Gano \$150 000 por año, Gano \$150 000 por año una y otra vez, introducirás la idea cada vez más profundamente en tu mente subconsciente, que luego la aceptará, dándole es una fuerza propia.

Las personas que se describen como afortunadas siempre tienden a hablar en términos positivos sobre las cosas que quieren y las circunstancias que los rodean. Reconocen que, así como te conviertes en lo que piensas, obtienes lo que hablas, por eso se aseguran de hablar de lo que quieren y no de lo que no quieren.

La ley de correspondencias

La ley de correspondencia es quizás mi favorita de todos los grandes principios eternos que explican el éxito y el fracaso. Es un factor clave de suerte. Simplemente dice que tu mundo exterior refleja tu mundo interior; Lo que sucede fuera de ti es un reflejo o manifestación de lo que sucede dentro de ti.

Tu mundo exterior refleja tu mundo interior. Lo que sucede fuera de ti refleja lo que sucede dentro de ti.

Cuando te paras frente a un espejo y ves un reflejo que regresa hacia ti, sabes que está determinado por lo que estás presentando al espejo. Cuando miras tu vida, encontrarás que está determinada principalmente por quién eres por dentro. Tus relaciones con otras personas están determinadas en gran medida por tu carácter y personalidad. Tu actitud y la forma en que la gente reacciona ante ti están determinadas en gran medida por tus creencias y expectativas sobre ti mismo y tu mundo. Su riqueza y sus logros financieros están

determinados por su nivel interno de aspiración y preparación. La gente es pobre por fuera porque es pobre por dentro. Su salud exterior está determinada por la forma en que piensa acerca de su salud interior. Las personas que piensan en comida todo el tiempo tienden a tener sobrepeso, no estar en forma y no ser saludables. Las personas que piensan en la salud y el fitness todo el tiempo tienden a ser delgadas, esbeltas y enérgicas. Siempre comienza con tu pensamiento.

La ley de los equivalentes mentales

El principio resumen de todas estas leyes es la ley de los equivalentes mentales. Dice que tu trabajo principal en la vida es crear dentro de ti el equivalente mental de lo que deseas disfrutar en el exterior. Debes desarrollar en tu interior la conciencia del éxito, la salud, la felicidad, la prosperidad y los logros personales (pensamiento a pensamiento y sentimiento a sentimiento) que deseas disfrutar en el mundo que te rodea.

Aquí está el gran descubrimiento: tus pensamientos pasados o futuros no cuentan. Lo único que marca la diferencia es la forma en que piensas en este mismo momento. No estás atado a los errores del pasado ni a las limitaciones que percibes en el futuro. Tu potencial es ilimitado, porque eres libre de elegir tus pensamientos en este momento, y lo que piensas en este momento determina la dirección futura de tu vida. Si estás conduciendo por una carretera y giras el volante de tu coche en una dirección, irás en esa dirección a partir de ese momento. La dirección no está determinada por cómo condujiste ayer o mañana; está determinado por el momento presente.

No puedes controlar el mundo entero, no puedes controlar todos los detalles intrincados e infinitos de la vida moderna, no puedes controlar todos los años del pasado ni todos los años del futuro, pero puedes controlar este momento presente. Eso es todo lo que necesitas hacer para lograr todo el éxito que puedas imaginar.

El poder de la sugerencia

El poder de sugestión también es un factor de suerte. Dice que tu mente (esa intrincada combinación de pensamientos, sentimientos, palabras, imágenes, ideas, intuiciones, esperanzas y miedos) está cambiando continuamente. Este cambio en tu estructura mental total es consciente, deliberado y positivo o aleatorio, fortuito y negativo.

El poder de la sugestión es la influencia más poderosa sobre todo lo que eres y todo lo que llegas a ser. Como resultado de las miles de influencias que bombardean tu mente todos los días, estás creando un campo de fuerza de atracción que te trae las cosas que quieres o las que no quieres. De ahora en adelante, debes tomar un control consciente, sistemático y decidido sobre las influencias que permites que lleguen a tu mente consciente. Debe leer material saludable, escuchar programas de audio positivos, ver programas de video educativos y edificantes y asociarse con personas positivas. Debes proteger tu integridad mental como algo sagrado. Así como solo comerías alimentos saludables y nutritivos si quisieras estar en buena forma física, solo debes absorber influencias mentales saludables y nutritivas si también quieres estar en buena forma mental.

La ley de la responsabilidad

El último factor de suerte en este capítulo es la ley de la responsabilidad. Afirma que eres 100 por ciento responsable de ti mismo, de todo lo que eres y de todo lo que llegas a ser. Estás donde y lo que eres porque has decidido estar allí.

Eres 100 por ciento responsable de ti mismo, de todo lo que eres y de todo lo que llegas a ser.

Esta ley es la gran liberadora. Significa que estás completamente a cargo de tu vida y de todo lo que te sucede. Dado que usted (y sólo usted) puede controlar su pensamiento, y su pensamiento controla su destino, al hacerse cargo de sus pensamientos podrá controlar el resto de su vida.

La suerte es predecible; El éxito no es un accidente. La felicidad o la infelicidad no son accidentes. Son predecibles según las leyes que he analizado en este capítulo. Simplemente con decidirte, puedes convertirte en una persona sumamente afortunada. Puedes pensar más en los pensamientos que sean consistentes con lo que quieres y hacer más cosas que aumenten tus probabilidades de éxito. Al mismo tiempo, puedes dejar de hacer las cosas que te frenan y aceptar las ideas que limitan tu creencia en tu propio potencial.

Si compras un auto nuevo, con un hermoso diseño, lo sacas a la carretera y funciona maravillosamente, ¿lo atribuyes a la suerte? Por supuesto que no. Ya sea un hermoso automóvil, una sofisticada pieza de maquinaria estéreo o un reloj hecho a mano, usted sabe que han sido contruidos de acuerdo con leyes específicas de la mecánica, la física y la electricidad. El hecho de que funcionen maravillosamente no es suerte.

Es lo mismo contigo. Cuando empieces a aplicar estos factores de suerte en tu vida, empezarás a lograr cosas extraordinarias. Te adelantarás a las personas que te rodean. Disfrutarás de mayores éxitos y logros de los que jamás imaginaste, y serán el resultado del diseño, no de la suerte.

CÓMO TRAER SUERTE A TU VIDA

1. Puedes tener éxito en cualquier cosa que desees si simplemente haces lo que hacen las personas exitosas.
- 2.El universo opera según la ley de causa y efecto. Para todo lo que sucede hay una causa o una serie de causas que lo han provocado.

3. Tus decisiones en el pasado te han llevado a donde estás ahora.
 4. Atraes las circunstancias de tu vida mediante tus pensamientos dominantes.
 5. Tu mente es la fuerza más poderosa del universo. Al cambiar tu forma de pensar, puedes cambiar tu vida.
 6. Todo lo que creas con convicción se convierte en tu realidad.
 7. Tu trabajo principal es crear el equivalente mental de lo que quieres disfrutar en la vida.
-

2

El secreto de los objetivos

Quizás el más importante de todos los factores de suerte sea saber exactamente lo que quieres en cada área de tu vida. La razón número uno para el éxito son las metas claras, específicas y mensurables, escritas y respaldadas por planes escritos y un deseo ardiente de lograrlas. La razón principal del fracaso y el bajo rendimiento es la falta de claridad, la confusión y la incapacidad de decidir exactamente lo que se quiere, cómo será, cuándo lo querrá o cómo lo logrará. Como solía decir el fallecido orador motivacional Zig Ziglar, la gran mayoría de las personas se concentran en generalidades errantes en lugar de detalles significativos. No puedes alcanzar un objetivo que no puedes ver, y si no sabes adónde vas, cualquier camino te llevará allí.

La principal razón del éxito son los objetivos claros, específicos y escritos.

Una persona sin objetivos claros es como un barco sin timón, llevado hacia donde soplen las mareas y el viento. Pero una persona con objetivos claros y específicos es como un barco con timón, que navega recto y fiel a su destino. Es sorprendente lo rápido que cambiarás tu suerte si te orientas intensamente a tus objetivos. Como dijo una vez un amigo mío: "El éxito son metas y todo lo demás son comentarios". Puede que no sea tan simple como eso, pero es un maravilloso lugar para comenzar.

Un best seller reciente proclama que "las coincidencias realmente ocurren". Se supone que esto es una gran revelación y mucha gente se ha emocionado con este pensamiento, pero en la mayoría de los casos las coincidencias no ocurren. En cambio, existe una variedad de probabilidades diferentes para la ocurrencia de eventos particulares. Basado en la ley de los promedios, si haces suficientes cosas diferentes a lo largo de los años, como bolas de

billar rodando, una o dos de ellas chocarán entre sí, pero esto se basa en la ley, no en la suerte o la coincidencia. .

La ley de la serendipia

Hay dos principios extraordinariamente importantes que usted debe aprender. Son factores de suerte esenciales y lo han sido a lo largo de la historia. Son practicados por los hombres y mujeres más exitosos del mundo en la actualidad. Comprenderlos puede abrirle los ojos a potenciales y posibilidades de los que quizás nunca haya sido consciente en el pasado.

El primero de estos factores de suerte es el principio de serendipia. La serendipia se ha descrito mejor como la capacidad de hacer descubrimientos felices en el camino de la vida.

La palabra serendipity proviene del cuento de hadas de los tres príncipes de Serendip o Serendib (la actual Sri Lanka). Estos tres príncipes viajarían, viviendo experiencia tras experiencia de desgracia y aparente desastre en la vida de los demás. Pero como resultado de su visita y de que el desafortunado cambio de opinión, el desastre se convirtió en un éxito.

Por ejemplo, los tres príncipes llegaron a una granja donde había ocurrido un triste accidente. El único hijo del granjero había sido arrojado del único caballo del granjero y se había roto una pierna. El caballo se había escapado y no lo pudieron encontrar. Como podrás imaginar, el granjero estaba bastante angustiado, pero los tres príncipes le dijeron que no se preocupara; algo bueno saldría de ello.

Este país resultó estar involucrado en una guerra con un país vecino. A la mañana siguiente, llegó un escuadrón de soldados para reclutar a todos los hombres jóvenes y sanos en el ejército. Debido a que el único hijo del granjero tenía una pierna rota, se salvó del servicio militar obligatorio. Más tarde ese día, representantes del gobierno vinieron para apoderarse de todos los caballos que podían ser utilizados por el ejército, pero como su único caballo se había escapado, nuevamente el granjero se salvó.

Estos acontecimientos aparentemente desafortunados resultaron ser la salvación del granjero. Después de que los representantes del gobierno se marcharon, el caballo volvió a casa por sí solo, la pierna de su hijo pronto se recuperó y el granjero estaba feliz. Pero el ejército perdió una gran batalla y la mayoría de los caballos y hombres murieron.

En otro caso, los tres príncipes se encontraron con un rico terrateniente cuya propiedad había sido arrasada por una inundación. Todo lo que había acumulado durante su vida fue destruido. Como puedes imaginar, estaba angustiado y deprimido, pero los tres príncipes lo convencieron de que algo bueno sucedería.

No mucho después, mientras caminaban por la tierra maltratada e inundada, donde toda la capa superior del suelo había sido arrastrada por la inundación, encontraron una piedra preciosa, y luego otra, y otra. La inundación, que arrasó capas de tierra vieja, reveló innumerables piedras preciosas que hicieron al terrateniente más rico de lo que jamás había imaginado.

La clave del principio de serendipia está contenida en la ley de las expectativas positivas: cuanto más confiadamente uno espera que algo bueno salga de cada situación, más probable es que ocurra.

Cuanto más confiadamente esperes que algo bueno salga de cada situación, más probable será que ocurra.

El principio de serendipia sólo funciona cuando estás absolutamente seguro de que todo saldrá bien. Entonces tienen lugar todo tipo de sucesos felices. Muchos de ellos pueden parecer reveses o fracasos, pero resultan ser exactamente lo que tenía que suceder para que lograras tu objetivo.

Aquí hay un principio filosófico importante: tu situación actual es exactamente lo que necesitas en este momento para tu propio crecimiento y desarrollo personal. Cada parte de tu vida es

exactamente como debería ser. Todo lo que estás tratando contiene posibilidades que puedes aprovechar.

Es posible que esté trabajando para un jefe difícil en una industria donde la competencia es feroz, los márgenes bajos y el futuro potencial limitado. Si no tienes cuidado, te permitirás volverte negativo sobre tu situación actual, pero si te das cuenta de que según el principio de la serendipia, es exactamente lo que necesitas en este momento, puedes buscar la ventaja que pueda contener.

Puedes preguntarte: "Si no estuviera haciendo este trabajo, sabiendo lo que ahora sé sobre este trabajo y su futuro, ¿me dedicaría a este campo en primer lugar?". Si su respuesta es no, entonces su siguiente pregunta podría ser: "Si pudiera hacer lo que realmente quisiera, ¿qué sería?" Sea lo que sea, puedes utilizar tu experiencia actual como trampolín hacia experiencias más elevadas y mejores en lugar de quedarte ahí sentado deseando y esperando que las cosas mejoren.

Un gran factor de suerte es la ley del futuro, que dice que no importa de dónde vengas; lo único que importa es hacia dónde vas. El pasado está muerto. Sólo sirve para brindarte orientación y sabiduría para que puedas tomar mejores decisiones en el futuro. No puedes permitirte llorar por la leche derramada. Considere el pasado como un costo irrecuperable, como una inversión irrecuperable en su futuro. Luego vuelve tus ojos hacia el horizonte futuro de tus propias posibilidades y comienza a moverte en esa dirección.

El pasado está muerto. Sólo sirve para brindarle orientación y sabiduría para tomar mejores decisiones en el futuro.

El principio de sincronicidad

El segundo principio es quizás el factor de suerte más importante de todos y está entrelazado con muchos de los demás principios de este libro. Se llama sincronicidad. Va más allá de la ley de causa y efecto,

que dice que cada efecto en tu vida tiene ciertas causas específicas que puedes rastrear e identificar.

El principio de sincronicidad, por otro lado, dice que sucederán cosas que no tienen una relación directa de causa y efecto. Los acontecimientos a menudo están vinculados no por causalidad sino por significado. Por ejemplo, te levantas una mañana y empiezas a hablar con tu cónyuge acerca de ir de vacaciones a Hawaii, pero sabes que no puedes permitirte y que de todos modos no puedes tener tiempo libre. Sin embargo, la idea de ir a Hawaii le resulta muy emocionante. Porque así es, te emociona la idea de unas vacaciones en Hawai. Cualquier pensamiento que emocionalices pasa de tu mente consciente a tu mente subconsciente, la sede de la ley de atracción. Como resultado, envías vibraciones positivas, que atraen a personas y circunstancias que harán realidad ese pensamiento.

Vas a trabajar ese día y, de pasada, mencionas que te gustaría hacer un viaje a Hawaii con tu cónyuge en algún momento. Tu jefe te llama un par de horas más tarde y te dice que como has estado haciendo un trabajo tan bueno y la empresa está en una temporada baja, no habrá ningún problema si quieres tomarte una semana o dos libres para vacaciones. Ese mismo día, a la hora del almuerzo, un amigo le habla de una nueva agencia de viajes que ofrece paquetes de vacaciones en Hawai, que incluyen hotel, pasajes aéreos y transporte terrestre a excelentes precios. De hecho, tu amigo tiene un folleto que describe exactamente la isla que querías visitar y el hotel ideal para ti, y el precio es de menos de 2.000 dólares para ambos por una semana entera en Hawaii. Esa noche, llega a casa y recibe por correo un reembolso del impuesto sobre la renta por un sobrepago inesperado que asciende a (lo adivinó) 2.000 dólares.

Observe lo que ha sucedido. Tenías una idea muy clara y cargada de emociones de hacer un viaje a Hawaii con tu cónyuge. Ese día ocurrieron tres eventos, ninguno de los cuales tenía ninguna conexión causal con los demás, pero todos se unieron para permitirte lograr tu objetivo en menos de un día. Este tipo de cosas sucede todo el tiempo una vez que entras en "la zona". Cuando emocionalizas tu mente, aclaras tus pensamientos, intensificas tus

deseos y abor das tu vida con expectativas positivas y seguras, comienzan a sucederte todo tipo de eventos fortuitos y sincrónicos.

La única relación que estos acontecimientos tienen entre sí es el significado que les da usted mediante sus pensamientos sobre las cosas que realmente desea. Pero si sus pensamientos son confusos, confusos y contradictorios, estos principios no pueden funcionar para usted. Ésta es la razón principal por la que la mayoría de las personas son infelices y fracasan. Tienen poderes enormes, pero no los utilizan porque no entienden cómo funcionan.

Una y otra vez, se ha descubierto que las corporaciones con planes estratégicos escritos y muy claros tienen mucho más éxito que aquellas que operan desde el asiento de sus pantalones. Ahora se necesita mucho tiempo (a veces muchas horas e incluso muchos días) para redactar un plan estratégico, pero es un plan para el futuro de la empresa. El propósito de toda planificación estratégica es aumentar el rendimiento del capital, el rendimiento de la inversión o el capital invertido en el negocio.

Del mismo modo, será mucho más eficaz cuando tenga un plan estratégico personal, pero en lugar de diseñar un plan para aumentar el rendimiento del capital, su trabajo es aumentar el rendimiento de la energía. Así como una empresa tiene capital financiero para invertir en el mercado, usted tiene capital humano para invertir en su vida. Su capital humano es mental, emocional y físico, y su trabajo es obtener el mayor retorno posible de su inversión de este capital personal en los meses y años que invierte en su vida adulta.

Será mucho más eficaz cuando tenga un plan estratégico personal.

En todas las industrias hay personas que hacen prácticamente el mismo trabajo pero que ganan mucho más o mucho menos que otros. Es común para mí encontrarme con dos personas vendiendo el mismo producto, en la misma oficina, en las mismas condiciones competitivas, a la misma gente, al mismo precio, pero una de ellas

gana tres, cuatro, cinco, incluso diez veces. tanto como el otro, aunque prácticamente no hay diferencia en edad, educación, experiencia, inteligencia o cualquier otra cosa. ¿Por qué?

Ya sabes parte de la respuesta: es porque la persona más exitosa ha hecho muchas pequeñas cosas para aumentar las probabilidades de éxito. La persona menos exitosa no ha logrado hacer estas cosas. Así como cosechas lo que siembras, no cosechas lo que no siembras. Si no lo pones, no lo sacas. Si no desencadenas la acción, no obtienes la reacción.

Casi invariablemente, las personas mejor pagadas de Estados Unidos tienen planes estratégicos personales. Estas personas están intensamente orientadas a objetivos. Saben exactamente lo que quieren. Han escrito planes, planos, esquemas e ideas para lograr estos planes. Cuanto más claro tengas acerca de lo que quieres y más emocionado estés por lograrlo, más activarás las leyes de la creencia, la expectativa, la atracción, la correspondencia y la equivalencia mental, y más disfrutarás de la serendipia y la sincronicidad; más se convertirá tu vida en una serie continua de circunstancias felices que te llevarán hacia tu meta y moverán tu meta hacia ti.

La ley del control

La ley del control es un factor clave de suerte. Dice que te sientes positivo contigo mismo en la medida en que sientes que tienes el control de tu propia vida; Te sientes negativo contigo mismo en la medida en que sientes que estás controlado por fuerzas externas u otras personas. Existe una relación directa entre el alto rendimiento y la felicidad, por un lado, y una sensación de control en la vida, por el otro. Cuanto más te sientes a cargo de lo que te sucede, más te sientes el arquitecto de tu destino y el dueño de tu destino. Cuanto más sientas que estás a cargo de tu vida, más feliz, positivo, enérgico y concentrado estarás.

Existe una relación directa entre la felicidad y la sensación de tener el control de tu vida.

Si sientes que estás controlado por tu jefe, tus facturas, tu salud, tus relaciones, tu educación, tu raza o cualquier otro factor, te sentirás fuera de control; te sentirás ansioso, negativo y enojado; atacarás y culparás a otras personas por tus problemas; resentirás a las personas exitosas; y envidiarás a cualquiera que lo haga mejor que tú. Te prepararás para el fracaso porque atraerás a tu vida las cosas negativas en las que piensas todo el día.

Las metas claras y escritas le dan una sensación de control sobre la dirección del cambio en su vida. Te dan la sensación de que estás en el asiento del conductor, que tienes las manos en el volante, que tu vida va hacia donde quieres que vaya. Cuanto más te sientas en control de tu vida, más positivo y optimista te volverás. Cuanto más positivo te vuelvas y más claro tengas acerca de lo que quieres y hacia dónde vas, más activarás las leyes mentales en tu nombre y más suerte parecerás experimentar.

La ley del propósito

La ley del propósito dice que el secreto del éxito es la constancia del propósito; Todas las personas realmente exitosas se caracterizan por la intensidad de su propósito. Dadas dos personas con aproximadamente las mismas habilidades y oportunidades, la que lo desea con más intensidad es la que casi siempre tendrá más éxito. Tu trabajo es decidir lo que realmente quieres en cada área de tu vida. Luego concéntrate intensamente en ello como un rayo láser y permanece en él, sin importar el tiempo que tarde hasta lograrlo.

La ley del accidente es lo opuesto a la ley del control. Dice que no planificar significa planificar el fracaso. Las personas que viven según la ley del accidente creen que la vida es una serie de oportunidades aleatorias y fortuitas, como tirar los dados o girar la ruleta. Creen que no se trata de lo que sabes sino a quién conoces,

que no se puede luchar contra el ayuntamiento. Las personas que viven según la ley del accidente compran billetes de lotería, van a casinos, invierten en planes para hacerse rico rápidamente, acciones de centavo y cosas de las que no saben nada. Siempre esperan un golpe de suerte y nunca lo obtienen. Las personas que viven según la ley del accidente suelen ser las más envidiosas de aquellas que viven con éxito según la ley del control.

Aunque la mayoría de la gente vive según la ley del accidente, puedes liberarte de él en un instante. Al elaborar su propio plan estratégico personal, comienza desde adentro y trabaja hacia afuera. Comienzas desde el núcleo interno de tu ser, tus valores y convicciones más internos, y luego organizas cada aspecto de tu vida externa de modo que lo que haces afuera sea congruente con tus principios unificadores fundamentales.

La ley de la claridad

La ley de la claridad dice que cuanto más claro tengas lo que quieres, más rápidamente lo alcanzarás. Su capacidad para concentrarse exclusivamente en una cosa a la vez y permanecer en ella hasta completarla es un factor clave de suerte. Aumenta la probabilidad de que ocurran eventos fortuitos que le ayuden a alcanzar sus objetivos.

He descubierto que las personas con metas son mucho más interesantes y optimistas que las personas que no las tienen. Todo el mundo quiere ser feliz, pero casi todas las personas infelices confesarán que no tienen ningún objetivo. Las personas sin objetivos tienden a ser negativas e infelices y a quejarse continuamente de diversas cosas. Cuando alguien se queja de alguna parte de su vida, simplemente puedes preguntar: "¿Cuáles son tus objetivos?". Pueden decir que no están contentos con su trabajo, su matrimonio, su salud, sus relaciones o cualquier otra cosa, pero cuando les preguntas qué les gustaría realmente ser, tener o hacer, quedan estupefactos; no tienen idea. A veces se sienten ofendidos porque les hagas esa pregunta.

Valores y Misión

¿Cuáles son tus valores? ¿En qué crees? ¿Qué representas? Y lo que es igualmente importante: ¿qué no defenderías? ¿Cree en la importancia de la honestidad, la sinceridad, la generosidad, la compasión, el cariño, el amor, el perdón y la verdad? ¿Cree en la importancia de la integridad, la excelencia personal, la creatividad, la libertad y la autoexpresión? ¿Crees en la amistad, la autodisciplina, el trabajo, el autodesarrollo y el éxito?

Su capacidad para formular y responder estas preguntas usted mismo es la clave de su éxito. Es indispensable para encontrar exactamente lo que realmente desea y por lo que está dispuesto a trabajar. No necesitas más de tres a cinco valores básicos; esto es suficiente. Una vez que haya seleccionado sus valores clave, debe organizarlos por prioridad. ¿Qué viene primero? ¿Cuál viene en segundo lugar? ¿Cuál queda en tercer lugar?

¿Cómo puedes saber cuáles son tus valores hoy? Es fácil. Siempre expresas tus valores en tus acciones. Te dices a ti mismo y a los demás lo que realmente crees mediante lo que haces bajo presión. Siempre que te ves obligado a elegir ir de un lado a otro, siempre vas en la dirección que sea coherente con tu valor dominante en ese momento. Si una persona dice que "mi familia es mi valor más importante", esto significa que, cuando se vea obligada a elegir, siempre elegirá a su familia. Si una persona cree que la salud es su valor clave, siempre actuará para mantener la salud y el bienestar tanto de sí mismo como de las personas que más le importan. No es lo que dices, deseas, esperas, pretendes o planeas hacer o ser algún día; es sólo lo que dices y haces en cada momento lo que verdaderamente indica tus valores y convicciones fundamentales.

Una vez que haya determinado sus valores, pase a su visión y su declaración de misión. Tu visión es una descripción escrita de cómo quieres que los demás te perciban en el futuro. Algunas personas sugieren que escribas tu propio obituario: lo que te gustaría que un amigo de confianza leyera junto a tu tumba.

Una declaración de visión es una descripción ideal de la mejor persona que puedas imaginar llegar a ser a lo largo de tu vida. Lo maravilloso de una declaración de visión es que una vez que la escribes, la lees y la revisas periódicamente, se activan las leyes mentales y comienzas a convertirte en el tipo de persona que has imaginado. Al escribir una declaración de visión, usted asume la responsabilidad de moldear su carácter y su destino. Recuerda, te conviertes en lo que piensas la mayor parte del tiempo. Si te consideras un excelente ser humano, con el tiempo te parecerás mucho a la persona que has decidido ser.

La ley del deseo

La ley del deseo dice que la única limitación a tus habilidades es cuánto realmente desees algo. Tu deseo determina tu destino. El fuego del deseo determina tu constancia e intensidad de propósito. Una persona con un deseo ardiente de alcanzar una meta de cualquier tipo se verá impulsada automáticamente hacia ella.

La única limitación de tus habilidades es cuánto realmente desees algo.

El deseo es el combustible de la ambición. El deseo es el poder en tu personalidad. La razón principal por la que las personas no logran mucho es que no les apasiona lo que quieren ser, tener o hacer; no lo desean lo suficiente.

La única forma en que puedes tener un deseo intenso y ardiente por una meta específica, personal o de otro tipo, es que esa meta sea una expresión de tus verdaderos valores. Debe ser coherente con tu visión de la persona que realmente quieres llegar a ser en tu vida.

Tu misión, por otro lado, es un poco diferente de tu visión. Tu misión es una declaración específica de lo que quieres lograr con tu

vida en el futuro. Su declaración de misión describe cómo desea marcar una diferencia en su vida.

La única manera de marcar una diferencia en tu vida es descubrir cómo vas a marcar una diferencia en la vida de otras personas. Cuando a Albert Einstein le preguntaron cuál era el propósito de la vida humana, respondió: "Bueno, debe ser servir a los demás; ¿Qué otro propósito podría haber?

Una misión no sólo es alcanzable sino también mensurable. No es un conjunto vago de generalidades cálidas que hacen que la gente se sienta bien pero que no pueden aplicarse ni medirse en la práctica. Por ejemplo, hubo un tiempo en que la misión de AT&T era poner un teléfono al alcance de todas las personas en Estados Unidos. A la empresa le llevó casi ochenta años lograr ese objetivo.

Su misión podría ser algo como esto: Soy un vendedor profesional y destacado, entre el 10 por ciento superior en mi industria. Ofrezco la mejor cantidad y calidad de servicio, confiabilidad y honestidad a cada cliente y, como resultado, gano más de \$150,000 por año.

Esta declaración de misión indica el nivel que desea alcanzar en su campo, el tipo de trabajo que realizará para alcanzar ese nivel y cómo medirá el logro de esa meta.

Tu lista de sueños

Aquí tienes un maravilloso ejercicio. Toma una hoja de papel y escribe tu lista de sueños. Deja que tu mente flote libremente. Imagina que no tienes limitaciones. Imagina que tienes todo el tiempo, todo el dinero, todos los recursos, toda la inteligencia, toda la educación, toda la experiencia y todos los contactos del mundo. Imagina que podrías hacer, ser o tener cualquier cosa en tu vida.

Ahora escribe todo lo que desearías en tu vida si no tuvieras limitación alguna. Asegúrese de decidir qué es lo correcto para usted antes de decidir qué es posible. No caiga en la trampa del perdedor de dispararse en el pie pensando en todas las razones por las que no

es posible incluso antes de comenzar a escribir. Deja la palabra posible a un lado por ahora y permítete soñar.

Los líderes en todos los campos tienen visión. Se permiten soñar y tener una visión de lo que podría ser en lugar de quedarse estancados en lo que existe en el momento presente.

Una vez que hayas terminado tu lista de sueños, toma otra hoja de papel y escribe la fecha de hoy en la parte superior. Luego escribe al menos diez objetivos que quieras lograr en los próximos doce meses.

Este es uno de los ejercicios más poderosos que he aprendido. Cambió mi vida cuando comencé a usarlo hace muchos años. No estaba realmente seguro de que funcionara cuando comencé a jugar con él, pero todo lo que me costó fueron unos minutos y un trozo de papel, y mi vida ha sido diferente desde entonces.

Cuando elabora una lista de diez objetivos que desea lograr en los próximos doce meses, automáticamente pasa al 3 por ciento superior de los estadounidenses. Dado que sólo el 3 por ciento de los estadounidenses adultos escribe alguna vez sus objetivos, usted se ha unido a la élite por el simple hecho de escribir diez cosas que desea. Incluso si todo lo que hicieras fuera guardar esa hoja de papel en algún lugar durante un año, toda tu vida sería diferente. Al cabo de doce meses, cuando uno abriera esa hoja de papel, se sorprendería al descubrir que el 80 por ciento de los diez objetivos se habían logrado de las maneras más notables. De hecho, probablemente vea ejemplos de sincronicidad y casualidad detrás del logro de cada uno de esos objetivos. Veríamos una notable serie de coincidencias interconectadas que nadie podría predecir o planificar. Habrá logrado el 80 por ciento de sus diez objetivos en formas que ahora ni siquiera puede imaginar.

Su principal propósito definido

El siguiente ejercicio es tomar esa lista de diez objetivos y repasarla, preguntándose: "¿Cuál objetivo, si lo logro, tendría el mayor impacto positivo en mi vida?" Encierra en un círculo esa meta y escríbela en

la parte superior de otra hoja de papel. Éste se convierte en su principal propósito definido por el momento.

Recuerde, la ley del propósito dice que el secreto del éxito es la constancia del propósito. Al escribir diez objetivos, seleccionar el más importante y decidir cuál es su principal propósito definido, ahora se ha movido hacia el 1 por ciento superior de los estadounidenses que viven hoy.

Debajo de tu objetivo, en esa hoja de papel, escribe cada acción que se te ocurra y que podrías hacer ahora o en el futuro para lograr ese objetivo. Este es un ejercicio muy importante. Cuantas más cosas escribas que puedan ayudarte a lograr tu objetivo, más empezarás a creer que es posible para ti.

Cuando escribes la meta por primera vez, es posible que tengas muchas esperanzas, pero probablemente te muestres escéptico sobre tu capacidad para lograrla. Cuando escribes todas las diferentes cosas que podrías hacer para lograr tu objetivo, a partir de hoy, comienzas a ver tu objetivo bajo una luz completamente nueva. A medida que escribes idea tras idea, introduces la meta cada vez más profundamente en su mente subconsciente; empiezas a creer que es posible para ti.

A medida que haces diferentes cosas de tu lista, comienzas a esperar que avanzarás hacia tu objetivo. Al activar la ley de la atracción, atraes personas y circunstancias a tu vida que te ayudan a lograr tu objetivo. Ves ejemplos de sincronicidad en los eventos y circunstancias que te rodean. Te sientes más en control de tu vida. Activas tu corteza reticular y desarrollas una intensa sensibilidad y conciencia hacia las personas y las posibilidades que te rodean que pueden ayudarte a lograr ese objetivo. Te sientes más alerta, consciente y vivo, tienes más energía y concentración, estás más claro y más positivo, y todo lo que necesitas es una hoja de papel y unos minutos de tu tiempo.

Hay muchas diferencias entre ganadores y perdedores. El perdedor siempre escucha un consejo y pregunta: "¿Qué pasa si no funciona?" Pero esa es la pregunta equivocada. La pregunta correcta que debe hacerse es: "¿Qué pasa si es así?"

Si no funciona, lo único que te cuesta es un trozo de papel. (Pero tendrías que ser una persona decididamente negativa para impedir que este ejercicio funcione a tu pesar.) Sin embargo, el hecho es que funciona, y más rápido de lo que puedas imaginar.

La ley de la aceleración acelerada.

Un asesor financiero asistió a mi seminario en Phoenix un sábado por la mañana. Voló de regreso a Houston esa tarde. El jueves siguiente llamó a mi oficina y habló con mi secretaria. Luego me escribió una carta con cierto detalle en la que contaba lo que había hecho después de abandonar el seminario. Esto es lo que le pasó a él.

Dijo que había oído hablar de metas muchas veces antes, pero que nunca había pensado en escribirlas. Decidió que, a raíz de mi recomendación, anotaría diez objetivos para los próximos doce meses, y así lo hizo. Dijo que el domingo por la noche a las siete en punto, en menos de cuarenta y ocho horas, ya había logrado cinco de las diez metas de un año que se había propuesto (y estas eran tanto metas financieras como metas familiares). Rápidamente anotó cinco objetivos más, de modo que tuvo una lista nueva y completa de diez objetivos.

El jueves a las cinco de la tarde, cuando llamó a mi oficina cuatro días después, ya había completado cinco puntos más de su nueva lista. En su carta escribió: "Puedo decir honestamente que logré más en seis días con metas claras y escritas de lo que honestamente esperaba lograr en un año entero. Simplemente me quedé asombrado".

El proceso de establecimiento de metas se reduce a las acciones específicas que vas a tomar ahora, hoy y todos los días para lograr tus metas. Una vez que los haya escrito, podrá utilizar una serie de poderosas técnicas mentales para acelerar su progreso hacia sus metas y hacerlas avanzar más rápidamente hacia usted mismo.

La ley de la aceleración acelerada se aplica a casi todos los grandes objetivos que se proponga. Dice que cualquier cosa hacia la

que te estés moviendo también se está moviendo hacia ti; lo similar atrae a lo similar. En cierto modo, esto es un corolario de la ley de la atracción, pero con una diferencia importante: a medida que empieces a avanzar hacia tu objetivo, te sentirás frustrado por lo lento que parece ser. Cuanto mayor sea tu objetivo, más lejos te parecerá. Tendrás que trabajar en ello durante mucho tiempo antes de ver algún progreso, pero todo esto es parte del proceso de consecución de objetivos.

Cualquier cosa hacia la que te estés moviendo también se está moviendo hacia ti. Lo similar atrae a lo similar.

La regla 20/80 se aplica a la ley de aceleración acelerada. Dice que en el primer 80 por ciento del tiempo que esté trabajando para alcanzar su objetivo, sólo cubrirá alrededor del 20 por ciento de la distancia. Sin embargo, si continúa, logrará el 80 por ciento final de su objetivo en el último 20 por ciento del tiempo que dedique a trabajar para lograrlo.

Muchas personas trabajan durante semanas, meses e incluso años para lograr un gran objetivo y ven muy poco progreso. Se desaniman y se dan por vencidos. Pero no se dieron cuenta de que habían sentado todas las bases necesarias; estaban casi en el punto de despegue donde comenzarían a moverse a una velocidad extraordinaria hacia su objetivo y su objetivo comenzaría a moverse a una velocidad extraordinaria hacia ellos.

Tome sus objetivos principales y escríbalos como afirmaciones positivas en primera persona, en tiempo presente, en una serie de tarjetas de 3 x 5. Este es un ejercicio increíblemente poderoso. Es como pisar el acelerador de tu vida. Por ejemplo, podría escribir "Peso 150 libras" en una tarjeta; "Ganaba 150.000 dólares al año" con otra tarjeta; y "Hablo español con fluidez" en otro.

Cualesquiera que sean sus objetivos, escríbalos en letras grandes en fichas de 3 x 5 y llévelas consigo. Lea y vuelva a leer

estas tarjetas de objetivos cada mañana y cada noche al levantarse y antes de acostarse. Mientras los lees, visualiza cada objetivo como si ya se hubiera alcanzado. Obtenga una imagen mental clara de su objetivo como una realidad. Véalo tan vívida y claramente como pueda. Y aquí está el truco: combine la imagen mental de su objetivo con la sensación que esperaría disfrutar si su objetivo ya fuera una realidad.

A medida que crea una imagen mental del hermoso automóvil que desea conducir, cree el sentimiento de orgullo, felicidad, satisfacción y placer que disfrutaría mientras se alejaba en ese automóvil. Muchos vendedores destacados me han dicho que utilizaron este ejercicio visualizándose a sí mismos como los mejores vendedores de la empresa y ganando el premio en la convención nacional de ventas. Se visualizaron y se imaginaron subiendo al escenario y recibiendo el premio de manos del presidente de la empresa. Escucharon a la audiencia. Crearon el sentimiento de orgullo y satisfacción que disfrutarían cuando obtuvieran ese premio. Una y otra vez, estas personas se convirtieron en las de mejor desempeño en sus organizaciones.

La ley de la concentración

Otro tremendo factor de suerte está contenido en el principio de atención o ley de concentración. Esta ley establece que cualquier cosa en la que te detengas crece y aumenta en tu mundo. Cuanto más piensas, hablas, visualizas y emocionalizas una meta deseada, más trabaja tu capacidad mental para atraer esa meta hacia ti y atraerte hacia ella. Cuanto más claros tienes tus objetivos, más los escribes y reescribes, cuanto más los planificas y trabajas en ellos, más activas todos tus poderes mentales para crear un campo de fuerza de energía que hace que te sucedan cosas maravillosas. tú. Atraes oportunidades y posibilidades asombrosas que otras personas consideran suerte.

Cualquier cosa en la que te detengas crece y aumenta en tu mundo.

El hecho de que estés leyendo este libro significa que ya estás en el 10 por ciento superior, quizás en el 5 por ciento superior, de la gente que vive hoy. Estás entre lo que se ha llamado "el décimo talentoso". Eres miembro de la élite. Eres el tipo de persona que está en constante aprendizaje y crecimiento. Estás en una clase especial. Estás en el círculo de ganadores. No importa en qué etapa de la vida te encuentres ni cuánto ganes hoy; lo único que importa es hacia dónde vas.

El compromiso que estás asumiendo con tu vida y tu futuro es el indicador más seguro de dónde estarás dentro de unos años. Si continúas en la misma dirección en la que vas ahora, lograrás cosas extraordinarias y nada podrá detenerte. Serás conocido como una de las personas más afortunadas de tu mundo.

CLAVES PARA EL ESTABLECIMIENTO DE METAS

1. El más importante de todos los factores de suerte es saber exactamente lo que quieres.
2. Tus expectativas dan forma a cada evento y situación de tu vida.
3. No importa de dónde vengas. Lo único que importa es hacia dónde vas.
4. El principio de sincronicidad dice que sucederán cosas que no tienen una relación directa de causa y efecto. Los acontecimientos a menudo están vinculados no por causalidad sino por significado.
5. Un plan estratégico personal es clave para su éxito.
6. Las metas claras y escritas te dan una sensación de control sobre la dirección de tu vida.

7. Escriba sus objetivos principales como afirmaciones positivas en primera persona, en tiempo presente, en una serie de fichas de 3 x 5.
-

3

Conocimiento: La clave del poder y el éxito

Hoy hay una carrera. Estás en esto y la única pregunta es si vas a ganar o perder. Esto depende de ti. Su ventaja es que la gran mayoría de las personas no se dan cuenta de que están en una carrera hasta la meta. Y o no saben competir o no son conscientes de lo importante que es ganar. Fueron necesarios 6.000 años de historia registrada para que el hombre pasara de la era agrícola a la era industrial, que comenzó alrededor de 1760. En 1950, la mayoría de los empleados en los países avanzados eran trabajadores industriales. Pero en 1960 la era industrial había terminado y habíamos entrado en la era del servicio. Había más personas prestando servicios que en la industria manufacturera.

A finales de los años setenta habíamos entrado en la era de la información. En el siglo XXI, estamos en la era de las comunicaciones. Actualmente hay más personas empleadas en la comunicación de información, ideas, entretenimiento, noticias o educación que en cualquier otra industria. Hemos pasado del poder muscular al poder mental, del poder bruto al poder intelectual. Durante el resto de tu vida, el contenido de conocimiento de todo lo que hagas determinará la calidad y cantidad de tu trabajo y tu vida.

La proliferación de información

Según la ley de Moore, la capacidad de procesamiento de información se duplica cada dieciocho meses y el costo se reduce a la mitad durante el mismo tiempo. Lo que esto significa es increíble. Si el costo de un automóvil Lexus nuevo hubiera seguido el ritmo del costo de la capacidad de computación, un Lexus nuevo hoy costaría 2 dólares, recorrería 700 millas con un galón de gasolina y viajaría a 500 millas por hora. De hecho, un nuevo Lexus hoy en día tiene más sistemas informáticos que el Apolo 13, que fue el cohete lunar más

avanzado de su época. Hoy en día, en un automóvil nuevo se gasta más dinero en electrónica que en acero.

Hemos entrado en la era de la información, con el conocimiento como principal fuente de valor, tan rápido que la mayoría de las principales instituciones de la sociedad aún no se han puesto al día o no se han puesto al día. Hoy en día, las instituciones financieras, especialmente los bancos, están desconcertadas por el hecho de que una fábrica de 100 millones de dólares pueda quedar obsoleta con un cambio de tecnología en tan solo dieciocho meses.

Hoy el conocimiento es la principal fuente de valor.

La capacidad intelectual se puede utilizar de infinitas maneras para crear riqueza, prácticamente sin invertir en activos fijos. Cuando hoy una institución financiera pide garantías, no tiene forma de medir el hecho de que los activos más valiosos de la empresa están entre los oídos de las personas que trabajan allí. Toda la organización podría quemarse hasta los cimientos mañana, y la capacidad intelectual podría cruzar la calle y empezar de nuevo en unas pocas horas.

La ventaja ganadora

Es posible que haya oído hablar del concepto de ventaja ganadora. Dice que pequeñas diferencias en conocimientos y habilidades pueden conducir a enormes diferencias en los resultados. Una pequeña información que usted tiene pero que le falta a sus competidores puede ser todo lo que necesita para obtener la ventaja ganadora.

Un ejemplo es una carrera de caballos. Si un caballo llega primero por un morro, gana diez veces más que el caballo que queda segundo. ¿Significa esto que el caballo ganador es diez veces más rápido? ¿El doble de rápido? ¿Diez por ciento más rápido? No.

El caballo que gana es sólo una nariz más rápido. Pero una nariz se traduce en diez veces el premio en metálico.

En un mercado competitivo, cuando una empresa consigue una venta, a menudo es sólo un poquito mejor que la empresa que pierde, pero la empresa ganadora obtiene el 100 por ciento de la venta y el 100 por ciento de las ganancias. ¿Es esta empresa 100 por ciento mejor que la que pierde el trato? No. Simplemente ha desarrollado una ventaja ganadora, pero eso marca la diferencia.

Otro factor clave de la suerte es la ley de la complejidad integrativa. Esta ley dice que en cada grupo, el individuo que pueda integrar la mayor cantidad de información ascenderá y dominará a todos los demás en ese grupo. Para decirlo de otra manera, cuanto más conocimiento y experiencia tenga una persona, más patrones podrá reconocer y actuar en cualquier conjunto de circunstancias. La persona con mayor capacidad para reconocer patrones siempre llegará a la cima de cualquier organización, porque su contribución será de mayor valor y tendrá mayor impacto que la de cualquier otra persona.

Los mejores vendedores tienden a seguir siendo los mejores vendedores. ¿Por qué? Porque han trabajado muchas semanas, meses y años para adquirir cada vez más habilidades para vender productos cada vez más competitivos a clientes cada vez más sofisticados y exigentes. Como resultado, al igual que los corredores obtienen una ventaja y la aumentan a medida que avanza la carrera, los mejores vendedores salen adelante, a menudo muy por delante de sus competidores. Es porque han estado expuestos a más y más patrones en ventas cada vez más complejas y variadas. Esto les permite vender cada vez más. Como habrás oído, nada tiene más éxito que el éxito.

A medida que el conocimiento en su campo se expande más rápidamente, su reserva de conocimientos se vuelve obsoleta más rápidamente. Si hicieras un viaje alrededor del mundo en un catamarán y estuvieras fuera por uno o dos años, cuando regresaras encontrarías que tal vez el 50 por ciento de todo el conocimiento que habías acumulado y que justificaba tu salario y posición ya no existía. ya no sirve para nada.

Es cierto que algunos campos tienen tasas de obsolescencia del conocimiento mucho más rápidas que otras. El conocimiento en un campo que cambia lentamente puede tardar diez o veinte años o incluso más en volverse obsoleto. Sin embargo, el conocimiento de un corredor de bolsa sobre los precios, las posiciones del mercado, las tasas de interés, la dinámica económica y otros factores puede volverse completamente obsoleto en unas pocas semanas o incluso unos días. Un acontecimiento político puede hacer que el conocimiento acumulado sobre cómo se desarrollarán unas elecciones quede obsoleto de la noche a la mañana.

El futuro pertenece a los competentes. No pertenece a los bien intencionados, a los sinceros o simplemente a los ambiciosos; pertenece a aquellos que son muy buenos en lo que hacen. Hay un viejo dicho que dice que los ricos se vuelven más ricos y los pobres se vuelven más pobres. Hoy, sin embargo, no es una contienda entre los que tienen más y los que tienen menos; es entre los que saben más y los que saben menos.

El futuro no pertenece a los bien intencionados, a los sinceros ni a los meramente ambiciosos. Pertenece a quienes son muy buenos en lo que hacen.

Las diferencias de ingresos más significativas en Estados Unidos se dan entre quienes han aumentado continuamente sus niveles de conocimientos y habilidades y quienes no. Para ganar más, debes aprender más. Hoy estás al máximo de tu nivel actual de conocimientos y habilidades. Si desea aumentar sus ingresos y su capacidad de ganar dinero, debe aprender más información e ideas nuevas y valiosas que pueda aplicar en el mercado para crear valor. A menudo se ha dicho que el conocimiento es poder. El hecho es que sólo el conocimiento aplicado es poder. En el mercado actual, sólo el conocimiento que puede utilizarse para generar un beneficio por el que alguien pagará es poder. ¿Y cómo se evalúa un

conocimiento? Simple. El conocimiento valioso aumenta su capacidad de obtener resultados para otras personas.

Hay enormes cantidades de conocimientos que se enseñan en las universidades que son verdaderos pero inútiles en el mundo real. Los graduados universitarios frecuentemente se sorprenden al descubrir que han pasado tres o cuatro años aprendiendo sobre temas que a pocos les interesan. Esta es la razón por la que el 80 por ciento de los graduados universitarios se encuentran trabajando fuera de sus campos de estudio dos años después de dejar la escuela.

Como mencioné anteriormente, comencé con muy pocas ventajas en la vida, pero tenía una cosa: me gustaba leer. Con el tiempo, me enganché a la lectura y al aprendizaje. A lo largo de los años, descubrí que prácticamente todas las personas exitosas en Estados Unidos que comenzaron sin nada y avanzaron, lo hicieron a través de un compromiso con el desarrollo personal y el crecimiento personal.

La ley del autodesarrollo dice que puedes aprender todo lo que necesites para lograr cualquier objetivo que te propongas. Esta es una de las grandes leyes del éxito. Significa que no hay limitaciones en lo que puedes lograr. Si puedes tener claro tu objetivo, podrás identificar el conocimiento que necesitas para lograrlo. Al adquirir ese conocimiento, el logro de su objetivo se vuelve inevitable.

Imagínese: puede comenzar con nada más que un intenso deseo de tener éxito y, a través del autoestudio y el autodesarrollo, puede aprender todo lo que necesite para lograr cualquier objetivo que se proponga. El noventa por ciento de todas las fortunas actuales todavía se hacen en negocios regulares, vendiendo productos y servicios establecidos en mercados establecidos a clientes establecidos. Todo lo que realmente necesitas para comenzar una fortuna es una idea que sea 10 por ciento nueva (un nuevo conocimiento, una nueva idea, una nueva percepción) y la voluntad y la capacidad de aplicarla en el mercado, y podrás convertirte en un gran éxito. en nuestro sistema económico. Abraham Lincoln escribió una vez: "Estudiaré y me prepararé, y algún día llegará mi oportunidad".

La suerte llega cuando la preparación se encuentra con la oportunidad. Mucha gente está sentada esperando un golpe de suerte, pero la gente no sólo tiene golpes de suerte. Crean sus golpes de suerte preparándose tan minuciosamente para su oportunidad que, cuando se presenta, están listos para aprovecharla y aprovecharla. El orador inspirador Earl Nightingale dijo una vez: "Si llega tu oportunidad y no estás preparado para ella, sólo quedarás como un tonto". Pero por la ley de la atracción, cuando te preparas, atraerás a tu vida la oportunidad de utilizar tus conocimientos y habilidades al nivel para el que estás preparado.

La suerte llega cuando la preparación se encuentra con la oportunidad.

La ley de los talentos

La ley de los talentos dice, citando al orador motivacional Jim Rohn, que si desarrollas tus talentos, ellos te abrirán un camino. Nunca desarrollarás un talento o habilidad útil sin, tarde o temprano, tener la oportunidad de aplicarlo para algún buen propósito. Atraerás a tu vida las personas, las circunstancias, las oportunidades y los recursos necesarios para aplicar el talento que tanto trabajaste para desarrollar.

La ley de la variedad, tal como se aplica a las ideas, dice que tu éxito estará determinado por la calidad y cantidad de ideas que puedas generar para mejorar tus circunstancias. Las ideas son las claves del futuro; son la principal fuente de valor; son la flor y nata del conocimiento que llega a la cima. Pero las ideas en sí mismas no tienen valor. Es sólo su capacidad para tomar una idea y ejecutarla de tal manera que pueda lograr una mejora valiosa lo que le añade valor.

Siempre me sorprende cuando la gente intenta venderme su nueva idea. Les pregunto qué es. Me dicen que no me lo pueden decir hasta que lo haya pagado. Les explico que sus ideas no tienen

ningún valor por sí solas, porque noventa y nueve de cada 100 ideas no funcionan. Y la única idea que funciona sólo tiene valor cuando se combina con otras ideas y recursos para lograr un fin digno.

Su ventaja de conocimiento

En cuanto al conocimiento, tienes una clara ventaja. La gran mayoría de la gente va a la deriva irremediablemente sin darse cuenta de que sus conocimientos son limitados y cada día se vuelven más obsoletos. Pasan la mayor parte de su tiempo socializando en el trabajo y en casa, viendo televisión y viviendo una vida lo más fácil posible. Sin embargo, la minoría pequeña e inteligente como usted, que se da cuenta de que estamos en una carrera por el conocimiento útil, tiene la ventaja ganadora. Ya estás por delante del resto, porque te das cuenta de lo que necesitas hacer para llegar a la cima de tu campo. Si quieres saber a qué altura van a construir un edificio de oficinas, puedes saberlo mirando a qué profundidad excavan los cimientos. La profundidad de los cimientos determina la altura a la que se puede erigir la estructura. Pero una vez que el edificio está terminado, los propietarios no pueden volver atrás y agregar otros veinte o treinta pisos cavando más profundamente los cimientos. Es demasiado tarde para eso.

La Fundación Intelectual

El mismo principio se aplica a usted. Puedes saber qué tan alto llegarás en la vida por qué tan profundamente profundizas en tu base intelectual. Y puedes aumentar continuamente la altura de la estructura de tu vida personal aumentando continuamente la profundidad de tu conocimiento y comprensión; prácticamente no hay límites. Atraes buena suerte por la calidad de tu pensamiento, y la calidad de tu pensamiento está determinada por tu compromiso con el aprendizaje continuo. Cuanto más sumerjas tu mente en nuevos conocimientos, nuevas percepciones, nuevas ideas y nueva

información, más se estimulará y magnetizará tu mente para atraer todo tipo de oportunidades y posibilidades que te ayudarán a alcanzar tus objetivos y vivir una gran vida.

Puedes saber qué tan alto llegarás en la vida por qué tan profundamente profundizas en tu base intelectual.

La clave para ampliar tus conocimientos es la lectura. Quizás no todos los lectores sean líderes, pero todos los líderes son lectores. ¿Cuanto lees? Los estadounidenses mejor pagados leen un promedio de dos a tres horas por día. Los estadounidenses peor pagados no leen nada. Según la Asociación Estadounidense de Libreros, el 80 por ciento de las familias estadounidenses no compraron ni leyeron un solo libro durante el último año, el 70 por ciento de los adultos estadounidenses no han visitado una librería en los últimos cinco años y el 58 por ciento de los adultos nunca leyeron otro. reservar después de terminar la escuela secundaria, incluido el 42 por ciento de los graduados universitarios. Según USA Today, el 43,6 por ciento de los adultos estadounidenses leen por debajo del nivel de séptimo grado. Para todos los efectos, esto significa que son analfabetos funcionales. El 50 por ciento de los graduados de secundaria no pueden leer sus diplomas de graduación ni completar un formulario de solicitud para un trabajo en McDonald's. Muchas grandes empresas que hacen publicidad y buscan continuamente personas calificadas se ven obligadas a rechazar al 95 por ciento de todos los solicitantes porque carecen de habilidades básicas de lectura.

En Estados Unidos, en 2022, se gastaron 25.800 millones de dólares en la industria cinematográfica. Si miras a tu alrededor, verás estrellas de cine y noticias de la industria cinematográfica en todos los periódicos y revistas. Son el tema constante de las noticias y el entretenimiento. Es como si estuviéramos rodeados e inmersos en una cultura cinematográfica. Pero probablemente no sepas que en 2022, los estadounidenses gastaron más de 29 mil millones de

dólares en libros. Compran alrededor de 900 millones de libros de todas las fuentes. De hecho, esta era del conocimiento ha sido denominada la era del libro.

Si entras en la casa de una persona rica, ¿qué es lo primero que ves? Una biblioteca. Cuanto más rica sea la gente y más grande sea la casa, más probabilidades habrá de que tengan una biblioteca grande y completamente equipada. Si entras en casa de gente pobre, ¿qué es lo primero que ves? Así es, el televisor más grande que pueden permitirse.

¿La gente se hizo rica y luego compró los libros? ¿O compraron los libros, los leyeron y luego se hicieron ricos? Creo que la respuesta es clara. Tenía un amigo que se graduó de la escuela secundaria sin aprender a leer. Le molestó descubrir que los únicos trabajos que podía conseguir eran trabajos con salario mínimo y trabajos forzados: cavar zanjas, plantar árboles y barrer pisos. Venía de una buena casa y de un buen vecindario, pero lo único que pudo conseguir fueron trabajos sin futuro. Todos sus amigos que salieron de la secundaria sin aprender a leer estaban en la misma situación.

Después de un año y medio de este frustrante trabajo, vino a verme y me pidió consejo. Le dije que necesitaba mejorar su educación. Me dijo que a él realmente no le gustaba leer; leer párrafos largos lo cansaba. Le dije que sería mejor que fuera a un colegio comunitario y tomara un curso de lectura. Se mostraba reacio a hacerlo, pero aún más reacio a seguir trabajando como jornalero. Así que fue a un colegio comunitario por las noches durante dos años. Aprendió a leer con soltura. Como resultado, postuló a una escuela técnica y se licenció en electrónica biomédica. Le tomó dos años más graduarse. Pero inmediatamente fue contratado por una gran empresa de suministros hospitalarios para vender instrumentos médicos a hospitales y clínicas. Al cabo de cinco años, ganaba un gran salario; Tenía una casa, un auto y una gran vida. Más tarde me dijo que el consejo de aprender a leer y mejorar su educación fue el punto de inflexión en su carrera.

A continuación se ofrecen algunas claves para mejorar sus conocimientos a través de la lectura. Han tenido éxito para mí y para miles de otros líderes altamente remunerados en sus industrias. Los

mejores libros para leer son aquellos escritos por hombres y mujeres que trabajan activamente en sus campos. Son libros escritos por expertos, por practicantes de sus oficios. Manténgase alejado de los libros escritos por profesores universitarios y consultores de gestión. Estas personas generalmente no tienen el conocimiento profundo que se obtiene al trabajar todo el día, año tras año, en un campo en particular.

Puedes comprar un libro lleno de ideas que otra persona ha tardado veinte años en aprender y sobre las que luego ha escrito. Por el precio de un libro, puede obtener el conocimiento que al autor le ha costado años de tiempo y miles de dólares acumular.

Por el precio de un libro, puede obtener el conocimiento que al autor le ha costado años de tiempo y miles de dólares acumular.

Una buena idea puede cambiar tu vida

Todo lo que necesitas es una buena idea para cambiar el curso de tu vida. Todos los problemas que puedas tener ya han sido resueltos por alguien en alguna parte. Esa solución está escrita en un libro o revista y está disponible para usted si puede encontrarla. Pero si existe una idea que puede ahorrarle miles de dólares y años de arduo trabajo y no la tiene, es como si no existiera en absoluto. Es por eso que las personas exitosas bombardean continuamente sus mentes con nueva información y nuevas ideas. Es posible que esté expuesto a cientos de ideas antes de que se le ocurra la que necesita en ese momento. Se requiere una gran cantidad de ideas para encontrar uno o dos insights de calidad.

Construye tu propia biblioteca; compre sus propios libros; no los revise y luego los devuelva. Subraya los puntos clave con un bolígrafo de color o un resaltador. Haga de los libros su propiedad. Cuando comencé a comprar y marcar mis propios libros, descubrí que podría llevarme algunas horas leer un libro la primera vez, pero

luego podía leer todos los puntos clave en menos de una hora. Ahora leo rápidamente un libro y dicto las ideas más valiosas para escribirlas y revisarlas más tarde.

El método OPIR

La lectura rápida es una habilidad que puedes y debes aprender. Déjame darte un método simple que puede duplicar o triplicar la velocidad a la que lees cualquier libro. Se basa en el método OPIR. Estas cuatro letras significan descripción general, vista previa, vista y revisión. Así es como se utiliza esta técnica.

Antes de sumergirse en un libro, comience con una descripción general. Lea el anverso y el reverso del libro. Lea la biografía del autor y asegúrese de que sea una persona que sepa de lo que está hablando. Lea el índice y pregúntese si estas ideas son de su interés o no. Lea rápidamente el apéndice y la bibliografía para ver qué fuentes de información utilizó el autor. Si tiene una buena sensación sobre el libro y cree que tiene algún valor para usted, pase a la siguiente etapa.

La segunda etapa de la lectura rápida es la etapa de vista previa: tome el libro y hojeelo de principio a fin, una página a la vez. Lea los títulos de los capítulos y los títulos de los párrafos. Mire los gráficos, cuadros y diagramas. Lea las primeras líneas de tantos párrafos como pueda y lea un par de párrafos para tener una idea del estilo del autor. Determina si te sientes cómodo o no con el libro y si disfrutas o no la forma en que se expresa el autor. Uno de los mejores ahorros de tiempo es decidir de antemano que el libro no tiene el valor suficiente para pasar varias horas leyéndolo.

Si después de la descripción general y el avance, quieres leer el libro, pregúntate, ¿por qué? Esta pregunta te obliga a pensar en lo que puedes ganar con el libro y cómo puedes aplicarlo a tu vida. A esto se le llama leer intencionalmente. Cuanto más relevante y aplicable sea la información, más probabilidades tendrás de recordarla cuando hayas terminado.

La tercera etapa de la lectura es la vista. Si está leyendo un libro de no ficción, comience con el capítulo que le resulte más interesante y deténgase si no tiene ganas de continuar. A veces, incluso un libro excelente tendrá sólo uno o dos capítulos que sean relevantes para usted en este momento. Si la información no le resulta útil de inmediato, la olvidará de todos modos, entonces, ¿por qué leerla en primer lugar? A medida que avanza con la vista, haga tantas anotaciones como sea posible, subraye oraciones y frases clave y utilice signos de exclamación, estrellas y comillas en los márgenes. Circule las ideas clave; haga que sea fácil regresar y encontrar los datos que usted consideró más importantes.

La etapa final del método OPIR es revisar el libro. No importa lo inteligente que seas, tienes que repasar los puntos clave tres o cuatro veces antes de que se queden grabados en tu memoria. Pero una vez que haya marcado un libro correctamente, podrá hojearlo rápidamente en tan solo una hora y captar su esencia completa.

Cómo encontrar los mejores libros

¿Dónde se consiguen los mejores libros de negocios? Es sencillo. Únase a uno de los clubes de lectura de negocios que se anuncian en las revistas de negocios, obtenga los libros gratuitos que ofrecen a un precio reducido y agréguelos a su biblioteca comprando una o dos de sus opciones cada año. En poco tiempo serás una de las personas mejor informadas de tu círculo.

También puede suscribirse a los resúmenes de libros ejecutivos de Soundview. Esta es una organización que resume dos o más libros de negocios enseñados cada mes. Contratan profesionales que condensan los puntos clave del libro en un formato de cuatro a ocho páginas fácilmente legible. Puede mantenerse al tanto de lo mejor que se escribe para empresarios obteniendo una sinopsis clave de estos libros cada mes. He obtenido muchas ideas geniales de estos resúmenes sin tener que leer los libros completos.

Para ampliar sus conocimientos actuales, es importante suscribirse a las revistas y publicaciones clave en su campo. Si tiene

un negocio, debe suscribirse a Fortune y Forbes. Si se dedica a las ventas, debe suscribirse a las revistas Success, Selling y Personal Selling. Si ocupa un puesto de alta dirección, debería realizar el Harvard Business Review y quizás el MIT Sloan Management Review.

La mejor manera de saber qué leer es preguntarle a las personas más exitosas en su campo. ¿Qué libros recomendarían más? ¿Qué revistas disfrutan y leen con más frecuencia? Según la ley de causa y efecto, si lees lo que leen las mejores personas, pronto sabrás lo que saben las mejores personas y desarrollarás una ventaja ganadora en tu campo.

La mejor manera de saber qué leer es preguntarle a las personas más exitosas en su campo.

Con las revistas, utilice el método de copiar y leer para ahorrar tiempo. Vaya a la tabla de contenido y encierre en un círculo los artículos que considere importantes para usted. Vaya directamente a esos artículos y sáquelos. Deseche el resto de la revista. Coloque los artículos arrancados en un archivo y guárdelo en la parte trasera de su maletín. Cuando tengas unos momentos, saca tu carpeta y revisa los artículos con un bolígrafo rojo o un resaltador.

Hay dos tipos de lectura: lectura de mantenimiento y lectura de crecimiento. La lectura de mantenimiento consta de las publicaciones que lo mantienen actualizado en su campo. Las lecturas de crecimiento, por otro lado, son los libros que aumentan su conocimiento y comprensión en su campo. Le permiten crecer en lugar de simplemente mantenerse equilibrado.

Aprendizaje por audio

Escuche programas de aprendizaje en audio en su automóvil y cuando esté haciendo ejercicio. El propietario promedio de un automóvil en Estados Unidos conduce entre 12.000 y 25.000 millas cada año. Esto equivale a entre 500 y 1000 horas que pasa en su

automóvil cada año. Aprovecha bien este tiempo. Convierte tu coche en una máquina de aprender, una universidad sobre ruedas. Cuando viaja durante el día, no está de vacaciones. No puedes darte el lujo de conducir escuchando la radio o la música; este es el tiempo de trabajo. Debes mantener tu mente completamente ocupada bombardeándola continuamente con nuevas ideas y conceptos.

Puedes obtener el equivalente a tres a seis meses de cuarenta horas semanales, o uno o dos semestres universitarios a tiempo completo cada año, simplemente escuchando programas de audio en tu automóvil. Puede convertirse en una de las personas más inteligentes y mejor pagadas en su campo aprovechando al máximo la escucha de audio.

Para ampliar sus conocimientos, realice todos los seminarios y cursos que pueda. Recuerde, el perdedor siempre pregunta: "¿Cuánto cuesta?" Pero el ganador siempre pregunta: "¿Cuánto vale?" Asista a cursos impartidos por autoridades prácticas, por expertos. Realice cursos impartidos por personas que practican en sus campos. Tome los cursos que sean más relevantes y más útiles para usted. Cuanto más rápido puedas aplicar una información nueva, más probabilidades tendrás de aprenderla y retenerla de por vida.

Recuerde, una buena idea es todo lo que necesita para tener una ventaja en una situación competitiva. Y los cursos y seminarios que se ofrecen hoy están cargados de buenas ideas. Por lo general, los imparten autoridades altamente capacitadas, que introducen mucha información valiosa en un corto período de tiempo. Muchas personas que conozco han duplicado y triplicado sus ingresos como resultado de asistir a un solo seminario.

Una buena idea es todo lo que necesita para tener una ventaja competitiva.

Simplemente no puede permitirse el lujo de evitar el aprendizaje continuo. Absorbe nuevas ideas como una esponja. Asista a ferias comerciales, convenciones y exposiciones, especialmente aquellas

que sean relevantes para su campo. He hablado en innumerables convenciones anuales y reuniones de asociaciones a lo largo de los años. He descubierto que las personas mejor y mejor pagadas de sus industrias siempre están en estas convenciones. Están recorriendo los pisos de exhibición; están en las primeras filas en las sesiones clave. Debes hacer lo que hacen los mejores si quieres ser uno de los mejores también.

Cada mejora en tu vida se debe a que tu mente ha chocado con una nueva idea. Su trabajo es aumentar la probabilidad de que se le ocurra la idea correcta en el momento adecuado. Esto se consigue poniéndose deliberadamente en el fuego cruzado de ideas y conocimientos.

Pide consejo

Finalmente, una de las cosas más importantes que puede hacer para llegar a la cima de su campo en la era de la información es pedir consejo y opinión a la gente. Pídales recomendaciones de libros, programas de audio y cursos. Pídales respuestas a preguntas y soluciones a problemas. Un buen consejo de alguien que haya tenido una experiencia similar puede ahorrarle meses de arduo trabajo y enormes cantidades de dinero.

Benjamín Franklin dijo una vez que hay dos maneras de obtener nuestro conocimiento: podemos comprarlo o tomarlo prestado. Al comprarlo, pagamos el precio completo en términos de tiempo y tesoro, pero al pedirlo prestado, lo obtenemos de otros que ya pagaron el precio completo para aprenderlo. Al bombardear continuamente tu mente con nueva información e ideas, activas todas las leyes mentales de las que hemos hablado y desencadenas todos los factores de suerte que hemos comentado hasta ahora.

Su objetivo es convertirse en una de las personas con más conocimientos en su campo. Cuando lo haga, se convertirá en una de las personas más valiosas y mejor pagadas de su industria. Ascenderás rápidamente y ascenderás de manera constante. Pasará

al 10 por ciento de personas con mayores ingresos con todo el prestigio, reconocimiento y respeto que eso conlleva. Vivirás en una casa más grande, conducirás un coche más nuevo y tendrás una cuenta bancaria más grande. Cuando la gente te acusa de tener suerte, simplemente puedes decirles: "Cuanto más aprendo, más suerte tengo".

CLAVES DEL CONOCIMIENTO

- 1.El conocimiento determina la calidad y cantidad de tu trabajo y de tu vida.
 2. Pequeñas diferencias en conocimientos y capacidades pueden dar lugar a enormes diferencias en los resultados.
 3. Puedes aprender todo lo que necesites aprender para lograr cualquier objetivo que te propongas.
 4. Nunca desarrollarás un talento útil sin, tarde o temprano, tener la oportunidad de aplicarlo para algún buen propósito.
 - 5.La lectura continua es la forma más importante de aumentar sus conocimientos.
 - 6.Utilice el método OPIR para leer: descripción general, vista previa, vista y revisión.
 - 7.El aprendizaje por audio, los seminarios y los cursos complementarán sus conocimientos de manera importante.
-
-

4

Logro y dominio

Tienes la capacidad, ahora mismo, de superar todos tus niveles de logros anteriores. Tienes dentro de ti, en este mismo momento, los talentos que necesitas para ser, tener y hacer mucho más de lo que has logrado en tu vida. Puedes aprender las habilidades que necesitas para lograr cualquier objetivo que te propongas.

Tienes la capacidad, ahora mismo, de superar todos tus niveles de logros anteriores.

Cuando un virtuoso toca una pieza perfecta de música clásica, o cuando los Tres Tenores (Pavarotti, Domingo y Carreras) cantan una ópera exquisita, nadie atribuye sus logros a la suerte. Cuando un artesano construye un mueble elegante y refinado, nadie descarta su logro como una cuestión de buena suerte.

Siempre que ves a alguien hacer algo de manera excelente, reconoces un trabajo de maestría. Usted sabe que muchas semanas, meses e incluso años de arduo trabajo y preparación preceden a un desempeño excelente de cualquier tipo. Mi buen amigo, Nido Qubein, uno de los mejores oradores profesionales de Estados Unidos, a menudo invierte 100 horas de planificación, preparación y ensayo para una charla de una hora que sólo dará a una audiencia en una sola ocasión. Cuando un vendedor profesional analiza cuidadosamente su mercado, identifica sus prospectos ideales, programa y confirma citas, establece un alto nivel de relación, hace una presentación excelente y se marcha con el pedido, nadie puede atribuir su logro a la suerte. En todos los casos, estamos hablando de maestría.

En el mundo actual existe un tremendo resentimiento contra los logros, porque en un mundo altamente competitivo, se necesitan muchos años para llegar a ser muy bueno en lo que se hace y ganar las recompensas que acompañan a un desempeño excelente. Las

personas que no están dispuestas a realizar estos esfuerzos se resienten por las recompensas que usted obtiene como resultado de su dedicación. Dicen que simplemente has tenido suerte, mientras que ellos simplemente han tenido mala suerte.

Pero sabes la verdad: vivimos en un universo regido por la ley, no por el caos. Hay una razón para todo. El gran éxito es en gran medida el resultado de estándares y niveles de desempeño más altos. Ha sido lo mismo a lo largo de la historia de la humanidad y es aún más cierto hoy.

El mercado sólo ofrece recompensas extraordinarias por un desempeño extraordinario. El mercado ofrece recompensas ordinarias por un desempeño normal y recompensas por debajo del promedio, desempleo e inseguridad por un desempeño por debajo del promedio.

El mercado sólo ofrece recompensas extraordinarias por un desempeño extraordinario.

Dos enfermedades mentales

Dos enfermedades mentales están muy extendidas hoy en día. La primera es la enfermedad de "algo a cambio de nada" y la segunda es la enfermedad de la "solución rápida". Cualquiera de estos puede ser fatal para su éxito, pero ambos en combinación pueden ser verdaderamente desastrosos.

La enfermedad de "algo por nada" la contraen personas que piensan que pueden obtener más de lo que invierten. Creen que pueden aportar 1 dólar y recuperar 2 dólares. Buscan constantemente oportunidades para enriquecerse sin pagar el precio completo. Las personas con esta enfermedad intentan violar las leyes básicas del universo: las leyes de siembra y cosecha, acción y reacción, causa y efecto. Y uno de los grandes principios del éxito es nunca intentar violar las leyes universales y esperar tener éxito.

Violar las leyes universales es como intentar violar la ley de la gravedad.

Has oído la historia de la persona que salta desde un edificio de treinta pisos. Al pasar por el piso quince, alguien se asoma por la ventana y grita: "¿Cómo te va?".

El individuo que se lanza hacia la tierra grita: "Hasta ahora, todo bien".

Todos los que intentan sacar más de lo que han puesto se encuentran en la misma situación. Puede parecer que les va bien a corto plazo, pero están cayendo rápidamente hacia un brusco despertar. No dejes que esto te suceda.

La segunda enfermedad mental es la enfermedad de "solución rápida". Esto les sucede a las personas que buscan formas rápidas y sencillas de desarrollar habilidades clave que en realidad requieren meses o años de arduo trabajo. O están buscando una forma rápida y sencilla de resolver un problema que quizás les haya llevado toda su vida desarrollar. Se convierten en tontos del último plan de enriquecimiento rápido. Compran billetes de lotería y se inscriben en esquemas piramidales. Compran acciones de un centavo e invierten en cosas de las que no saben nada pero que prometen un retorno rápido. A menudo desperdician muchos años de arduo trabajo y ahorros, buscando el fuego fatuo del éxito rápido y fácil.

La ley del servicio dice que tus recompensas siempre serán iguales al valor de tu servicio a los demás. El universo siempre está en equilibrio: siempre obtendrás lo que pones. Si quieres aumentar la calidad y cantidad de tus recompensas, debes concentrarte en aumentar la calidad y cantidad de tu servicio a los demás.

Sus recompensas siempre serán iguales al valor de su servicio a los demás.

Una de las mejores preguntas que puede hacerse todas las mañanas es: "¿Cómo puedo aumentar el valor de mi servicio para mis clientes hoy?" Sus clientes son las personas que dependen de usted para el trabajo que realiza: las personas cuya satisfacción

determina sus recompensas, éxito, reconocimiento y progreso financiero.

¿Quiénes son sus clientes? Si tiene un empleo, su jefe es su principal cliente. Su trabajo más importante es complacer a su jefe haciendo lo que él o ella considera la tarea más importante para usted en un momento dado. Si es gerente, su personal incluye a sus clientes. Su trabajo es complacerlos para que hagan un trabajo sobresaliente para complacer a las personas a las que deben servir. Si se dedica a las ventas o al emprendimiento, las personas en el mercado que utilizan sus productos o servicios son quizás sus clientes más importantes. Todas las grandes fortunas provienen de brindar a las personas lo que desean y están dispuestas a pagar por algo mejor que los demás. Es una perogrullada que no obtienes lo que quieres, sino lo que mereces.

No obtienes lo que quieres, sino lo que mereces.

Su trabajo principal en la vida es hacer todo lo necesario para asegurarse de merecer las recompensas que desea. Cualquier intento de conseguir algo que no mereces está condenado al fracaso y la frustración. Toda actividad corrupta y criminal tiene como objetivo obtener recompensas sin merecerlas. La palabra merecer proviene de dos raíces latinas: de, que significa de, y servire, que significa servir: de servicio.

Muchas personas tienen la incómoda sensación de que no merecen tener éxito y prosperidad. Tienen miedo al éxito. De hecho, mereces todas las cosas buenas que la vida tiene para ofrecerte, siempre y cuando las ganes honestamente sirviendo a los demás. Su trabajo es aportar la causa y los efectos se solucionarán solos. Su trabajo es hacer lo que hace con excelencia, y sus recompensas llegarán a usted como resultado de la ley, no por casualidad o suerte.

El gran experto en gestión Peter Drucker escribió una vez que incluso si estás iniciando un nuevo negocio en la mesa de tu cocina, tu objetivo debe ser el liderazgo en tu industria, o no deberías

comenzar en absoluto. Si simplemente desea ganar dinero rápido, nunca tendrá éxito y probablemente arruinará. Pero si su objetivo es crear un negocio que ofrezca un producto o servicio mejor que nadie en un mercado competitivo y se concentra en su objetivo con intensidad de propósito, logrará un éxito sin precedentes. Como Steve Jobs y Steve Wozniak, al diseñar la primera computadora Apple en un garaje, puedes terminar construyendo una organización de clase mundial.

Incluso si no construye una gran empresa, su compromiso de hacer lo que hace de manera sobresaliente es la mayor garantía de su éxito. Como individuo, su objetivo debe ser unirse al 10 por ciento superior de personas en su campo. Cualquier objetivo que no sea ser uno de los mejores no es digno de ti. Debe estar dispuesto a superar cualquier obstáculo, resolver cualquier problema y pagar cualquier precio para ascender a los niveles superiores de su trabajo.

Aquí tienes una prueba sencilla. Puedes saber si estás en el campo correcto por tu actitud hacia la excelencia, especialmente hacia las personas en la cima. Todas las personas realmente exitosas sienten un profundo respeto y admiración por los que tienen el mejor desempeño en sus industrias. Dado que siempre te mueves en la dirección de lo que más admiras, las mejores personas llegaron allí admirando a las mejores personas en ese campo.

A mucha gente hoy en día no le importa especialmente estar en la cima. Están contentos de estar atrás en el grupo, como corredores promedio en una carrera de maratón. Están más preocupados por la seguridad que por los logros. Lo peor es cuando van un paso más allá y denigran a las personas exitosas. Se quejan de ellos a sus espaldas y señalan sus defectos y deficiencias. Lamentablemente, esta actitud es invariablemente fatal para el éxito. Nadie que critique a los de alto desempeño en una industria llega a ser un alto desempeño.

La ley de la práctica

La ley de la práctica dice que cualquier cosa que practiques una y otra vez eventualmente se convierte en un nuevo hábito o habilidad. Bear Bryant, el gran entrenador de fútbol de la Universidad de Alabama, dijo una vez que el éxito no es resultado de la voluntad de ganar; todo el mundo tiene eso. El gran éxito surge como resultado de la voluntad de prepararse para ganar.

La única medida real de qué tan alto puedes volar está contenida en la pregunta: ¿cuánto lo deseas? Si deseas alcanzar un nivel de habilidad con todas tus fuerzas y estás dispuesto a pagar el precio en términos de esfuerzo y sacrificio, eventualmente lo lograrás. Cada logro extraordinario es el resultado de miles de logros ordinarios que nadie ve ni aprecia jamás. Todo gran logro es el resultado de cientos y quizás miles de horas de arduo esfuerzo, preparación, estudio y práctica de los que pocas personas son conscientes. Pero si te esfuerzas, eventualmente obtendrás las recompensas. Cuando confíes completamente en esta ley, funcionará para ti. Cuanto más espere, mayores serán las recompensas cuando lleguen. El poeta Henry Wadsworth Longfellow escribió una vez:

Las alturas alcanzadas y mantenidas por los grandes hombres no fueron alcanzadas por una huida repentina, sino que ellos, mientras sus compañeros dormían, se esforzaban hacia arriba en la noche.

Hoy en día, las personas exitosas son aquellas que trabajaban duro en la noche mientras sus compañeros miraban la televisión.

Las personas exitosas son aquellas que trabajaban duro mientras sus compañeros miraban la televisión.

¿Cómo puedes saber cuánta preparación has hecho hasta ahora? Es fácil de medir: basta con mirar a tu alrededor. Las leyes de siembra y cosecha, causa y efecto, correspondencia e incluso

equivalencia mental dicen que tu mundo exterior refleja tu mundo interior. Tu mundo exterior de logros refleja exactamente tu mundo interior de preparación. Si no estás satisfecho con tu mundo exterior de resultados y recompensas, no tienes más que volver a trabajar en ti mismo y cambiar tu mundo interior para hacerlo más coherente con lo que quieres disfrutar en el exterior.

La lista de habilidades

Anteriormente te animé a escribir diez metas que desees lograr en los próximos doce meses y seleccionar la que tendría el mayor impacto positivo en todas tus otras metas si la alcanzaras. Éste es su principal propósito definido.

Ahora quiero que lleves este ejercicio un paso más allá. Una vez que haya decidido el objetivo más importante, pregúntese: "¿En qué debo ser absolutamente excelente para lograr este objetivo?" Sólo puedes lograr una meta cuando te has preparado completamente para ello. Entonces, ¿qué habilidades, capacidades y talentos necesitas desarrollar para merecer este objetivo tan importante?

Así como necesitas una lista de objetivos, también necesitas una lista de habilidades. Haga una lista de todas las habilidades que necesita para disfrutar del tipo de vida que desea. El desarrollo de habilidades viene antes de la obtención de las recompensas que desea.

Factores críticos de éxito

Hay un concepto importante desarrollado en la Universidad de Harvard llamado factores críticos de éxito. Estas son las habilidades que debes dominar para lograr el éxito. En un campo determinado, rara vez hay más de cinco a siete factores críticos de éxito, y es posible identificarlos. Esto es cierto en las ventas, la gestión, el espíritu empresarial e incluso en la crianza de los hijos. En algunos

casos, puede haber sólo uno o dos factores que determinen el éxito o el fracaso de la empresa.

Tu habilidad más poderosa es tu capacidad de pensar. Thomas Edison escribió una vez que no existe ningún recurso al que la persona promedio no recurra para evitar el arduo trabajo de pensar. Para sobresalir en tu trabajo, debes pensar. Debes identificar los componentes individuales de habilidad que tendrás que dominar para llegar a la cima.

He aquí un gran descubrimiento: su factor crítico de éxito más débil determina el nivel en el que puede utilizar todas sus demás habilidades. Déjame darte un ejemplo sencillo. Si es excelente en todos los aspectos de las ventas excepto en la prospección, esa debilidad marcará el límite de su éxito e ingresos. De manera similar, si eres excelente en todos los aspectos excepto en cerrar la venta, esa debilidad determinará tu nivel de ventas y cuánto dinero ganarás. Si es gerente y es excelente en cada parte de su trabajo excepto en delegar, nunca tendrá éxito. Esa debilidad te detendrá y te hará tropezar en cada paso del camino.

Una de las cosas más difíciles de hacer es admitir que eres débil en algún área. Estas áreas suelen ser las que no te gustan. Como no le gustan (a la mayoría de los vendedores, por ejemplo, no les gusta la prospección), evita esas áreas tanto como sea posible. Como resultado, su rendimiento se vuelve aún más débil. Pronto te involucras en racionalizaciones y justificaciones de tu pobre desempeño en esa área. Culpas al mercado, a los productos y servicios, a la dirección, a la publicidad y a la competencia. Si no tienes cuidado, terminarás culpando a todas las demás fuerzas a tu alrededor excepto a ti mismo y a tu propia falta de esa habilidad.

Una de las cosas más difíciles de hacer es admitir que eres débil en algún área.

¿Qué habilidad, si la ejercitaras consistentemente y de manera excelente, tendría el mayor impacto en tu carrera? Probablemente supiste la respuesta tan pronto como leíste la pregunta. Si no estás

seguro, pregúntale a las personas que te rodean. La retroalimentación es el desayuno de los campeones. Es prácticamente imposible que usted mejore sin recibir comentarios sinceros de otras personas que puedan ver su desempeño desde afuera y decirle lo que ven. Si está en ventas, pregúntele a su gerente de ventas. Haga que lo acompañen en las visitas de ventas y lo observen en acción.

No podemos vernos a nosotros mismos tan claramente como lo hacen otras personas. Si queremos crecer, tenemos que abrirnos a la crítica constructiva. La mayoría de nosotros tenemos puntos ciegos que nos hacen inmunes a nuestras debilidades. A veces alguien señala una debilidad en nosotros y discutimos airadamente con él. Declaremos que no es así; Insistiremos en que ya somos buenos en ese ámbito, o al menos mejores que otros.

Pero esto no es para ti. Su objetivo es invitar a recibir comentarios constructivos para que pueda mejorar constantemente. Tu objetivo es ser el mejor, sin importar el precio (especialmente si el precio involucra tu ego o tu orgullo). No permita que la vanidad o la frágil autoestima se interpongan en su camino para aprender lo que necesita saber para seguir adelante.

Áreas de resultados clave

Una extensión de los factores críticos de éxito son las áreas clave de resultados. Sus áreas clave de resultados en cualquier puesto son los resultados específicos para los que ha sido contratado. El desempeño en sus áreas clave de resultados determina su salario, promoción y prestigio. Su capacidad para identificar sus áreas de resultados clave y organizarlas por prioridad es esencial para lograr el dominio. Todas las personas verdaderamente afortunadas son muy buenas haciendo una o dos cosas que marcan la diferencia en su trabajo.

Un área de resultados clave se puede definir como un resultado específico del cual usted es completamente responsable. Es mensurable y está bajo su control. Si no lo haces, no se hace. Un

área de resultados clave es un resultado de su trabajo y un insumo para el trabajo de otra persona. Es una parte integral de la función de la organización. Por ejemplo, si estás en ventas, un área de resultados clave es cerrar la venta y recibir el cheque. Una vez hecho esto, el pedido completo se convierte en un insumo para los departamentos de contabilidad, fabricación, distribución y entrega. Si no hace su trabajo, los siguientes pasos no se realizarán. Si haces bien tu trabajo, influye en el comportamiento y el desempeño de toda una serie de personas.

Cada área de resultados clave tiene un estándar de desempeño de algún tipo; puede ser vago o puede ser claro. Su trabajo es establecer estándares de excelencia en cada una de sus áreas clave de resultados. Por tanto, es fundamental tener perfectamente claro cuáles son los resultados más importantes que se espera que aportes a tu organización. Luego, usted determina las áreas en las que debe sobresalir para rendir al máximo en esas áreas.

Otra forma de definir sus áreas clave de resultados es preguntando: ¿cuáles son los resultados específicos por los cuales soy mejor pagado y recompensado? ¿Qué cosas hago que son las más importantes para la organización? ¿Por qué exactamente estoy en nómina? Al definir sus áreas clave de resultados en respuesta a estas preguntas y luego organizarlas en orden de prioridad, desde la más importante a la menos importante, ahora tiene un camino por recorrer. Tu trabajo ahora es disciplinarte para llegar a ser extremadamente bueno en hacer una o dos cosas por las que eres juzgado y evaluado más altamente.

Su éxito en su carrera provendrá de un desempeño excelente en las áreas de resultados clave que son más importantes para su jefe y su empresa. Sus problemas en su carrera provendrán de un desempeño inadecuado en una o más de estas áreas.

Aquí tienes un ejercicio: escribe todo aquello para lo que crees que te han contratado. Lleve esta lista a su jefe y pídale que la organice por prioridad. Pídele a tu jefe que te diga cuál considera que es la tarea más importante. ¿Cuál es el segundo más importante, el tercero más importante, y así sucesivamente?

A partir de ese momento, utilice esta lista como su plan operativo, actualizado continuamente en discusión con su jefe. Asegúrese de que cada minuto de cada día esté trabajando en lo que su jefe y su empresa consideran la contribución más valiosa que puede hacer a la organización. Entonces comprométete a hacer estas tareas muy bien y cada vez mejor.

Mejora incremental

La ley de la mejora incremental es un factor clave en la suerte de todas las personas exitosas. Dice que uno mejora poco a poco y poco a poco; la excelencia es un proceso largo y laborioso de pequeños avances incrementales, cada uno de los cuales puede ser imperceptible, pero acumulativamente, se suman hasta el dominio de su campo.

La excelencia es un proceso largo y laborioso de pequeños avances incrementales.

Cuando era niño, tenía baja autoestima y tremendos sentimientos de inferioridad. Ni siquiera se me ocurrió que pudiera ser bueno en nada. Cuando veía personas que estaban en la cima de sus campos, las admiraba y respetaba y al mismo tiempo me sentía disminuida e inferior. Sentí que de algún modo pertenecían a un orden de existencia superior al mío. Llegué a la conclusión de que de alguna manera habían sido bendecidos con inteligencia, habilidades y capacidades que a mí me faltaban. Me quedé corto y me conformé con un desempeño mediocre durante muchos años.

Entonces tuve una revelación. Se me ocurrió que cada persona tiene la capacidad de ser excelente en algo y que la excelencia es un viaje, no un destino. No se salta de la mediocridad a la excelencia de la noche a la mañana. Fue un proceso largo y lento en el que cualquiera podía embarcarse y, finalmente, alcanzar la meta.

Aquí está el punto clave: todos los que están en la cima en su campo alguna vez estuvieron en la parte inferior. Todos los que hoy están al frente de la fila estuvieron alguna vez al final de la fila. Todos los que están en la cima de la escalera del éxito estuvieron alguna vez en la parte inferior y subieron un peldaño a la vez. Recuerde, no importa de dónde venga; lo único que importa es hacia dónde vas y puedes aprender todo lo que necesites para lograr cualquier objetivo que te propongas.

En las décadas de 1950 y 1960, los japoneses revolucionaron su economía devastada por la guerra con el principio kaizen. La palabra kaizen en japonés significa mejora continua. El psicólogo francés Émile Coué logró curas extraordinarias enseñando a la gente a decir: "Cada día, en todos los sentidos, estoy mejorando cada vez más". Los japoneses aplicaron la misma idea a sus empresas industriales. Se anima a cada persona en cada empresa japonesa a buscar continuamente ideas en su línea de visión que puedan mejorar el proceso de alguna manera. En su línea de visión, justo donde se encuentra, probablemente pueda ver todo tipo de formas de hacer el trabajo de manera más rápida y eficiente. Su trabajo debe consistir en buscar e implementar nuevas ideas que mejoren la forma en que se hacen las cosas, especialmente la forma en que se atiende a los clientes.

La gente no recibe salarios altos porque sea rica; les pagan salarios altos porque son muy productivos. Atraes recompensas y riquezas siendo el tipo de persona que merece recompensas y riquezas. Si eventualmente te pagan mucho dinero por lo que haces, será el resultado directo del diseño, no del azar. La suerte no tendrá nada que ver con ello.

¿Quieres un aumento salarial? Es fácil conseguirlo: simplemente vuélvete muy bueno en lo que haces. Cuanto mejor sea en su trabajo, más probabilidades habrá de que su organización le pague más para quedarse con ellos. Y si su empresa actual no lo hace, vendrá otra empresa y le ofrecerá más. Una de las mejores maneras de obtener un aumento salarial es ser contratado por otra empresa debido a su reputación de hacer un trabajo sobresaliente. Y

créanme, todo el mundo sabe quiénes son los mejores en cada empresa.

¿Quieres un aumento salarial? Es fácil conseguirlo: simplemente vuélvete muy bueno en lo que haces.

He trabajado a lo largo de los años con reclutadores ejecutivos y consultores de personal. Las empresas los llaman continuamente para encontrar buenas personas. Mantienen archivos sobre las mejores personas en diversas industrias y actualizan continuamente sus archivos. Cuando alguien les pregunta por un alto directivo, ejecutivo o vendedor, revisan sus archivos y preguntan a sus contactos quiénes son las personas más importantes del mercado actual. Luego persiguen a esas personas y tratan de contratarlas para sus clientes ofreciéndoles más dinero.

A veces hago a mi público una pregunta dolorosa: ¿a cuántos de ellos les han ofrecido trabajo en los últimos treinta días? Quizás el 10 o el 15 por ciento de ellos levanten la mano. Luego señalo que las personas más destacadas en todos los campos reciben continuamente ofertas de trabajo. Es como si hubieran creado un campo de fuerza de magnetismo que atrae nuevas y mejores oportunidades laborales a sus vidas. Los reclutadores ejecutivos, los asesores de personal e incluso los empleadores los llaman por teléfono al trabajo, por las tardes y los fines de semana. Constantemente se les acercan personas que intentan contratarlos pagándoles más dinero y dándoles más oportunidades.

Este es el camino en el que debes estar si quieres desarrollar todo tu potencial en nuestra economía competitiva. La diferencia entre la persona que gana 25.000 dólares al año y la persona que gana 250.000 dólares al año no es diez veces la habilidad, la capacidad, la inteligencia o las horas de trabajo. A menudo se trata de una diferencia muy marginal en el desempeño en las áreas críticas de los factores de éxito, lo que equivale a enormes diferencias en ingresos y recompensas.

Aquí tienes una pregunta: ¿cuál te gustaría ser: el de mejor desempeño con un salario alto o el de bajo desempeño con un salario bajo? Esta parece una pregunta obvia, pero no lo es. A menudo, cuando hago esta pregunta, hay miradas de confusión en los rostros de la audiencia. No están seguros de cómo responder. Cuando vuelvo a hacer la pregunta mucho más alto, todos se despiertan y dicen que preferirían ser la persona mejor pagada que la persona peor pagada.

El poder de decisión

Un gran factor de suerte está contenido en el poder de decisión. Las personas tienen éxito porque han tomado una decisión clara, inequívoca, de vida o muerte, para tener éxito. La gente no tiene éxito porque nunca ha tomado esa decisión.

Para triunfar en el campo elegido, debes tomarte en serio ti mismo y tu futuro. La gran mayoría de la gente camina por la vida. Quieren que las cosas mejoren y esperan que las cosas mejoren, pero nunca han tomado una decisión clara y definitiva para mejorar las cosas mejorando.

He hablado con miles de personas exitosas a lo largo de los años. Para cada uno de ellos, el punto de inflexión llegó cuando tomaron una decisión clara y por escrito de ser los mejores en sus campos. Tan pronto como tomas esa decisión, todas las leyes mentales entran en acción y comienzan a trabajar en tu nombre. Atraes ideas y oportunidades de mejora personal y profesional. Atraes personas que pueden ayudarte con consejos y presentaciones; En su escritorio o en su buzón llegan libros, cintas y artículos que le ayudarán a mejorar. Recibirá folletos de seminarios y cursos por correo. Cuanto mejor sea, más oportunidades tendrá para utilizar sus habilidades y capacidades en desarrollo.

Un gran factor de éxito es el amor. Este principio dice que todo lo que haces en la vida es para conseguir amor o para compensar la falta de amor. Un corolario es que sólo serás verdaderamente exitoso y feliz cuando te comprometas de todo corazón a hacer lo que más

te gusta hacer. Es difícil para usted tener el entusiasmo para comenzar y la perseverancia para continuar en el viaje hacia la excelencia a menos que realmente ame el campo elegido.

Sólo serás verdaderamente exitoso y feliz cuando te comprometas de todo corazón a hacer lo que más te gusta hacer.

Si ganaras 1 millón de dólares y pudieras hacer lo que quisieras, ¿qué sería? En otras palabras, si tuvieras todo el tiempo y el dinero que necesitas y fueras libre de elegir cualquier ocupación, ¿qué te encantaría hacer? Todos los grandes éxitos son hombres y mujeres que ponen todo su corazón en ser excelentes en algo que realmente les importa, algo que sienten que marca una diferencia en el mundo.

Estás diseñado de una manera notable: sólo serás verdaderamente feliz y exitoso cuando sientas que estás haciendo algo que beneficia a otras personas de alguna manera. Este enfoque en marcar la diferencia para los demás es el rasgo común de todas las personas de alto rendimiento y bien remuneradas de nuestra sociedad.

¿Qué tipo de diferencia quieres hacer? ¿A quién quieres beneficiar y enriquecer? ¿Cómo quieres hacerlo? ¿Qué actividades te dan tu mayor sentimiento de autoestima y orgullo? ¿Qué logros de tu pasado te han dado tu mayor sentimiento de importancia? ¿Qué es lo que más te gusta hacer?

Se ha dicho que la vida es el estudio de la atención. Tu vida avanza hacia las cosas que más fácilmente atraen tu atención. Una forma de saber qué hacer en el futuro es mirar el pasado. ¿Qué habilidades o habilidades han sido las más responsables de sus éxitos hasta la fecha? ¿Qué es lo que siempre te ha resultado bastante fácil de hacer, aunque a otras personas a menudo les resulte difícil? ¿Qué materias de la escuela te fascinaron más? ¿Qué actividades disfrutaste más? ¿Qué parte de tu trabajo actual te da más satisfacción? ¿Qué actividad haces mejor? ¿Dónde haces la

mayor contribución? Si solo pudieras hacer una tarea durante todo el día, desde la mañana hasta la noche, ¿cuál elegirías?

Debido a que el mundo actual está cambiando rápidamente, es probable que usted tenga una serie de trabajos y carreras a lo largo de su vida laboral. Cada dos años usted cambiará, ya sea dentro de su organización o de una empresa a otra o de una industria a otra. Sus conocimientos y habilidades actuales quedarán obsoletos y tendrá que desarrollar nuevos conocimientos y habilidades para mantenerse actualizado.

De hecho, una buena pregunta que puedes hacer es: "¿Cuál será mi próximo trabajo?" Entonces puedes preguntar: "¿Cuál será mi próxima carrera?" Y la pregunta más importante de todas es: "¿En qué debo ser excelente en el futuro para poder disfrutar de un nivel de vida alto y creciente?"

Las personas que no planifican el futuro no pueden tener uno, y la mejor manera de predecir su futuro es crearlo usted mismo. Como de todos modos vas a cambiar de trabajo en el futuro, puedes comenzar ahora mismo a definir tu trabajo ideal. Piensa y determina por ti mismo lo que realmente te encanta hacer. Luego puede desarrollar un plan para llegar a ser realmente excelente en esto y poder recibir un pago en los niveles más altos de su profesión. Si no haces esto por ti mismo, nadie más lo hará por ti.

A veces las personas piensan que les llevará muchos meses o años lograr el dominio en un área crítica de factor de éxito; en consecuencia, se desaniman y se desaniman incluso antes de comenzar. Pero a menudo puedes mejorar tu nivel de habilidad en un área determinada en cuestión de semanas o incluso meses. Para siempre, tendrás esa habilidad bloqueada en un nivel superior para usarla en combinación con todas tus otras habilidades. Con el tiempo olvidarás el esfuerzo extra y el sacrificio que invertiste para alcanzar ese nivel, pero seguirás disfrutando de los beneficios de ser uno de los mejores en tu campo.

La ley de la mejora

La ley de la mejora establece que tu vida sólo mejora cuando tú mejoras. Si desea que sus ventas mejoren, debe convertirse en un mejor vendedor. Si desea que su personal mejore, debe convertirse en un mejor administrador. Si quieres que tus hijos mejoren, debes convertirte en un mejor padre. Puedes mejorar cualquier parte de tu mundo exterior si mejoras tu habilidad, habilidad o actitud en esa área.

Una vez que haya identificado una o dos habilidades críticas que necesita desarrollar, escríbalas como metas. Haga un plan para sus logros, establezca un cronograma y comience a trabajar. Luego, no importa cuánto tiempo lleve, sigue adelante. Ser paciente. Roma no se construyó en un día. Las habilidades importantes requieren mucho tiempo para desarrollarse. Pero si perseveras paso a paso, eventualmente te convertirás en uno de los mejores en tu campo. Obtendrás las recompensas, el reconocimiento y el reconocimiento de las personas que te rodean. La gente te dirá que tuviste suerte al elegir ese campo o comprometerte con la excelencia en esa habilidad, pero sabrás que la suerte no tuvo nada que ver con eso.

CLAVES PARA ALCANZAR LA MAESTRÍA

- 1.El éxito es el resultado de estándares y niveles de desempeño más altos.
2. Pregúntese todos los días: "¿Cómo puedo aumentar el valor de mi servicio para mis clientes hoy?"
3. Cualquier cosa que practiques una y otra vez eventualmente se convierte en un nuevo hábito o habilidad.
4. Tu mundo exterior de logros refleja tu mundo interior de preparación.
5. Determine la habilidad que tendrá el mayor impacto en su carrera.

6. El punto de inflexión hacia el éxito llega cuando tomas una decisión clara y por escrito de ser el mejor en tu campo.
-

5

El poder de la personalidad

Quizás el más poderoso de todos los factores de suerte, el que puede hacerte o deshacerte a lo largo de tu vida, es la calidad de tu personalidad: la actitud que aportas al mundo y a tus relaciones.

La ley del agrado dice que cuantas más personas le gustes, más influenciarás en ellas y más te ayudarán a alcanzar tus objetivos. Las personas más populares tienden a ser las más exitosas. Una actitud mental positiva está estrechamente asociada con el éxito en casi todo lo que hagas que involucre a otros. Cuando te conviertes en una persona genuinamente positiva y optimista, la gente te abrirá puertas de oportunidades que estarían cerradas a los demás. Los seres humanos somos predominantemente emocionales. Decidimos emocionalmente y luego justificamos lógicamente. Estamos casi completamente controlados por nuestros sentimientos, especialmente en nuestras interacciones con los demás.

Las personas más populares tienden a ser las más exitosas.

Has oído decir que no es tu aptitud, sino tu actitud la que determina tu altitud. Si realmente deseas experimentar un flujo continuo de buena suerte y circunstancias felices, te debes a ti mismo desarrollar el tipo de actitud que irradie calidez y confianza y atraiga a la gente hacia ti.

La palabra más importante

Earl Nightingale llamó actitud la palabra más importante del idioma inglés. Tu actitud es lo único sobre ti de lo que la gente se da cuenta inmediatamente. Irradia de ti y de tu expresión facial, tu tono de voz y tu lenguaje corporal. Las personas que te rodean se ven

inmediatamente afectadas por tu actitud y reaccionan casi instantáneamente. Cuando eres una persona positiva, agradable y agradable, la gente responde siendo positiva, agradable y agradable a la vez. Imagine a dos vendedores que visitan el mismo negocio con poco tiempo de diferencia. Uno de ellos es alegre, simpático y agradable. El otro es serio, infeliz e inseguro. ¿Cuál va a pasar el portero y ver al cliente potencial?

Si tuviera la opción de hacer negocios con dos personas diferentes, ¿cuál elegiría, la persona positiva o la persona negativa? La capacidad de llevarse bien con los demás, de cooperar y de ser un buen jugador de equipo es una de las características más valoradas en el lugar de trabajo. Estudio tras estudio ha demostrado que las personas son despedidas más por su incapacidad para llevarse bien con los demás que por cualquier otro motivo. En tiempos de recesión, las personas negativas son las primeras en ser despedidas. Las personas positivas, las que se llevan bien con todos, son siempre las últimas en irse, si es que se van. Si por algún motivo son despedidos, siempre son los primeros en ser contratados, ya sea por su empleador anterior o por otra persona.

Una forma de asegurarse de tener una gran vida es agradar y apreciar a todas las personas con las que trabaja. Obtendrá más oportunidades, mejores clientes potenciales y promociones más constantes. Como resultado de su actitud mental positiva, le pagarán más y le darán mayores responsabilidades. Las personas a tu alrededor, arriba y abajo querrán que tengas éxito y harán todo lo posible para ayudarte. Una persona con una actitud positiva puede progresar más en un par de años que una con una actitud negativa en diez o veinte años. A todos nos gusta comprar y trabajar con personas agradables y que nos hacen sentir bien cuando estamos cerca de ellos. Quizás lo más importante que puedas hacer es tomar control total de tus pensamientos y sentimientos y asegurarte de que sean coherentes con el tipo de persona que quieres ser.

La ley de la autoestima dice que cuanto más te gustes, te respetes y te aprecies, más te agradecerán, respetarán y apreciarán los demás, y más te agradecerán, respetarán y apreciarán ellos. Este

es un corolario de la ley de correspondencia, que dice que tu mundo exterior reflejará tu mundo interior.

La aptitud mental es muy parecida a la aptitud física: puedes estar en buena forma mental haciendo ejercicio con tu mente todos los días, del mismo modo que te vuelves en forma físicamente haciendo ejercicio en un gimnasio de forma regular. Desarrollas tus niveles de autoestima, confianza en ti mismo y una personalidad positiva programándote para el éxito. Así como comes alimentos nutritivos todos los días para mantener altos niveles de salud física y energía, alimentas tu mente con alimentos mentales saludables todos los días para mantenerte alegre, optimista y optimista, sin importar lo que te suceda.

El programa de aptitud mental

Ya he hablado de muchos de los ingredientes de sus programas de acondicionamiento mental. Repasemos algunos de ellos una vez más. En primer lugar, para eliminar las emociones negativas de ira, culpa, envidia, resentimiento y autocompasión, decide conscientemente aceptar la responsabilidad total de todo lo que eres y serás. Te niegas a poner excusas o culpar a nadie por nada. Te ves a ti mismo como la principal fuerza creativa en tu propia vida. Te das cuenta de que estás donde estás y de lo que eres debido a tus propias elecciones y decisiones en el pasado. Dado que usted ha tomado esas decisiones y elecciones, usted es el único responsable.

Te haces cargo de todo tu futuro al verte a ti mismo como un agente creativo, como un maestro del cambio en lugar de una víctima. Nunca te quejas y nunca explicas. Si no estás contento con alguna parte de tu vida, te ocupas y haces algo al respecto. Te niegas a permitir que las emociones negativas interfieran con tu personalidad o nublen tu visión. Tienes objetivos claros, específicos y escritos en cada área importante de tu vida. Ha creado planes de acción escritos para lograr sus objetivos. Trabajas en tus principales objetivos todos los días. Tienes una tremenda sensación de impulso y progreso que te llena de energía, entusiasmo y emoción. Estás tan

ocupado trabajando en cosas que son importantes para ti que no tienes tiempo para preocuparte por las cosas de tu vida que tal vez no sean perfectas. La combinación de aceptar la responsabilidad total y diseñar un plan escrito claro para su vida le brinda una base sobre la cual puede construir tan alto como desee.

Te haces cargo de tu futuro al verte a ti mismo como un maestro del cambio.

Reconoces que el conocimiento y la habilidad son las claves del futuro. Cuanto más aprendes, más ganas. Cuanto más sepa sobre el campo elegido, más oportunidades tendrá de utilizar su creciente conocimiento. Reconoces que el dominio en tu campo es absolutamente esencial para el éxito, los logros y lo que la gente llama suerte. Tiene un plan de desarrollo personal y profesional que incluye leer, escuchar programas de audio, asistir a seminarios y aprovechar cada oportunidad para ampliar su nivel de conocimiento, conciencia y capacidad. Cuanto más trabajes para ser cada vez mejor en lo que necesitas hacer para lograr tus objetivos, más poderoso y positivo te sentirás. Sabes que el éxito no es un accidente y que la suerte es sólo una forma en que la gente explica las cosas buenas que les suceden a las personas que son buenas en lo que hacen. Estás decidido a pensar continuamente en las cosas que quieres y a no pensar en las cosas que no quieres.

Técnicas de programación positiva

Para desarrollar su actitud positiva, existen una serie de técnicas de programación mental poderosas y comprobadas que puede utilizar a lo largo del día. El primero de ellos se basa en la ley de la afirmación: cualquier afirmación fuerte y afirmativa que repitas una y otra vez en tu mente consciente pronto será aceptada como órdenes por tu mente subconsciente. Por la ley de la actividad subconsciente, sabes que todo lo que acepta tu mente

subconsciente comienza a materializarse en el mundo que te rodea. Su sistema de activación reticular aumenta su conciencia y sensibilidad hacia las personas, ideas y oportunidades que pueden ayudarlo a acelerar su propio potencial y avanzar más rápidamente hacia sus metas. El 95 por ciento de tus emociones están determinadas por la forma en que te hablas a ti mismo. El psicólogo Martin Seligman llama a esto su estilo explicativo. La forma en que te hablas a ti mismo y te explicas las cosas determina en gran medida cómo te sientes acerca de tu mundo y lo que sucede a tu alrededor.

Si no piensas y hablas consciente y deliberadamente sobre las cosas que deseas, desafortunadamente tu mente se deslizará hacia las cosas que te preocupan y te molestan o enojan. Debes agarrar firmemente el volante de tu vida y mantener tus pensamientos enfocados en hacia dónde vas, o terminarás en un pozo de depresión y negatividad. El diálogo interno positivo y las afirmaciones positivas son la clave. Con afirmaciones positivas, tu potencial es ilimitado. Literalmente, puedes convencerte de convertirte en el tipo de persona que quieres ser para poder alcanzar las metas que te has fijado.

Puedes desarrollar tu autoestima repitiendo continuamente las palabras: Me gusto, me gusto, me gusto una y otra vez. Cuando dices por primera vez: Me gusto, es posible que te sientas un poco raro por dentro. Esto es de esperarse. Los psicólogos lo llaman disonancia cognitiva. Ocurre cuando un nuevo mensaje positivo choca con un viejo mensaje negativo que quizás hayas aceptado en el pasado como resultado de experiencias anteriores. Pero cuando repites la afirmación positiva "Me gusto" una y otra vez, eventualmente tu mente subconsciente acepta que realmente te gustas y altera tu personalidad en consecuencia. Cuanto más te gustas a ti mismo, más te gustan los demás, y cuanto más te gustan los demás, más les agradas a ellos y más quieren cooperar contigo.

Desarrolle su autoestima repitiendo las palabras: Me gusto, me gusto, me gusto una y otra vez.

Pero comienza contigo. Dígase a sí mismo una y otra vez: Soy el mejor, soy el mejor, soy el mejor. Siempre que piense en usted y en su trabajo, repítase con un lenguaje fuerte y positivo que es el mejor. Nuevamente, puede que te sientas un poco tonto al principio, pero después de un tiempo te sentirás cada vez mejor. Empiece cada día diciendo: Me siento feliz, me siento saludable, me siento genial. Cuando la gente le pregunte cómo van las cosas, responda siempre de manera positiva: diga "Genial" o "Las cosas van de maravilla". Habla de ti y de tu vida como quieres que sean, no como podrían ser en este momento.

Recuerde, su mente subconsciente, que controla su actitud, personalidad, lenguaje corporal, emociones y niveles de entusiasmo, excitación y energía, no tiene capacidad para pensar o decidir por sí misma. Simplemente acepta instrucciones. Tu mente consciente es el jardinero y el subconsciente es el jardín. Puedes plantar flores o malas hierbas; cualquiera de los dos crecerá. Pero si no plantas flores deliberadamente, tu jardín se llenará de malas hierbas por defecto.

La ley de sustitución

Uno de los factores de suerte más poderosos es la ley de sustitución. Muchas personas me han dicho que comprender este sencillo principio les ha cambiado la vida. La ley de sustitución dice que tu mente consciente sólo puede retener un pensamiento a la vez y tú puedes elegir ese pensamiento. Puedes sustituir un pensamiento positivo por uno negativo en cualquier momento que desees, y siempre eres libre de elegir la forma en que piensas o sientes en cualquier momento. La forma en que actúas o reaccionas es el resultado de una elección que has decidido hacer, ya sea consciente o inconscientemente. Si estás feliz o infeliz, enojado o entusiasmado, entusiasmado o deprimido, en todos los casos, has decidido sentirte así. Siempre es una cuestión de elección y la elección siempre depende de usted. Al utilizar afirmaciones positivas, puede mantener

su mente centrada en mensajes positivos que mejoran su vida y su actitud hacia usted mismo y hacia los demás.

También puedes utilizar la ley de sustitución para bloquear los pensamientos negativos pensando en tus objetivos. La vida es una sucesión continua de problemas. En este mismo momento, tu vida está llena de problemas de todo tipo, grandes y pequeños, y si no estás atento, surgirán, llenarán tu mente y te preocuparán. Cuanto más pienses en tus problemas, más negativo, deprimido y enojado te volverás.

Puedes contrarrestar esta tendencia pensando en tus objetivos. Siempre que algo te haga enojar, neutraliza el pensamiento negativo pensando en tu objetivo. Repítelo en forma de afirmación personal en tiempo presente. Habla contigo mismo sobre lo que quieres. Úsalo para no pensar en las cosas que no desea.

Otra excelente forma de utilizar la ley de sustitución es pensar en el futuro en lugar del pasado. Siempre que tengas un problema, disciplínate para dejar de repetirlo y saber quién tiene la culpa. En lugar de ello, piensa en la solución y en lo que vas a hacer a continuación. En el instante en que empiezas a pensar en términos de soluciones y acciones futuras, tu mente se vuelve tranquila, clara y positiva. Casi toda la negatividad se refiere a eventos o circunstancias pasadas. El pensamiento positivo surge de pensar en sus objetivos y en las cosas positivas, concretas y específicas que podría estar haciendo ahora mismo para avanzar hacia ellos más rápidamente.

Piensa en el futuro más que en el pasado.

Otro antídoto valioso contra la preocupación o la negatividad es estar tan ocupado trabajando en algo que es importante para uno que no tenga tiempo para pensar en nada excepto hacia dónde se dirige en la vida.

Visualización positiva

Otra parte clave de la programación mental es la visualización positiva: alimentar tu mente con un flujo continuo de imágenes positivas que sean consistentes con la persona que quieres ser y la vida que quieres vivir. Toda mejora en la vida comienza con una mejora en tus imágenes mentales. Si hablas con personas infelices y les preguntas qué piensan la mayor parte del tiempo, no te sorprenderá descubrir que piensan en sus problemas, sus facturas, sus relaciones negativas y todos los reveses y obstáculos de sus vidas. Pero cuando hablas con personas felices y exitosas, descubres que pasan la mayor parte de su tiempo pensando en las cosas que quieren ser, tener y hacer. Tus imágenes mentales son como tus afirmaciones. Su mente subconsciente los acepta como órdenes y se pone a trabajar para traerlos a su realidad.

Por la mañana, la gente suele pensar en cuánto dinero quieren ganar. Por la tarde piensan en sus problemas económicos. Por la noche regresan a casa y se preocupan por sus facturas. Siguen enviando a sus mentes una serie de mensajes contradictorios y conflictivos. Es como darle a un taxista instrucciones diferentes en cada esquina: nunca llegan a ninguna parte. La suerte requiere activar plenamente la ley de la atracción y atraer a tu vida, desde todas las direcciones, personas y circunstancias que puedan ayudarte a seguir adelante. Al pensar en lo que quieres y no pensar en lo que no quieres, tiendes a tener cada vez más suerte en todo lo que intentas.

A lo largo de los años, me ha resultado útil comprar revistas llenas de fotografías de las cosas que quería. Cuando mi esposa y yo hablábamos sobre el tipo de casa en la que queríamos vivir, compramos todas las revistas que describían casas hermosas. Salíamos los fines de semana y visitábamos hermosas casas en barrios caros. Recorriamos las jornadas de puertas abiertas de un extremo a otro, pensando en las características que nos gustaban. Discutíamos continuamente cómo sería la casa de nuestros sueños. Hicimos listas cuidadosas y prestamos mucha atención a nuestras necesidades, tanto en el presente como en el futuro. Y no pasó mucho tiempo antes de que encontráramos una casa que era perfecta para nosotros en todos los aspectos. Eso no fue suerte.

Quizás el ingrediente más importante que puedes agregar al proceso de afirmación y visualización es la constante emocionalización de tus palabras e imágenes mentales. La fórmula de la suerte dice que pensamiento multiplicado por emoción es igual a realidad. Cuanto más puedas emocionalizar una meta, una afirmación o una imagen, más energía tendrá y más rápidamente tu mente subconsciente actuará sobre ella. Cuando tienes un deseo intenso y ardiente de logro, generas excitación y entusiasmo que te impulsan hacia adelante y a superar cualquier obstáculo. Cuanto más realmente desees algo y cuanto más lo afirmas y lo visualizas, enviándolo desde tu mente consciente a tu mente subconsciente, más energía y poder tienes. Te suceden cosas buenas que otras personas describen como suerte.

Pensamiento multiplicado por emoción es igual a realidad.

La ley de la reversibilidad

La ley de la reversibilidad ha estado con nosotros durante miles de años y ha sido enseñada por muchos de los grandes maestros a lo largo de la historia. William James de Harvard la redescubrió en 1905. Esta ley dice que así como los sentimientos generan acciones que son consistentes con ellos, las acciones generan sentimientos que son consistentes con ellos. Esto significa que puedes actuar para sentirte como quieres sentirte. Puedes programar tu mente subconsciente pretendiendo que ya tienes las cualidades y características que más deseas.

Por ejemplo, es posible que te despiertes por la mañana sin sentirte positivo ni entusiasmado con el día; es posible que se sienta reacio a llamar a nuevos clientes o visitar a su banquero. Pero si pretendes deliberadamente que eres positivo y confiado en todos los aspectos, después de unos minutos comenzarás a sentirte así: te sentirás feliz y en control, optimista y extrovertido; tus acciones

crearán los sentimientos o emociones que sean consistentes con ellas.

¿Cuántas veces el equipo de fútbol que va perdiendo en el segundo cuarto recibe una charla del entrenador en el vestuario? Después de eso, el equipo sale al campo como si pudieran conquistar el mundo. Muy a menudo, este nuevo entusiasmo da un giro al juego y los lleva a la victoria.

Puedes convertirte en tu propio animador hablándote a ti mismo de manera positiva y luego actuando como si ya fueras la persona que querías ser. Finge hasta que lo logres. Actúa como si estuvieras probando el papel de una persona destacada, positiva, cálida, alegre, feliz y agradable. Camine, hable, actúe y compórtese como si ya fuera esa persona, como si acabara de ganar un premio por ser la mejor persona en su industria. Cuanto más actúas, más programas estos comportamientos y actitudes en tu mente subconsciente, donde se fijan permanentemente.

Empatía y reciprocidad emocional

Otro gran factor de suerte es la empatía. Stephen Covey, autor de Los siete hábitos de las personas altamente exitosas, dice que hay que buscar primero comprender y luego ser comprendido. Una de las formas más rápidas de superar la timidez y la inseguridad en torno a los demás es involucrarse más con ellos. Haga preguntas y escuche atentamente las respuestas. La mayoría de las personas están tan preocupadas por sí mismas que prestan poca atención a los demás. Pero cuando empatizas con los demás haciéndoles preguntas y escuchándolos cuando hablan, les agradarás, querrán cooperar contigo y tu propia timidez desaparecerá.

Busque primero comprender, luego ser comprendido.

Una extensión del principio de empatía es la ley de reciprocidad emocional: cuando haces y dices cosas que hacen que otras

personas se sientan bien, ellas tendrán un deseo inconsciente de devolverte el favor y de hacerte sentir bien también. Mi difunto amigo Cavett Robert, el gran orador profesional, solía contar cómo, cuando era joven, solía salir corriendo al escenario y decirse a sí mismo: "Aquí estoy". A medida que maduró, su actitud hacia el público cambió por completo: ahora salía al escenario y se decía a sí mismo: "Ahí estás".

¿Qué es lo que realmente quiere la gente con respecto a la reciprocidad emocional y la empatía? Como usted también es una persona, tiene conocimiento interno sobre cómo tener un gran éxito en sus interacciones. Lo que usted quiere (y lo que quieren otras personas) es sentirse importante. Quieres sentirte valorado, apreciado y valioso. Quieres agradarle a la gente, respetarte y tratarte bien. Quieres que la gente haga cosas que eleven tu autoestima y hagan que te gustes y te respetes aún más. Las personas que más te gustan son las que te hacen sentir mejor contigo mismo. Ésta es la clave para unas excelentes relaciones humanas. Con cada persona que conozca, busque algo que pueda decir y que la haga sentir mejor consigo misma. Como mínimo, nunca condenes, te quejes o critiques. Si no puedes decir nada agradable, no digas nada en absoluto. Incluso si tiene un problema o una crítica, es mejor comenzar pidiendo ayuda y tomando el camino tranquilo en la conversación.

Cuando busca formas de satisfacer las necesidades profundas y subconscientes de los demás de aprecio, admiración y atención, ellos también estarán inconscientemente motivados para ayudarlo a alcanzar sus metas. Sal de tu propio camino. Deja de pensar en ti mismo; en lugar de eso, piensa en cómo puedes hacer que otras personas se sientan mejor consigo mismas.

El poder de la imagen

Hay otro elemento clave de la suerte y el éxito que la mayoría de la gente pasa por alto. Es imagen: cómo apareces ante los demás en tus interacciones del día a día. A veces tu imagen puede ayudarte o

deshacerte en una relación crítica. La gente es muy visual. Seguro que has oído decir que nunca tienes una segunda oportunidad para dar una buena primera impresión. Conocemos a tanta gente en tantas circunstancias que estamos constantemente juzgando y clasificando. Este proceso tiene lugar de forma inconsciente. Ni siquiera somos conscientes de ello. Pero a menudo tomamos una decisión instantánea sobre una persona que permanece durante el resto del tiempo que la conocemos.

Las investigaciones muestran que las personas toman una decisión sobre ti en los primeros cuatro segundos. La mente de cada persona es como cemento que se seca rápidamente y los primeros cuatro segundos dejan la primera impresión. El cemento fragua en treinta segundos. Después de eso, la persona buscará cosas que justifiquen su impresión inicial. Debido a la forma en que está construida la mente humana, la gente utiliza la percepción selectiva. Ignorarán o rechazarán cosas que sean inconsistentes con lo que ya han decidido creer.

La gente toma una decisión sobre ti en los primeros cuatro segundos.

Las personas más exitosas en todos los niveles de la sociedad son aquellas que lucen mejor por fuera. No dejan al azar su primera o segunda impresión. Piensan mucho en su apariencia, estudian atentamente a otras personas exitosas y se visten en consecuencia. Observan constantemente a las mejores personas en sus campos y se esfuerzan por parecerse a ellos.

Con razón o sin ella, tratas con otras personas en función de tu percepción de ellas. Tu percepción inicial se forma en el momento de conocer a la persona por primera vez. Las primeras impresiones causan el mayor impacto. No es que tu valoración de la persona no vaya a cambiar con el tiempo: esto sucede, pero es raro. Una vez que se produce la impresión, se convierte en el sentido de la realidad del individuo.

Has oído decir que los pájaros del mismo plumaje se juntan, o lo similar se atrae. A medida que asciendas a niveles más altos en tu vida empresarial y personal, encontrarás que las personas en cada nivel superior se visten mejor que las personas en los niveles inferiores. Las personas exitosas pueden reconocer a otras personas exitosas en una sala llena de gente. Así como las aves tienen un plumaje que les permite ser reconocidas por otras aves de su misma especie, los individuos tienen plumaje en la forma de la ropa que visten, su arreglo y sus accesorios. Debido a la ley de la atracción, las personas que parecen similares parecen sentirse atraídas entre sí en situaciones sociales y comerciales.

Te sientes más cómodo tratando con personas que se parecen mucho a ti; también lo son todos los demás. Si quieres que las personas poderosas e importantes se sientan cómodas al tratar contigo, debes vestirme como ellos se visten y comportarte como ellos se comportan. Los colores de negocios ideales para los hombres son el azul marino y el gris oscuro. Estos también son los colores ideales para las mujeres (además, las mujeres pueden usar verde cazador). Los hombres deben usar camisas blancas y corbatas de seda cuidadosamente coordinadas con el color de sus trajes. Las mujeres deben usar accesorios que complementen el color y diseño de su ropa. Tanto hombres como mujeres deben usar zapatos de alta calidad y debidamente lustrados.

Existe un nivel aceptable de preparación tanto para hombres como para mujeres en todos los niveles de la sociedad. Si un hombre quiere conducir un camión, puede llevar barba y pelo hasta la espalda. Si quiere tener éxito en los negocios, debe tener un peinado conservador y una cara bien afeitada. Recuerdo a un joven que trabajaba en ventas y al que le iba muy mal. Tenía la educación adecuada, la ropa adecuada, la personalidad adecuada y el nivel de energía adecuado, pero no estaba teniendo suerte con sus ventas. Tanto él como su jefe estaban extremadamente frustrados y su jefe estaba pensando en dejarlo ir.

El joven tenía barba y bigote. Pensó que era inteligente y diferente. Pero las entrevistas con los clientes demostraron que el vello facial, especialmente la barba, denota una persona excéntrica o

incluso poco confiable. Cuando el joven se enteró de esto, se fue a su casa y se afeitó la barba y el bigote. Sus resultados de ventas cambiaron de la noche a la mañana. En dos meses, era el principal vendedor de la empresa. Las mismas personas que se mostraban reacias a hablar con él de repente se convirtieron en sus mejores clientes y lo recomendaron a otras personas. Me dijo que si no hubiera aprendido cómo el cuidado inadecuado, especialmente el vello facial en un hombre, podía frenar a una persona, probablemente habría fracasado en su nueva carrera.

Uno de los grandes principios de la suerte es este: todo cuenta. Cada pequeña cosa que haces o no haces cuenta de alguna manera. Todo ayuda o duele. Todo suma o quita. Todo te mueve hacia tus metas o te aleja de ellas. Seguro que has oído decir que el diablo está en los detalles. Esto es tan cierto para tu imagen como para cualquier otra parte de tu vida. Las pequeñas cosas significan mucho.

Te sugiero que leas al menos un libro sobre cómo vestirse para tener éxito. No dejes nada al azar. Estudia a las personas más importantes que te rodean. Si trabaja por un salario, vístase como se visten las personas que tienen dos trabajos por encima del suyo; gasta el doble en tu ropa y compra la mitad. Si es un empleado junior, venga a la oficina como un ejecutivo junior e inmediatamente atraerá la atención de personas que pueden ayudarlo. Si combinas una excelente imagen profesional con el compromiso de crecimiento continuo, conocimiento y habilidad, irás por la vía rápida y las personas que más te puedan ayudar serán las que más puertas te abran.

La imagen es muy importante porque cuando te ves excelente, también te sientes excelente. Cuando miras a tu alrededor y sabes que eres una de las personas mejor vestidas de la sala, tienes un tremendo sentimiento de orgullo, confianza y autoestima. Te gustan y te respetas aún más. Como resultado, te agradan y respetas a los demás, y eres más sensible, cortés y amable en tus relaciones con ellos. Cuando te vistes como un ganador, piensas y te sientes como un ganador.

Por la ley de reversibilidad, tus acciones externas de caminar, hablar, actuar, arreglarte y comportarte como un individuo sobresaliente tienen un efecto de reflujo: te harán sentir como un individuo sobresaliente en todo lo que hagas. Y recuerda, todo cuenta.

Tu personalidad y actitud son quizás los más poderosos de todos los factores de suerte. Cuando los combinas con un compromiso con la excelencia, desencadenas el deseo de las personas que te rodean de ayudarte a seguir adelante. Cuanto más amable seas con los demás, más amables serán ellos contigo. Cuanto más positivo sea, más personas querrán involucrarse con usted y hacer negocios con usted.

El liderazgo, especialmente el liderazgo personal, sólo se produce cuando la gente quiere que usted sea el líder. Cuanto mejor cooperes e interactúes con los demás, más querrán que tengas éxito. Buscarán formas de ayudarle a alcanzar sus objetivos. Y la suerte no tendrá nada que ver.

CLAVES PARA MEJORAR TU PERSONALIDAD Y ACTITUD

1. Cuanto más te gustes a ti mismo, más te gustarán los demás y más les agradarás a ellos.
2. Cualquier afirmación fuerte y afirmativa que repitas una y otra vez en tu mente consciente pronto será aceptada como órdenes por tu mente subconsciente.
3. Todo lo que acepta tu mente subconsciente comienza a materializarse en el mundo que te rodea.
4. Puedes sustituir un pensamiento positivo por uno negativo en cualquier momento que desees.
5. Puedes mejorar tu vida creando conscientemente imágenes mentales positivas y generando un deseo intenso y ardiente por ellas.

6. La empatía es la forma más importante de agradar a los demás.
 7. Las personas más exitosas son aquellas que lucen mejor por fuera.
-

6

Ampliando su red

En el capítulo anterior te di algunas ideas para convertirte en una persona más positiva, optimista y agradable. En este capítulo, aprenderá cómo ampliar su red de contactos y relaciones para aumentar la probabilidad de conocer a la persona adecuada en el momento adecuado con la información u oportunidades adecuadas para usted.

La ley de las relaciones dice que cuantas más personas te conozcan y piensen en ti de manera positiva, más éxito y oportunidades tendrás. Cada cambio en tu vida involucrará a otras personas. Si desea alcanzar grandes objetivos, necesita la participación activa y la cooperación de muchas personas diferentes. A lo largo de los años, su vida se ha visto afectada y el rumbo de su vida ha cambiado por un simple comentario, un consejo o una acción de una persona en particular en un momento determinado.

Un amigo mío estaba construyendo su negocio en un mercado extremadamente competitivo. Necesitaba más dinero para expandirse. Comenzó a recurrir a los bancos locales con su plan de negocios. Uno por uno, lo rechazaron y le dijeron que su negocio nunca tendría éxito. Pero era optimista, por lo que dibujó una serie de círculos concéntricos en constante expansión en un mapa alrededor de la dirección de su negocio y comenzó a visitar bancos a distancias cada vez mayores. Finalmente, encontró a un banquero a 150 kilómetros de distancia a quien le gustó su plan de negocios y le prestó el dinero que necesitaba. Hoy es uno de los empresarios más ricos y exitosos de Estados Unidos.

Le pregunté si alguna vez había pensado en darse por vencido en su búsqueda de más dinero. Él dijo: "Por supuesto que no. Sabía que eventualmente conseguiría el dinero si hablaba con suficientes personas. Estaba dispuesto a visitar bancos incluso a 500 millas de mi oficina si eso era lo que hacía falta para encontrar al banquero adecuado con la actitud adecuada". Este es un factor clave de suerte y una parte importante del éxito. La ley de la probabilidad dice que

cuantas más cosas diferentes pruebes, más probabilidades tendrás de intentar lo correcto en el momento adecuado.

Cuantas más cosas diferentes pruebes, más probabilidades tendrás de probar lo correcto en el momento adecuado.

Cuanta más gente conozca y cuanto más consistentemente amplíe su gama de contactos, más probabilidades tendrá de conocer a la persona que necesita exactamente en el momento adecuado y con exactamente los recursos adecuados para usted. No es ningún milagro y no tiene nada que ver con la suerte. Las personas más exitosas son aquellas que conocen y son conocidas por el mayor número de otras personas exitosas. ¿Las personas se vuelven exitosas y luego conocen a otras personas exitosas? ¿O conocen a estas personas y luego ellos mismos tienen éxito? Puede funcionar de cualquier manera. Mucha gente comete el error de pensar que al buscar personas exitosas podrán aprovechar sus conocimientos, consejos y recursos. Pero esto sólo funcionará por un corto tiempo. A la larga, nunca podrás conseguir y aferrarte a nada a lo que no tengas derecho como resultado de tu propia conciencia.

La ley de la atracción es el más vital de todos los factores de suerte. Inevitablemente atraes a tu vida personas y circunstancias que están en armonía con tus pensamientos dominantes. Lo opuesto a la ley de atracción es la ley de repulsión: automáticamente repeles a personas y circunstancias que no están en armonía con tus pensamientos dominantes. Cuando eres un pensador completamente positivo, estableces un campo de fuerza de energía que atrae personas y situaciones positivas. Si eres un pensador negativo, estableces un campo de energía negativa que aleja estas fuerzas.

Muchas personas han transformado sus vidas en tan solo un día simplemente tomando pleno control de sus mentes y disciplinándose a pensar y hablar sólo sobre las cosas que quieren y la dirección en la que van. Una vez más, el acto de escribir de forma clara y Metas

específicas, hacer planes para lograrlas y trabajar en ellas todos los días cambiará su forma de pensar. También cambiará el campo de fuerza de energía que te rodea casi instantáneamente.

La ley del esfuerzo indirecto

Los pájaros del mismo plumaje se juntan. Las personas con niveles similares de éxito tienden a sentirse atraídas entre sí y no se puede fingir por mucho tiempo. Esto nos lleva a otro importante factor de suerte: la ley del esfuerzo indirecto. Dice que obtienes lo que quieres de otras personas más a menudo de forma indirecta que directa. De hecho, si intentas que otras personas te ayuden o cooperen contigo directamente, a menudo terminarás pareciendo tonto e incluso ahuyentarás a esas personas. Pero si utiliza la ley del esfuerzo indirecto, se sorprenderá del éxito que puede tener.

Por ejemplo, si quieres tener más amigos, ¿cómo utilizas la ley del esfuerzo indirecto? Es sencillo. Concéntrate en ser un buen amigo para otras personas. Interésate por otras personas. Hágales preguntas y escuche sus respuestas. Practica la empatía: preocúpate por sus problemas y sus situaciones. Busque formas de ayudarlos, incluso si es solo una caja de resonancia amigable. Cuanto más te concentres en ser un buen amigo, más amigos tendrás. Atraerás personas a tu vida como abejas a la miel.

¿Quieres impresionar a otras personas? La peor forma de hacerlo es la directa: intentando impresionarlos. La mejor manera es la indirecta: dejarse impresionar por otras personas. Cuanto más impresionado estés con otras personas y sus logros, más impresionados estarán ellos contigo.

Cuando conozcas a una persona nueva, recuerda que todos han hecho algo digno de mención e impresionante. Tu trabajo es descubrirlo. Pregúntele a la gente qué hacen, cómo llegaron a ese campo en particular, cómo les va todo. Si escuchas con atención, la gente te contará tanto sus éxitos como sus problemas. Cuando una persona menciona que acaba de lograr algo que vale la pena,

asiente, sonríe y felicítala por su éxito. A todo el mundo le encantan los cumplidos.

Un hombre de negocios exitoso que conozco tenía la costumbre de enviar diez telegramas cada semana a personas que conocía. Los telegramas contenían una sola palabra: "Felicidades". A lo largo de los años, construyó una red de hombres y mujeres que lo querían y lo respetaban. Se sorprendieron de que él hubiera sabido que habían logrado algo que valía la pena. Más adelante en su vida, cuando le preguntaron cómo lograba ser consciente de los logros de sus amigos, dijo que no tenía idea de lo que estaban haciendo. Simplemente sabía que todo el mundo está logrando algo todos los días y todas las semanas. Cuando les envías un mensaje de felicitación, automáticamente aplicarán ese mensaje a la situación que acaba de funcionar exitosamente para ellos.

Utilizando la ley del esfuerzo indirecto, buscas constantemente maneras de elogiar y felicitar a las personas por lo que están haciendo, lo que han logrado, cómo están vestidos, las decisiones recientes que han tomado o incluso el hecho de que han perdido un pocas libras. En nuestra sociedad, uno de los mejores elogios que le puedes dar a cualquiera es: "Parece que has perdido peso". Aunque no sea cierto, la gente siempre disfruta de que alguien haya notado (con razón o sin ella) que ha perdido peso. ¿Por qué? Porque todo el mundo quiere ser físicamente atractivo, y el atractivo físico está estrechamente asociado con ser delgado, esbelto y en forma. Nunca puedes equivocarte al felicitar a alguien por lo bien que se ve.

Busque constantemente formas de felicitar y felicitar a las personas.

¿Quieres que la gente te respete? Esta es una de las necesidades subconscientes más profundas que todos tenemos. Dicen que los bebés lloran por ello y los hombres adultos mueren por ello. Casi todo lo que haces es para ganarte (o al menos no perder) el respeto de las personas que respetas. Si quieres que la gente te respete, respétalos de antemano. Nos hemos alejado de la

era del ambicioso: ahora estamos en la era del ambicioso. La gran mayoría de los que no rinden bien son aquellos que intentan sacar algo antes de poner algo, pero esto no es para ti. Conoces la ley de la siembra y la cosecha. Sabes que obtienes lo que pones. También sabes que no puedes cosechar hasta que hayas sembrado. Concéntrate en sembrar buenos pensamientos, buenas ideas y buenos sentimientos en tus relaciones. Y sabes que, como cuestión de ley universal, todo volverá a ti de las maneras más notables.

La ley de dar

La ley de dar dice que cuanto más des de ti mismo sin esperar nada a cambio, más te regresará de las fuentes más inesperadas. Mucha gente comete el error de pensar que su bien debería provenir de las personas con las que han sido buenos, pero esto rara vez sucede. Cuando te entregas libre y abiertamente a otra persona (ya sea tu tiempo, tu dinero o tus emociones), esa persona rara vez será la que te retribuya con la misma moneda. En cambio, estarás activando una de las mayores leyes del universo: la ley de la atracción. Se pondrán en movimiento poderes que te traerán el bien que necesitas y deseas, generalmente de una fuente completamente diferente, pero exactamente en el momento y lugar adecuados para ti.

¿Por qué debería suceder esto? Es fácil de entender. Cuando haces algo bueno por otra persona, aumenta tu propia autoestima y te hace sentir muy bien contigo mismo. Hay algo en entregarse a los demás que te hace brillar como persona. Estás diseñado de tal manera que sólo puedes ser verdaderamente feliz cuando sabes que estás marcando una diferencia positiva en la vida de los demás. De hecho, te beneficias tanto, y a menudo mucho más, que la persona a la que le haces un favor. Cambias el campo de fuerza de la energía mental que te rodea. Al ayudar a los demás, intensificas el poder de atracción y atraes a tu vida personas y circunstancias felices, de fuentes que no podrías imaginar o predecir.

Por ejemplo, imagine que conduce desde el punto A al punto B para encontrarse con un cliente potencial. Tienes prisa, pero ves a

un anciano detenido al costado de la carretera con una llanta pinchada. Aunque tienes una agenda apretada, superas tu impaciencia; usted se detiene y ayuda a la persona a reemplazar su llanta. La persona se ofrece a pagarte, pero tú te niegas. Les desear buena suerte y te apresuras en tu viaje. Todo el incidente dura unos diez minutos. Quizás, sin que lo sepas, acabas de activar los poderes del universo en tu nombre.

Llegas un poco tarde a tu cita, pero descubres que la persona con la que te vas a reunir llega incluso más tarde que tú. No se pierde nada. No sólo eso, sino que algo ha sucedido. La persona con la que te encuentras, en lugar de mostrarse reacia, necesita mucho lo que estás vendiendo y toma una decisión inmediata de comprar. Sales con uno de los mejores y más fáciles pedidos que jamás hayas recibido. Si no tienes cuidado, empiezas a pensar en la suerte que tuviste. Pero no fue suerte. Era ley.

La generosidad de todo tipo desencadena acontecimientos felices, fortuitos y afortunados en tu vida. A lo largo de los siglos, hombres y mujeres han diezmado su camino hacia un gran éxito y fortuna: regularmente han donado el 10 por ciento o más de sus ingresos a causas dignas. Esta actitud y acción de dar establece un campo de fuerza de energía que atrae oportunidades financieras que son mucho mayores que cualquier dinero que regalen.

La generosidad desencadena acontecimientos afortunados en tu vida.

Cuando das generosamente de ti mismo, cambias tu espacio mental, moldeas los aspectos internos de tu mente. Creas un nuevo equivalente mental que es más consistente con la satisfacción, la alegría y el éxito que deseas. Te conviertes en una persona verdaderamente afortunada.

Como las relaciones son tan importantes, no se pueden dejar al azar. La mayoría de las personas son como bolas que golpean la mesa de billar de la vida. Son como los conductores de autos

chocadores en la feria, chocando al azar, con poco control sobre con quién chocan o quién los choca. Viven según la ley del accidente.

Esto no es para ti. Haga un plan específico para las relaciones que desea desarrollar. Recuerde, usted se libera de la ley del accidente viviendo su vida según su diseño. En lugar de que las cosas te sucedan de forma aleatoria y desordenada, planificas deliberadamente lo que quieres que suceda. Cuanto más claro tengas lo que quieres, más rápidamente lo atraerás a tu vida y lo reconocerás cuando llegue.

Encontrar tu pareja ideal

Aquí hay un ejemplo simple: la elección de una pareja en el matrimonio o una relación clave contribuirá más a determinar su éxito y felicidad que quizás cualquier otro factor. Conoces a innumerables personas que han trabajado duro durante años para lograr el éxito material y luego vieron todo desmoronarse cuando sus relaciones con su cónyuge e hijos se desintegraron por falta de tiempo y atención.

Encuentras a tu pareja ideal de la misma manera que logras cualquier objetivo que valga la pena en la vida. Te sientas con una libreta y escribes una descripción de la persona perfecta para ti. Mientras lo hace, imagine que está haciendo un pedido que va a enviar por correo al otro lado del país, y que le entregarán a la persona perfecta exactamente de la manera que usted describió. Anota cada detalle. Describa la apariencia, altura, peso y nivel de condición física de la persona. Describa el temperamento, la personalidad, el sentido del humor, la educación, la inteligencia y la actitud de la persona. Sea lo más preciso posible acerca de los valores, creencias, filosofías y opiniones de la persona sobre las cosas importantes de la vida. Cuanto más detallada sea tu descripción, mejor. Lea y relea esta descripción todos los días, agregando nuevos detalles a medida que piense en ellos. Modifica y ajusta la descripción para hacerla cada vez más exacta y precisa.

Cada vez que lo revisas, lo introduces cada vez más profundamente en tu mente subconsciente.

Cuando imaginas lo feliz que te sentirás al tener una relación con la persona perfecta para ti, este componente emocional activa tu mente subconsciente y desencadena la ley de la atracción. En poco tiempo atraerás a esa persona a tu vida.

El siguiente paso para encontrar tu relación ideal es hacer una evaluación honesta de ti mismo. Una persona autorrealizada es objetiva y franca acerca de sus fortalezas y debilidades. Haz una lista de todo lo que tienes para ofrecer en una relación. ¿Cuales son tus puntos buenos? ¿Qué características y cualidades has desarrollado a lo largo de los años que te convierten en un partido que vale la pena?

Sé honesto contigo mismo: haz una lista de las áreas en las que aún te queda trabajo por hacer. ¿No eres tan disciplinado como te gustaría ser? ¿Utilizas tu tiempo tan bien como te gustaría? ¿A veces eres impaciente, irritable o exigente? Escriba estas áreas problemáticas y trabaje para mejorar en cada una de ellas. No puedes atraer a tu vida a una persona que sea muy diferente a la persona que eres en el fondo. Si quieres atraer una pareja maravillosa, debes convertirte tú mismo en una buena persona. Tus relaciones, especialmente las más importantes, siempre reflejarán tu verdadera personalidad, valores, creencias y actitudes. Siempre experimentarás por fuera lo que realmente eres por dentro.

Si quieres atraer una pareja maravillosa, debes convertirte tú mismo en una buena persona.

Atraer relaciones comerciales

Una vez que haya tomado algunas decisiones sobre lo que quiere en su vida personal, es hora de decidir qué tipo de relaciones desea en su negocio y carrera. Un secreto del éxito en la ley del trabajo es seleccionar cuidadosamente a su jefe. Cuando busque trabajo,

estará intercambiando su vida, su posesión más preciada, por la oportunidad de trabajar y obtener resultados y los ingresos que los acompañan. La clave de tu éxito en el trabajo será la calidad de tu relación con tu jefe. Elige a tu jefe con cuidado. Entreviste cuidadosamente hasta que encuentre el tipo de persona para la que realmente le gustaría trabajar. Necesitas a alguien que te guste, respetes, admires y admires. Quieres trabajar para alguien que tenga mucho que enseñarte y que te anime y apoye para que hagas el mejor trabajo posible.

Si trabaja para un jefe negativo o en una situación negativa en la que está sujeto a críticas continuas, nunca será feliz ni tendrá éxito. Al final renunciarás o te despedirán. Tendrás que encontrar un nuevo trabajo en otro lugar trabajando con y para diferentes personas.

Las personas inteligentes se niegan rotundamente a trabajar en una situación que no disfrutan la mayor parte del tiempo. Saben que cualquier otra cosa es una pérdida de tiempo y de vida. He visto innumerables ocasiones en las que una buena persona dejó un ambiente de trabajo negativo y se unió a una empresa con un jefe positivo, optimista y alentador y un grupo de excelentes compañeros de trabajo. En poco tiempo, la persona a la que le iba mal en un entorno comenzó a prosperar y crecer en el nuevo.

Muévete con las personas adecuadas

La decisión más importante que usted toma para su éxito es la elección de las personas con las que se asocia habitualmente. Rodéate de las personas adecuadas. Evita a los ganadores y aléjate de las personas negativas. Aléjate de las personas que se quejan, condenan y critican todo el tiempo. Estas personas tóxicas te deprimen y te quitan la alegría de vivir. Después de pasar tiempo con ellos, te sientes desanimado y desmotivado. En su lugar, elija a sus amigos y asociados con cuidado. Como dijo una vez el barón de Rothschild: "No hagas amistades inútiles; sé perfectamente egoísta con respecto a las personas de tu entorno".

La investigación de David McClelland sobre los logros en la Universidad de Harvard demostró que después de veinticinco años, los miembros de su grupo de referencia habrán tenido más impacto en su éxito y felicidad que cualquier otra elección que usted haga. Tu grupo de referencia está formado por las personas con las que te identificas y te asocias la mayor parte del tiempo. Si vuelas con águilas, pensarás y sentirás como un águila. Si te asocias con pavos, pensarás, caminarás, actuarás y hablarás como un pavo. Las personas que te rodean tienen una influencia excesiva en cada aspecto de tu vida y en todo lo que logras.

Las personas exitosas suelen ser descritas como solitarias. Esto no significa que en realidad sean solitarios. Tienen buenos amigos y relaciones, pero no salen a almorzar con quien esté junto a la puerta a la hora del almuerzo. Son muy selectivos: pasan tiempo sólo con personas que disfrutan y de cuya compañía pueden beneficiarse. Debes hacer lo mismo.

Los millonarios que se han hecho a sí mismos en Estados Unidos son expertos en networking empedernidos: saben que cuanto más gente conozcan, y cuanto más gente los conozca, más suerte tendrán a la hora de realizar ventas y descubrir oportunidades. Aprovechan cada oportunidad para establecer contactos con otras personas y construir una red más amplia de contactos superpuestos.

Los millonarios hechos a sí mismos son expertos en networking empedernidos.

Tengo algunos buenos amigos que una vez se mudaron a una nueva ciudad en un nuevo país. En unos pocos meses, se convirtieron en algunas de las personas más activas y populares de sus industrias. ¿Cómo lo hicieron? Redes. Inmediatamente se involucraron en asociaciones y organizaciones industriales. Se involucraron plenamente y contribuyeron de todo corazón a las actividades de las organizaciones. Debido a que sólo unas pocas personas hacen esto, pronto alcanzaron posiciones prominentes en la planificación y organización de los comités y funciones principales.

Pronto fueron reconocidos y respetados por todas las personas clave de la industria. Se ganaron la reputación de contribuir y hacer cosas, y las oportunidades y posibilidades comenzaron a fluir en su dirección. Obtuvieron fácilmente el apoyo de personas clave dentro y fuera de sus organizaciones. En unos pocos meses lograron más progresos que los que muchas personas habían logrado en varios años.

La clave para establecer contactos es seleccionar una o dos organizaciones que contengan personas que puedan serle de ayuda (y a quienes usted también pueda ayudar). La ley de la credibilidad es un factor clave de suerte. Dice que cuantas más personas crean y confíen en usted, más fácil les resultará decidir trabajar con usted y hacer negocios con usted.

Construir credibilidad

Una vez más, todo cuenta. Todo lo que haces en tus relaciones ayuda o perjudica tu credibilidad. Una razón principal para unirse a organizaciones clave es comenzar a desarrollar su credibilidad ante las personas que pueden ayudarlo en el futuro.

Esta es la fórmula para una creación de redes de negocios exitosa: cuando se una a una organización, estúdiala detenidamente. Pregunte qué hace la organización y qué partes de ella son las más activas y más importantes para el éxito de la organización. Estudiar la nómina de miembros y la estructura del comité. Asegúrese de unirse a una organización con miembros que estén por delante de usted en su carrera. Deben ser personas de las que puedas aprender y beneficiarte, que puedan llevarte a niveles más altos de los que has alcanzado por tu cuenta.

Una vez que haya identificado un comité clave en una organización, ofrézcase como voluntario para él. Dado que todo lo que se hace en las organizaciones empresariales y sociales es en gran medida voluntario, tu disposición a aportar tu tiempo y esfuerzo siempre será bienvenida.

La mayoría de las personas que se unen a asociaciones hacen poco más que asistir a las funciones y regresar a casa. Consideran las reuniones como una extensión de su vida social más que como una parte clave de su vida empresarial. Pero cuando te unes, no sólo te ofreces como voluntario para asumir responsabilidades, sino que también participas activamente. Te ofreces como voluntario para más tareas, bajas la cabeza y realizas cualquier tarea que te asignen. Asistes a todas las reuniones y contribuyes a cada discusión. Usted hace su tarea antes y después de la reunión para estar completamente preparado. En poco tiempo, las personas clave se fijarán en ti. Si te entregas constantemente sin esperar nada a cambio, comenzarás a ganarte su respeto y confianza. Tu credibilidad ante ellos aumentará; Su confianza en su capacidad para realizar tareas cada vez más complejas aumentará. Pronto se convertirá en un miembro clave del comité y en un miembro valioso de la organización.

Involucrarse

Hace algunos años me incorporé a la Cámara de Comercio con el expreso propósito de involucrarme en el mundo empresarial y hacer algún tipo de aporte. Descubrí que el tema clave en el que estaba involucrada la Cámara en ese momento era la educación empresarial. Me ofrecí como voluntaria para el comité de educación empresarial, que servía de enlace con el gobierno. Dediqué una buena cantidad de horas a investigar y escribir artículos para el comité. Asistí a todas las reuniones; Sugerí diferentes estrategias y tácticas que el comité podría utilizar para ser un actor más activo con el gobierno en el aumento de la calidad de la educación en el estado.

En poco tiempo me convertí en vicepresidente del comité. Asigné todas las responsabilidades principales de la Cámara en esa área. El presidente del comité era uno de los empresarios más importantes de la comunidad. Era extremadamente poderoso y estaba vinculado a una variedad de empresas y organizaciones

gubernamentales. Trabajé con él y seguí su guía e instrucción. Me abrió puertas y me presentó a otros empresarios clave, quienes pudieron brindarme aportes y consejos sobre las actividades comerciales y educativas de la Cámara.

Seis meses después, se celebró en un centro turístico la reunión anual de la Cámara, a la que asistieron varios cientos de delegados, cada uno de ellos destacados empresarios. Me pidieron que preparara la agenda de los ponentes y fuera el maestro de ceremonias de la reunión.

Nuevamente acepté con entusiasmo. Pasé muchas horas preparando y estudiando los antecedentes de los oradores. En la reunión, estuve al frente y al centro como maestro de ceremonias y presidente durante todo el día, frente a cientos de delegados empresariales de primer nivel. Como había hecho mi tarea, estaba completamente preparado para hacer el trabajo de manera competente.

El año siguiente, presidí reuniones entre grupos de altos ejecutivos de empresas y altos funcionarios gubernamentales. Algunas de estas reuniones aparecieron escritas en los periódicos, incluidos comentarios que yo había hecho y que los políticos habían hecho en respuesta.

Otro importante empresario leyó los comentarios y decidió que quería que yo dirigiera uno de sus negocios. Me contrataron fuera de mi trabajo actual por el doble de salario, más opciones sobre acciones. Antes de que todo se calmara, yo era uno de los jóvenes empresarios más conocidos y respetados del estado. Hablaba por mi nombre con políticos de alto nivel, empresarios de primer nivel y jefes de varias organizaciones públicas y privadas.

Me invitaron a convertirme en un actor clave de United Way en su campaña anual de recaudación de fondos. Esto me llamó la atención de empresarios aún más experimentados y me brindó aún más oportunidades para ampliar mis contactos.

En un par de años más, mis ingresos se duplicaron nuevamente. Parecía haber una relación directa entre el círculo cada vez más amplio de contactos que estaba formando y las oportunidades que tenía de trabajar, invertir, viajar e interactuar con personas clave.

Mi historia no es única. Infinidad de personas han tenido la misma experiencia, pero depende de ti. Depende de usted salir y participar. Siempre hay muchas más oportunidades para servir a la comunidad y a las organizaciones sociales, empresariales o benéficas que personas talentosas para ocupar esos puestos. No hay límites en el grado en que puedes ampliar tus contactos si abor das la situación como un dador en lugar de un receptor.

La ley del esfuerzo indirecto

Cuando conozcas a una nueva persona que creas que sería valioso conocer, recuerda el viejo dicho: el que hace preguntas tiene el control. Utilice la ley del esfuerzo indirecto. En lugar de intentar impresionar a la otra persona, haz preguntas y déjate impresionar por lo que te dice. Busque oportunidades para ayudar, para aportar en lugar de quitar. Recuerde, el principio de sembrar y cosechar es universal. Si pones suficiente tiempo y fuerza, eventualmente obtendrás todo lo que puedas desear.

Todo empresario que conoce está preocupado y preocupado por su negocio. Aquí tienes una gran pregunta que puedes hacerle a cada persona: ¿qué tengo que saber sobre tu negocio para recomendarlo a un posible cliente? A la gente le encanta hablar sobre lo que hacen y por qué otras empresas los patrocinan o deberían hacerlo. Y no hay nada que cree un vínculo más rápido entre usted y otro empresario que recomendarle un cliente a esa persona. Cuando ayudas a otras personas a construir sus negocios y alcanzar sus objetivos, ellos también estarán predispuestos a ayudarte a mejorar tu negocio.

La ley del agrado

Otra forma de expresar la ley del agrado es que cuanto más le agradas a una persona, más fácil es influir en ella. Las emociones distorsionan las valoraciones. Si realmente le gustas a una persona,

se preocupará menos por los defectos que puedas tener. Por otro lado, si no le agradas a una persona, será hipersensible a tus defectos. A la gente le gusta hacer negocios con la gente que le agrada. A la gente le gusta socializar con la gente que le agrada. A la gente le gusta abrir puertas a las personas que les agradan. A la gente le gusta comprarle a la gente que le agrada. A la gente le gusta contratar y promocionar a las personas que le agradan. Cuantas más personas le gustes, más oportunidades se te abrirán y más rápido avanzarás en tu carrera. Ofrecete continuamente para ayudar a las personas que conoces.

Cuanto más le gustes a una persona, más fácil será influir en ella.

He visto en acción a algunos de los empresarios más ricos y poderosos del mundo. Siempre me ha sorprendido notar lo corteses y atentos que son cuando escuchan a los demás. Casi invariablemente preguntan: "¿Hay alguna forma en que pueda ayudarle?" En cualquier conversación, con cualquier persona, haz la misma pregunta. A veces la persona pensará en algo que usted puede hacer; en la mayoría de los casos, no. Pero su oferta activa de ayuda dejará un recuerdo agradable en su mente y, en algún momento, es posible que le pidan ayuda.

La ley de reciprocidad es uno de los principios más poderosos. Simplemente dice que si haces algo por otra persona, la otra persona querrá hacer algo por ti. Querrán corresponder de alguna manera para no sentirse obligados hacia usted. La mayoría de los seres humanos son extremadamente justos y quieren mantener la calma en sus vidas. Cuando haces algo bueno por otra persona, ella instintivamente querrá "vengarse" de ti haciendo algo bueno por ti también. Si sales a almorzar con un amigo y pagas la cuenta, él o ella insistirá en pagarla la próxima vez. Si invitas a un amigo a cenar a tu casa, él o ella insistirá en invitarte en otro momento. Cuando envías una tarjeta de Navidad a alguien, te devolverá una tarjeta de Navidad, incluso si no te conoce.

Cuando organizas tu vida en armonía con las leyes universales, te asombrarás de la velocidad con la que empiezan a sucederte cosas buenas. La ley de reciprocidad en las relaciones humanas es uno de los principios más poderosos que jamás aprenderá. La clave del éxito es construir más y mejores relaciones, para ser más conocido y respetado por un círculo más amplio de personas. Haga esto deliberada y conscientemente, seleccionando a las personas en las organizaciones con las que desea asociarse y luego dedicando todo su corazón a contribuir con esas personas y organizaciones.

Los seres humanos siempre buscamos seguir la línea de menor resistencia. La línea de menor resistencia en las relaciones humanas es recomendar y hacer negocios con las personas que ya conocemos, nos agradan y en las que confiamos. Su trabajo es construir la red más amplia posible de contactos influyentes. Cuanta más gente conozca, y que le conozcan de forma positiva, más probabilidades tendrá de conocer a la persona adecuada en el momento adecuado, por la razón adecuada y para la oportunidad adecuada. Tendrás posibilidad tras posibilidad de ampliar y mejorar cada aspecto de tu vida. Cuando alcances la cima de tu campo ganándote el respeto y la estima de las personas que te rodean, será porque tenías una meta y un plan, no por suerte.

CLAVES PARA CONSTRUIR TU RED

1. Atraes a tu vida las personas y circunstancias que están en armonía con tus pensamientos dominantes.
2. Para tener más amigos, concéntrate en ser un buen amigo para los demás.
3. Haga un plan específico para las relaciones que desea desarrollar.
4. Las personas autorrealizadas son objetivas y francas acerca de sus fortalezas y debilidades.

5. Rodéate de las personas adecuadas. Evita a los ganadores y aléjate de las personas negativas.
 6. Tus asociaciones tendrán más impacto en tu éxito que cualquier otra elección que hagas.
-

7

Independencia financiera

Una definición popular de éxito es poder vivir la vida a tu manera. El dinero está estrechamente asociado con la libertad, la felicidad, las oportunidades y la plena expresión personal. Y no hay ningún ámbito en el que el concepto de suerte prevalezca más que el del éxito financiero.

La buena noticia es que estamos viviendo el mejor momento de la historia. Hemos entrado en la Edad de Oro. Como resultado de la explosión de la información y el conocimiento, la expansión de la tecnología y la creciente competencia, hoy en día existen más oportunidades para que la minoría creativa alcance la independencia financiera que nunca antes. Y Estados Unidos es el mejor país y ofrece el mayor número de oportunidades que cualquier nación del mundo.

Hay mucho para todos

La ley de la abundancia dice que vivimos en un universo de abundancia ilimitada y que hay mucho para todos. Solía ser que se necesitaba tierra, mano de obra, capital, muebles, accesorios, edificios, equipos y otros recursos de capital para crear bienes y servicios que se pudieran vender, obtener ganancias y acumular riqueza. Hoy en día, todo lo que necesitas es tu capacidad intelectual, y tienes ventajas muy superiores a las de las personas cuya riqueza está inmovilizada en fábricas y equipos que pueden volverse rápidamente obsoletos por un cambio en la tecnología en el otro lado del mundo.

Vivimos en un universo de abundancia ilimitada y hay mucho para todos.

La gente continuamente me pregunta cómo pueden cambiar sus vidas o iniciar un nuevo negocio si no tienen dinero. El hecho es que hay cientos, si no miles, de negocios en los que se puede entrar por menos de 100 dólares, pero su construcción requiere capital físico y mental, en lugar de capital financiero.

El capital principal que usted debe poner en cualquier nueva empresa es el sudor: su voluntad de trabajar muy duro para lograr sus objetivos. Si tienes eso, todo lo demás se solucionará solo.

Todo el mundo quiere ser financieramente independiente. ¿Por qué deberías querer ser rico? ¿Por qué deberías pagar todas tus cuentas y tener dinero en el banco? ¿Por qué quieres abundancia financiera en primer lugar?

Déjame darte mi respuesta a esas preguntas. Inevitablemente atraes a tu vida los pensamientos e imágenes que más te emocionan, por lo que si estás preocupado por el dinero todo el tiempo, invariablemente atraerás más problemas de dinero. Hoy en día, el 80 por ciento de las familias estadounidenses no tienen ahorros. El 70 por ciento de los trabajadores estadounidenses no tienen ingresos discrecionales. Gastan todo lo que ganan, cada cheque de pago (y normalmente un poco más, en tarjetas de crédito) y no les queda nada. Alguien escribió una vez que la familia estadounidense promedio está a sólo dos cheques de sueldo de quedarse sin hogar. Si se les cortan los ingresos durante un período de tiempo, se encontrarán en una situación desesperada.

Una persona sin dinero es como una persona que no ha comido durante mucho tiempo: está totalmente preocupada por esa carencia. Así como la persona hambrienta piensa en la comida todo el tiempo, excluyendo casi todo lo demás, una persona con problemas financieros se preocupa todo el tiempo por el dinero y le queda muy poca energía emocional o espiritual para gastar en el mundo que la rodea.

El dinero es lo que el psicólogo Frederick Herzberg llamó un factor de higiene. Dijo que se necesita una cierta cantidad para garantizar un nivel razonable de seguridad financiera y física. Por debajo de ese punto, no piensas en nada más. A partir de ese

punto, empiezas a pensar en otras cosas que son importantes para ti.

La gente rica le dirá que el dinero es sólo un cuadro de mando. Una vez que haya alcanzado cierto nivel de éxito financiero, ya no estará preocupado por el dinero, por lo que centrará su atención en otras cosas: su salud, sus relaciones y la contribución que puede hacer al mundo que lo rodea. Te interesas más en otras personas. Te vuelves más orientado hacia el desarrollo interior y el crecimiento personal. Aprecias la literatura, la filosofía y la música. Obtienes más placer al hacer cosas con las personas importantes en tu vida.

En cierto nivel, el dinero ya no es tu principal preocupación y toda tu vida mejora, pero por debajo de cierto punto, no piensas en nada más. Te levantas por la mañana; piensas y te preocupas por el dinero todo el día. La razón número uno de las rupturas matrimoniales en los Estados Unidos son las discusiones sobre dinero. Una de las principales fuentes de estrés, ansiedad y problemas de personalidad son las preocupaciones por el dinero, que se vuelven abrumadoras.

En consecuencia, usted se debe a sí mismo lograr seguridad financiera y, eventualmente, independencia financiera. Su objetivo a largo plazo debe ser construir una fortaleza financiera de activos, adecuadamente implementada, para que nunca más tenga que preocuparse por el dinero.

Te debes a ti mismo lograr la independencia financiera.

Afortunadamente, debido a que hay tantas historias de pobreza a riqueza en los Estados Unidos, hoy tenemos más ideas e información sobre cómo lograr la independencia financiera de la que podríamos aplicar si viviéramos cien vidas.

Haz lo que hacen las personas exitosas

La ley de la emulación dice que tendrás éxito en la medida exacta en que descubras lo que hacen otras personas exitosas y tú hagas las mismas cosas. Esto es tan obvio que la mayoría de la gente lo pasa por alto por completo. Me sorprende la cantidad de personas que intentan tener éxito en una carrera o negocio sin estudiar a otras personas exitosas en esa área. Están intentando reinventar la rueda.

Mi difunto amigo Kop Kopmeyer, que estudió el éxito durante cincuenta y cuatro años, dijo que uno de los principios de éxito más críticos que jamás descubrió fue la necesidad de aprender de los expertos. No tienes suficiente tiempo en la tierra para resolverlo todo por ti mismo. Si quiere tener éxito, debe descubrir quién ya está disfrutando del tipo de éxito que usted desea, aprender lo que hicieron y lo que están haciendo ahora, y hacer las mismas cosas usted mismo hasta obtener los mismos resultados.

Por supuesto, probablemente reconozca esto como una reformulación de la ley de causa y efecto. En lugar de perder años intentando abrir un camino nuevo, lea los libros, escuche los programas de audio y asista a los cursos de otras personas que empezaron de la nada y lograron cosas maravillosas en sus vidas. Haz exactamente lo que ellos hicieron hasta que domines sus habilidades y destrezas antes de seguir solo con tus propias ideas.

Para convertirse en un maestro de cocina se necesitan unos siete años. La mejor escuela de cocina del mundo es el Instituto Culinario Suizo de Ginebra. Una persona empieza en el Instituto Culinario Suizo pelando frutas y verduras. Hacen esto durante todo el primer año hasta que desarrollan un tremendo sentido de la textura y el tacto de las frutas y verduras en todos los estados de frescura, sabor y composición. En el segundo año se pasa a las ensaladas y otras preparaciones de frutas y verduras. Cada año posterior, pasan cientos de horas trabajando con especias, salsas, ingredientes, carnes y combinaciones individuales.

Al cabo de siete años, el estudiante se gradúa como uno de los mejores chefs del mundo. Luego realizan prácticas con un maestro de cocina en un restaurante de primer nivel. En otros tres a cinco años, el chef estará listo para emprender su propio negocio. Los mejores hoteles y restaurantes del mundo son aquellos que han

podido contratar a graduados de la escuela suiza. Estas personas reciben salarios extraordinarios y se jubilan con independencia financiera.

Antes de que estos individuos se convirtieran en chefs creativos e innovadores, dominaban cada etapa de la cocina tal como la habían aprendido y transmitido a lo largo de los años los mejores chefs del mundo. No comenzaron a mejorar ni a innovar antes de recibir una educación completa con un alto nivel de habilidades básicas.

La ley del valor dice que toda riqueza surge como resultado del aumento del valor. Las principales fuentes de valor hoy en día son el tiempo y el conocimiento. Su capacidad para adquirir los conocimientos, ideas, percepciones y habilidades clave que necesita y aplicarlos para mejorar la vida o el trabajo de otra persona determina las recompensas financieras que disfrutará. No hay otra manera de disfrutar permanentemente de esas recompensas.

Para expresar la ley del valor de otra manera, debes concentrarte constantemente en aumentar tu contribución al mundo. El beneficio y el valor para el cliente y la mejora de la vida de los demás son la verdadera fuente de valor duradero y riqueza definitiva.

Siete secretos del valor

Hay siete secretos para aumentar el valor. Cualquiera de ellos puede ser suficiente para que usted tenga éxito financiero. Cuando comience a combinar estas ideas, avanzará más rápidamente en su vida financiera que nunca.

VELOCIDAD

Aumente la velocidad con la que entrega valor. Todo el mundo está impaciente. Una persona que no se dio cuenta de que quería su producto o servicio hasta hoy, ahora lo quiere ayer. La gente percibe una correlación directa entre velocidad y valor. Una persona que puede hacerlo rápidamente se considera una persona mejor y más

competente, ofreciendo un mayor nivel de calidad que otra que lo hace lentamente o cuando se pone manos a la obra. Cada innovación en los negocios hoy en día consiste en reducir la cantidad de tiempo y aumentar la velocidad necesaria para satisfacer a los clientes. Todo avance tecnológico tiene como objetivo reducir la cantidad de tiempo que requiere un proceso determinado.

La gente percibe una correlación directa entre velocidad y valor.

Palabras de moda en gestión, como reingeniería, reestructuración, reorganización y reinención, tienen que ver con agilizar el proceso de creación y entrega de bienes y servicios para que las empresas puedan llevarlos a sus clientes más rápido que sus competidores. Todo lo que necesita es una buena idea que sea un 10 por ciento nueva, mejor o diferente de la forma en que se hacen las cosas hoy en día, y es posible que tenga el punto de partida de una gran fortuna. Los teléfonos inteligentes permiten a las personas realizar y recibir llamadas telefónicas instantáneamente dondequiera que estén. Federal Express ha construido una industria de 45 mil millones de dólares entregando cartas y paquetes a la mañana siguiente. La velocidad está en el centro de muchas de las empresas y fortunas personales de más rápido crecimiento.

Mire su industria y su trabajo. ¿Dónde ve oportunidades para ofrecer valor a sus clientes más rápido de lo que se hace hoy? ¿Cómo podrías recortar un segundo, un minuto, una hora o un día en los tiempos de entrega? General Motors solía tardar cuatro años en diseñar un automóvil nuevo. Luego, los japoneses racionalizaron su sistema de desarrollo para poder crear un coche nuevo en dieciocho meses. Ahora todas las principales empresas automotrices están trabajando para reducir el tiempo de diseño, desarrollo y distribución a menos de un año. Y cada nuevo récord de velocidad en la satisfacción de los clientes se convierte en el mínimo que el próximo competidor debe igualar. Siga pensando, todos los días, en

cómo podría acelerar el proceso de entrega de sus productos y servicios a sus clientes. Es una verdadera fuente de valor.

CALIDAD

La segunda clave para crear riqueza es ofrecer mejor calidad que la competencia al mismo precio. La calidad es lo que el cliente dice que es. La mejor manera de definir la gestión de la calidad total es descubrir lo que sus clientes realmente quieren y ofrecérselo más rápido que sus competidores. Calidad no significa sólo mayor durabilidad o excelencia en el diseño. Se refiere, en primer lugar, a la utilidad, al uso que el cliente pretende darle al producto o servicio. Es la necesidad o beneficio específico que busca el cliente lo que define la calidad en su mente.

Amplias entrevistas con clientes dejan claro que para ellos la calidad incluye no sólo el producto o servicio, sino también la forma en que se entrega. Esta es la razón por la que se podría decir que McDonald's ofrece excelente calidad en términos del deseo del cliente de rapidez, valor, limpieza y precio. McDonald's no intenta competir con los restaurantes gourmet, sino que ofrece a la masa de clientes exactamente lo que quieren, en la forma y al precio que quieren.

¿Cómo puedes aumentar la calidad de lo que haces en términos de lo que tu cliente realmente quiere? He aquí una clave: escuche las quejas. De hecho, deberías preguntar periódicamente a tus clientes si tienen alguna sugerencia para mejorar tus productos o servicios. Si invita honestamente a sus clientes a recibir comentarios, ellos le brindarán información sobre lo que puede hacer para satisfacerlos aún más. Estos conocimientos pueden brindarle una ventaja ganadora en su mercado.

A veces la gente equipara velocidad con calidad. Domino's Pizza ha construido una industria de miles de millones de dólares entregando pizzas en treinta minutos. Para el comprador hambriento de una pizza, velocidad es calidad y calidad es velocidad.

AGREGAR VALOR

La tercera clave para la riqueza es buscar formas de agregar valor a todo lo que hace. Recuerde, todos en una industria determinada ofrecen lo mismo. Estos factores se convierten en el mínimo básico, o la norma esperada, en el mercado. Si desea destacar, debe mejorar todo lo que esté haciendo para que su cliente lo perciba a usted y a su oferta como superiores a los de sus competidores.

Puede agregar valor a un producto o servicio mejorando el empaque o el diseño y simplificando su método de uso. Apple transformó el mundo de las computadoras haciéndolas fáciles de usar para personas poco sofisticadas. La simplicidad se convirtió en una enorme fuente de valor agregado para Apple y muchas otras empresas que han seguido el mismo camino.

Un vendedor agrega valor al hacer mejores preguntas, escuchar con más atención y adaptar y personalizar cuidadosamente su producto o servicio exactamente a lo que el cliente quiere. Como resultado, el cliente percibe que el vendedor es un recurso más valioso que otro vendedor que no le presta tanta atención.

CONVENIENCIA

La cuarta clave para aumentar la riqueza es aumentar la comodidad de comprar y utilizar su producto o servicio. Las tiendas de comida rápida son un ejemplo sencillo de cuánto más gente está dispuesta a pagar por la comodidad. Pagan entre un 15 y un 20 por ciento más por producto si no tienen que conducir hasta el supermercado.

Los cajeros automáticos, que están abiertos las veinticuatro horas del día, ofrecen un ejemplo de cómo los bancos han podido aumentar su valor percibido al facilitar a los clientes los depósitos y retiros. Otro ejemplo son las ventanillas de autocine en establecimientos de comida rápida. La rápida recogida y entrega de cualquier producto o servicio hace que sea más fácil para el cliente patrocinarlo.

¿Cómo podría aumentar la facilidad con la que los clientes utilizan su producto o servicios? ¿Cómo podría hacer que tratar con usted fuera tan fácil que sus clientes ni siquiera pudieran concebir tratar con nadie más?

¿Cómo podría hacer que tratar con usted fuera tan fácil que sus clientes ni siquiera pudieran concebir tratar con nadie más?

SERVICIO AL CLIENTE

La quinta clave para crear valor es mejorar el servicio al cliente. Las personas son predominantemente emocionales: les afecta en gran medida la amabilidad, la alegría y la disposición de los representantes de servicio al cliente. Muchas empresas están utilizando el servicio al cliente como fuente principal de ventaja competitiva en un mercado que cambia rápidamente. Nordstrom es una de las cadenas de grandes almacenes más exitosas de Estados Unidos, no porque tenga productos diferentes, sino porque brinda el servicio al cliente más cálido y amigable de cualquier operación minorista importante del país.

Walmart ha pasado de ser unos oscuros grandes almacenes en Bentonville, Arkansas, a ser el minorista más grande del mundo al ser un lugar rápido, amigable y feliz para comprar. Cuando los empleados de Walmart envejecen, se convierten en saludadores. Se paran en las puertas de las tiendas y dan la bienvenida a los clientes que entran, agradeciéndoles por comprar en Walmart. Como resultado de estas innovaciones, el fundador de Walmart, Sam Walton, creó una fortuna a partir de la década de 1940 con nada más que una tienda en quiebra y una vieja camioneta. A finales de 2022, el patrimonio neto de Walmart era de 429.000 millones de dólares.

¿Dónde ve formas de mejorar el servicio al cliente para poder obtener una ventaja sobre sus competidores? Las formas en que puede hacer mejor su trabajo y satisfacer más a sus clientes son prácticamente ilimitadas, excepto mediante su propia imaginación.

CAMBIAR ESTILOS DE VIDA

La sexta clave para crear riqueza es cambiar los estilos de vida y el impacto que están teniendo en los patrones y comportamientos de

compra de los clientes en todo el país.

Cada vez más personas se están convirtiendo en personas mayores. También existe una tendencia nacional hacia el capullo, o quedarse más en casa y hacer que el ambiente hogareño sea más agradable. Los gustos de los jóvenes son muy diferentes a los de los jóvenes de hace una generación. Cada vez más personas quieren viajar y tomar vacaciones, lo que genera un auge en las industrias de viajes y ocio. Los cambios en los estilos de vida y la demografía pueden crear oportunidades que le permitirán ofrecer un producto o servicio a un mercado claramente identificable que puede enriquecerlo en un corto período de tiempo.

¿Qué tendencias ve que puede explotar ofreciendo nuevos y mejores productos y servicios? ¿Cómo puede reorganizar y rediseñar sus esfuerzos para atraer a los clientes con productos y servicios nuevos, mejores, diferentes y más baratos?

DESCUENTO

La séptima clave para crear riqueza es simplemente el descuento: vender mayores volúmenes de productos y servicios a cada vez más personas a precios cada vez más bajos. Has oído decir que si quieres cenar con las clases, tienes que venderle a las masas. Se ven historias de éxito increíbles, como la de Costco, que ofrece almacenes llenos de productos a granel y a bajo precio, con gente que viene de kilómetros a la redonda y abarrota los estacionamientos desde el amanecer hasta el anochecer.

¿Cómo podría ofrecer un producto o servicio de buen valor a un precio más bajo? ¿Cómo se podrían reducir los costos de hacer llegar el producto a los clientes y trasladarles los ahorros?

Cuando piense en aumentar la velocidad de entrega de su producto o servicio, mejorar la calidad, agregar valor, aumentar la conveniencia, brindar un mejor servicio al cliente, adaptarse a los estilos de vida y tendencias cambiantes y reducir el costo, se sorprenderá de la increíble cantidad de posibilidades. todo a tu alrededor. Una idea para beneficiar a los clientes de una manera que nadie más lo hace puede lanzarlo al éxito financiero.

Cómo volverse financieramente independiente

Se ha entrevistado y estudiado a decenas de miles de millonarios hechos a sí mismos. La investigación muestra que la mayoría de ellos comenzaron sin nada, con entornos obreros y con educación limitada. Muchos nunca terminaron la escuela secundaria. Muchos siguen viviendo en el mismo barrio y sólo ellos saben que valen más de un millón de dólares. Las personas que viven a ambos lados de ellos pueden estar ganando más dinero mes a mes, pero también pueden tener crisis financieras continuas en sus vidas. Los millonarios que se han hecho a sí mismos son muy diferentes en su manera de abordar el tiempo, el dinero y la vida.

Aquí tienes un proceso sencillo que puedes seguir para volverte financieramente independiente. Está garantizado que funcionará. Funciona para todas las personas que lo prueban. Es una forma de implementar algunas de las leyes de la suerte en tu vida y hacer que estos factores funcionen para ti.

Para independizarse económicamente lo primero que debes hacer es planteártelo como meta. Hacerse serio; deja de hacer tonterías. Todo el mundo desea, espera y reza para que algún día suceda algo maravilloso que los salve de sus problemas financieros, pero usted sabe la verdad. Sabes que eres responsable, y si algo te sucederá a ti o a ti, sucederá por tu culpa.

Si desea valer una cierta cantidad de dinero en el transcurso de los próximos diez o veinte años, anótelo como una meta, haga un plan y establezca un cronograma hasta el día actual. Establezca submetas y subplazos para esas metas a partir de ahora en los meses y años venideros. Haz un plan de cómo vas a lograr ese objetivo y qué vas a hacer en cada paso del camino. Cuanto más detallado sea su plan para ganar dinero e invertirlo, más probabilidades habrá de que se haga realidad.

Una vez que tenga una meta clara y un plan para lograr sus metas financieras, debe hacerse la pregunta clave: ¿en qué debe sobresalir para ganar el dinero que necesitará para alcanzar estas metas? Luego, estableces un nuevo conjunto de objetivos para desarrollar estas habilidades y llegar a ser muy bueno en lo que

haces. Te comprometes a invertir cualquier cantidad de tiempo, dinero y esfuerzo para convertirte en el tipo de persona que necesitas para merecer el dinero que deseas adquirir.

Mi difunto amigo, el orador motivacional Jim Rohn, solía señalar que la parte más importante de convertirse en millonario es ser el tipo de persona que tienes que ser por dentro para ser millonario por fuera. Una vez que te hayas convertido en ese tipo de persona, incluso si pierdes el dinero, lo recuperarás todo, porque habrás creado el equivalente mental necesario para el éxito financiero. Atraerás nuevas oportunidades y posibilidades si te has convertido en millonario en tu propio pensamiento.

Convertirse en millonario requiere pasar del pensamiento positivo al conocimiento positivo. Debe pasar de desear y esperar a saber absolutamente que es el tipo de persona con las habilidades y la actitud necesarias para lograr el éxito financiero. Una vez que tengas esa actitud, nadie te la podrá quitar. A lo largo de tu vida, debes mantener frente a ti una visión a largo plazo de tus objetivos financieros, junto con un enfoque a corto plazo en hacer las cosas que tienes que hacer extremadamente bien para merecer el dinero que deseas ganar.

Convertirse en millonario requiere pasar del pensamiento positivo al conocimiento positivo.

La ley del ahorro

La ley del ahorro es el factor clave que garantiza que alcanzarás tus objetivos de independencia financiera. Esta ley dice que si ahorras e inviertes el 10 por ciento de tus ingresos a lo largo de tu vida laboral, te jubilarás como millonario. En el tercer trimestre de 2022, los ingresos semanales medios de los trabajadores a tiempo completo fueron de 1.070 dólares, lo que equivale a 55.640 dólares anuales. Si ahorrara el 10 por ciento de esa cantidad y lo invirtiera cuidadosamente con un interés promedio del 10 por ciento a lo largo

de su vida laboral, valdría más de 1 millón de dólares; te jubilarías rico. Existen muchos planes de inversión mediante los cuales puedes ahorrar dinero y diferir impuestos. Estas cantidades crecen con el poder del interés compuesto y a lo largo de su vida laboral le permitirán alcanzar todas sus metas financieras.

Ahora quizás esté pensando que debido a que tiene tantas facturas y gastos, nunca podría pensar en ahorrar el 10 por ciento de sus ingresos. Pero como dijo el fallecido empresario y filántropo W. Clement Stone, si no puedes ahorrar dinero, las semillas de la grandeza no están en ti.

“Si no puedes ahorrar dinero, las semillas de la grandeza no están en ti.”—W. Piedra Clemente

Si no puede ahorrar el 10 por ciento de sus ingresos, al menos puede ahorrar el 1 por ciento. Consíguese una alcancía o un frasco y colócalo en tu cómoda. Cada noche, cuando regrese a casa, ponga en el frasco el equivalente a $\frac{1}{30}$ del 1 por ciento de sus ingresos mensuales. Digamos que gana \$4,000 al mes. Dado que el 1 por ciento de \$4000 son \$40 por mes, $\frac{1}{30}$ de \$40 es \$1,33 por día. Cualquiera puede ahorrar \$1,33 por día. En lugar de tomar esa taza extra de café, refresco o cigarrillo, ponga el dinero en el frasco. Al final del mes, lleve los \$40 al banco y colóquelos en una cuenta de ahorros especial. A esto lo llamo cuenta de ahorro especial porque no es un lugar donde se ahorra para un auto nuevo, un refrigerador o una casa rodante. Este es dinero que usted ahorra para lograr la independencia financiera. Este es dinero que usted decide no tocar ni gastar nunca, por ningún motivo. Una vez que lo hayas guardado, en lo que a ti respecta, desaparecerá para siempre.

Aprendes a vivir con el otro 99 por ciento de tus ingresos hasta que te sientas cómodo con eso. Luego aumenta su tasa de ahorro al 2 por ciento de sus ingresos. Pronto se encontrará ahorrando el 10 por ciento de sus ingresos y viviendo con el otro 90 por ciento sin ningún problema. Además, descubrirá que será mucho más responsable financieramente en todos los demás ámbitos de su vida.

Tanto sus gastos como sus facturas comenzarán a reducirse mes a mes.

Pero aquí está lo más maravilloso. Es un factor de suerte crítico, llamado ley de acumulación. A medida que ahorras pequeñas cantidades de dinero y lo inviertes con tus emociones de esperanza y deseo, se desarrolla un campo de fuerza de energía a su alrededor y comienza a atraer más dinero para acompañarlo.

Has oído decir que se necesita dinero para ganar dinero. Esto es cierto. La fuerza de atracción que ejerce el dinero en tu cuenta bancaria crecerá, se expandirá y atraerá más dinero y más oportunidades para aumentar tus ingresos. Cuanto mayor sea esta cantidad, más dinero atraerá hacia usted, del mismo modo que un imán más potente atrae piezas de metal desde más lejos. Empezarás a recibir pequeñas bonificaciones y aumentos salariales inesperados; venderá cosas de su garaje y obtendrá dinero en efectivo, la gente devolverá préstamos antiguos y obtendrá reembolsos de impuestos sobre la renta que no esperaba. En todos los casos, ésta es la ley de acumulación y la ley de atracción en acción. Debes tomar estas cantidades extra de dinero y guardarlas, aumentando tu cuenta financiera hasta que crezca cada vez más.

Entonces entrará en acción la ley de la oportunidad, otro factor clave de la suerte. Esta ley dice que cuando esté listo, se le presentará exactamente la oportunidad adecuada en el momento exacto. Cuando haya acumulado su depósito financiero, tendrá oportunidades de invertir ese dinero en lugares que lo harán crecer aún más rápidamente. A menudo tendrás una oportunidad para un negocio o un segundo ingreso y tendrás el dinero para aprovecharlo.

Cuando esté listo, se le presentará exactamente la oportunidad adecuada en el momento exacto.

Este dinero de oportunidad es una de las mayores alegrías de la vida. Una persona con dinero en el banco y facturas bajo control es psicológicamente una persona totalmente diferente a otra con una cuenta bancaria vacía y preocupada por las facturas al final de cada

mes. Al tener dinero, te conviertes en una persona más positiva y optimista, creas un campo de fuerza de energía y atraes a tu vida más personas, ideas, oportunidades y recursos que te ayudarán a avanzar más rápidamente hacia tu objetivo.

Dos grandes peligros

Existen dos peligros principales que pueden sabotear sus deseos de ser financieramente independiente. La primera es la ley de Parkinson, que dice que los gastos siempre aumentan para igualar los ingresos. Para tener éxito, debe violar la ley de Parkinson de manera consciente, deliberada y regular. Sus gastos pueden aumentar a medida que aumentan sus ingresos, pero nunca debe permitir que aumenten tanto que consuman todo lo que gana. Esto puede ser fatal. Si obtiene un aumento salarial del 10 por ciento, ahorre el 50 por ciento o más y mejore su nivel de vida con el otro 50 por ciento. Pero haga lo que haga, no se acostumbre a gastarlo todo y un poco más.

El segundo peligro que puede sabotear sus sueños de éxito financiero es la mentalidad de hacerse rico rápidamente. Este es el deseo de conseguir dinero fácilmente sin trabajar ni pagar el precio total por adelantado. Un viejo proverbio japonés dice que ganar dinero es como cavar en la arena con un alfiler, mientras que perder dinero es como echar agua sobre la arena. Lo único fácil del dinero es perderlo.

Una vez que haya comenzado a ahorrar su dinero, instituya el factor suerte llamado ley de la inversión. Esto dice que debes investigar antes de invertir. Debe dedicar al menos tanto tiempo a estudiar las inversiones como al que dedica a ganar dinero. Debe comprender a fondo la inversión antes de desprenderse del dinero que tanto le costó ganar. Si le toma un año ahorrar \$2,000 y luego los pierde en una inversión mal pensada, no sólo ha perdido el dinero, sino que ha perdido un año entero de arduo trabajo. Ha sufrido un retroceso financiero durante un año irremplazable en su vida.

Tres patas de la independencia financiera

La ley final del dinero es la ley de conservación: lo que cuenta no es cuánto ganas sino cuánto conservas. Es sorprendente cuántas personas ganan una cantidad extraordinaria de dinero durante su vida laboral y terminan dependiendo de familiares y de la Seguridad Social cuando terminan sus años laborales.

Las tres patas del taburete de la independencia financiera son el ahorro, la inversión y los seguros. Ahorre y reserve de dos a seis meses de gastos y colóquelo en una cuenta del mercado monetario o en un fondo mutuo equilibrado, donde pueda convertirlo en efectivo en caso de una emergencia. Luego, invierta cuidadosamente en cosas que haya estudiado a fondo o en personas exitosas a las que conozca plenamente y en las que confíe. Finalmente, debe asegurar adecuadamente su hogar, automóvil, vida, posesiones y negocios. Muchas personas arruinan sus vidas intentando ahorrar un par de dólares en primas de seguros.

La acumulación financiera debe basarse en el efecto trinquete: cada vez que alcance un cierto nivel financiero, debe asegurarlo administrando y monitoreando cuidadosamente su dinero y asegurándose contra cualquier evento adverso que pueda ocurrir. Todo dinero a largo plazo es dinero serio y todo dinero serio es dinero conservador.

Finalmente, la mejor inversión que puedes hacer es en ti mismo: mejorar cada vez más las habilidades que te permiten ganar dinero en primer lugar. Puede obtener el equivalente a una educación universitaria cada año si lee una o dos horas al día, escucha programas de audio en su automóvil y asiste a seminarios y cursos con regularidad. Este tipo de educación agregará entre un 10 y un 20 por ciento, o incluso más, a sus ingresos anuales cada año. He conocido a innumerables personas que han duplicado y triplicado sus ingresos en tan solo un año invirtiendo en sí mismos y mejorando sus habilidades.

Cuando seas excelente en lo que haces, te pagarán muy bien por ello. Cuando te pagan muy bien y violas conscientemente la ley de Parkinson, ahorras cada vez más de tus crecientes ganancias.

Invertirás ese dinero cuidadosamente en cosas que conoces y con personas en las que confías. Gracias al milagro del interés compuesto, usted saldrá de sus deudas, construirá una fortaleza financiera y, finalmente, alcanzará la independencia financiera. Las personas que te rodean te dirán la suerte que has tenido, pero sabrás la verdad.

CLAVES PARA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA

1. Toda riqueza surge como resultado del aumento de valor. Las principales fuentes de valor hoy en día son el tiempo y el conocimiento.
 2. Existen siete secretos para aumentar el valor: velocidad; calidad; agregar valor a un producto; conveniencia; servicio al cliente; y comprender los cambios en los estilos de vida.
 3. Si ahorra e invierte el 10 por ciento de sus ingresos a lo largo de su vida laboral, se jubilará como millonario.
 4. A medida que ahorra e invierte su dinero con esperanza y deseo, atrae más dinero.
 5. Debes violar conscientemente la ley de Parkinson, que dice que los gastos aumentan para cubrir el aumento de los ingresos.
 6. Las tres patas del taburete de la independencia financiera son el ahorro, la inversión y los seguros.
-
-

8

Usando el poder de tu mente

Tu mente es el activo más increíble que puedas tener. No hay un problema que no puedas resolver, un obstáculo que no puedas superar o una meta que no puedas alcanzar cuando aprovechas los increíbles poderes de tu cerebro. Eres un genio potencial; tienes la capacidad de funcionar a niveles mucho más altos de inteligencia y creatividad que nunca.

Según los conocimientos actuales, su cerebro tiene 86 mil millones de células. Cada una de estas células está conectada e interconectada, como las luces de un árbol de Navidad, con hasta 20.000 otras células. Esto significa que las posibles combinaciones y permutaciones de pensamiento disponibles para ti son un número mayor que el de todos los átomos conocidos en el universo.

Tu cerebro también tiene enormes capacidades de reserva. Hay antecedentes médicos de personas que han perdido hasta el 90 por ciento de su cerebro como resultado de accidentes. Han podido funcionar eficazmente con el 10 por ciento restante, incluso obteniendo sobresalientes en la escuela.

Según el Brain Institute de la Universidad de Stanford, la persona promedio no utiliza el 10 por ciento de su potencial, como comúnmente se cree, sino más cerca del 2 por ciento. La persona promedio funciona a niveles muy bajos de producción y desempeño. Hay más de 1 millón de palabras en el idioma inglés, pero la persona promedio usa sólo alrededor de 1200 en un día determinado. Alrededor del 85 por ciento de todas las conversaciones en inglés se llevan a cabo utilizando sólo 2000 palabras, y el 95 por ciento de la conversación está cubierta por 4000 palabras de más de 1 000 000 de palabras disponibles.

¿Por qué es tan importante el uso de palabras? Es porque cada palabra es un pensamiento. Cuantas más palabras sepas y puedas usar, más pensamientos elevados y complejos podrás tener. Las personas con vocabulario limitado tienen capacidades de pensamiento limitadas. Puedes aumentar drásticamente la

inteligencia de una persona simplemente aumentando su vocabulario con el tiempo. Cada palabra que aprendes te hace consciente de hasta diez palabras más. Como resultado, si aprendieras una palabra nueva por día, los 365 días del año, en uno o dos años serías una de las personas más inteligentes de nuestra sociedad.

Cuantas más palabras sepas, más pensamientos elevados y complejos podrás tener.

Las personas que se consideran afortunadas han aprendido a activar y utilizar más capacidad intelectual que la persona promedio. Han aprendido a sintonizar su inteligencia a voluntad. Cuando actives tu increíble mente, lograrás cosas que sorprenderán a todos los que te rodean.

Concentración y decisión

La ley de la concentración dice que cualquier cosa en la que te detengas crece y aumenta en tu vida. Aplicada al poder cerebral, esta ley dice que cuanto más te concentras en cualquier pensamiento, problema u objetivo, más capacidad mental se activa y se concentra en resolver ese problema.

La ley de la decisión también es un importante factor de suerte. Dice que cualquier decisión clara y específica de hacer algo definido aclara tu mente y activa tu creatividad. Cuando estás indeciso, cuando no puedes decidir si hacer o no una determinada cosa, pareces ir y venir y te distraes fácilmente. A veces te cansas y te deprimes. Pero cuando decides firmemente una meta o una acción, de repente te sientes brillante y optimista nuevamente, te sientes positivo y renovado. Tienes una oleada de energía y te sientes nuevamente en control de tu vida. Una vez más, tu mente consciente ordena y tu mente subconsciente obedece. Tu mente subconsciente se pone a trabajar para hacer realidad tus objetivos.

La facultad definitiva

Pero la facultad más poderosa que tienes es tu mente superconsciente. Es la fuente de toda inspiración, imaginación, intuición, perspicacia, ideas e incluso corazonadas. Es la central eléctrica que, cuando se activa correctamente, puede brindarte todo lo que deseas.

La existencia de esta mente superconsciente se ha conocido a lo largo de los siglos. Ralph Waldo Emerson lo llamó el Alma Suprema. Napoleón Hill la llamó Inteligencia Infinita. Descubrió que todos los hombres ricos de Estados Unidos habían llegado allí aprendiendo a acceder a su mente superconsciente de forma regular. La mente superconsciente ha sido llamada mente subconsciente universal, superconsciente e inconsciente colectivo. Cada avance tecnológico, cada obra de arte, cada pieza exquisita de música o literatura, cada destello de genialidad demuestra el poder de la mente superconsciente.

La ley de la actividad superconsciente es el más importante de todos los factores de suerte. Dice que cualquier pensamiento, plan, meta o idea que tengas continuamente en tu mente consciente debe convertirse en realidad gracias a tu mente superconsciente. Imagínese: puede tener cualquier cosa que realmente desee si puede pensar en ello, pensar en ello, emocionalizarlo, visualizarlo y afirmarlo una y otra vez. La verdadera prueba de cuán intensamente deseas algo es tu capacidad de pensar en ello todo el tiempo.

Tu mente superconsciente tiene siete capacidades clave, además de muchas más que no podemos explicar aquí. Reconocerás las veces que tu mente superconsciente ha trabajado en el pasado cuando compares estas capacidades con tus experiencias anteriores.

MOTIVACIÓN ORIENTADA A OBJETIVOS

Tu mente superconsciente es capaz de tener una motivación orientada a objetivos. Cuando eres positivo, entusiasmado y trabajas para lograr metas claras que son importantes para ti, sentirás un flujo continuo de energía y motivación. De hecho, tu mente superconsciente es una fuente de energía libre. Cuando estás

totalmente involucrado en lograr algo que realmente te importa, necesitarás dormir menos, trabajar más horas, más horas y sentirte muy bien contigo mismo en todo momento. Rara vez estará enfermo o deprimido. Es poco probable que tenga dolores de cabeza o síntomas físicos. Te sentirás como si estuvieras en un nivel psicológico alto, y de hecho lo estás. Cuanto más escriba y reescriba sus objetivos, y cuanto más imagine y emocione el logro de esos objetivos, más motivado estará y más energía tendrá.

ACTIVACIÓN SUBCONSCIENTE

Tu mente superconsciente se activa mediante órdenes y afirmaciones claras dirigidas a tu subconsciente. Siempre que transmites un pensamiento poderoso desde tu mente consciente a tu subconsciente, también activas tu mente superconsciente. Siempre que visualizas tus objetivos exactamente como te gustaría verlos en la realidad, estimulas tu mente superconsciente para que los haga realidad.

Hay cuatro aspectos principales de la visualización para estimular sus poderes superconscientes: viveza, duración, intensidad y frecuencia.

Con respecto a la viveza, existe una relación directa entre la claridad con la que puedes ver los detalles de tu objetivo en tu mente y la rapidez con la que aparece en tu realidad. Cuando empieces a visualizar, tus objetivos serán confusos, confusos e indeterminados. Pero cuanto más visualices, más claramente verás tus objetivos y más rápidamente tus objetivos se acercarán a ti.

La duración de una visualización se refiere a cuánto tiempo puedes mantener una imagen mental de tu objetivo en tu mente. Cuanto más tiempo puedas retener tus imágenes mentales (especialmente justo antes de quedarte dormido o cuando estás soñando despierto), más rápidamente esta imagen estimulará y activará tu mente superconsciente.

La intensidad de tu visualización se refiere a la cantidad de emoción que puedes poner detrás de tu imagen mental. Cuanto más

entusiasmado y feliz estés con el objetivo que estás imaginando, mayor impacto tendrá en tu superconsciente.

La cuarta parte de la visualización es la frecuencia, que se refiere a la cantidad de veces al día que visualizas tu objetivo como una realidad o te ves a ti mismo desempeñándote exactamente de la manera que deseas hacerlo. Una clave para aprender cualquier habilidad es visualizarse usando esa habilidad. Una clave para llegar a ser excelente en cualquier deporte es relajarse y verse a sí mismo desempeñándose perfectamente en la competencia. Una clave para la aptitud física es visualizarse como el tipo de persona que le gustaría ser. Una parte esencial de la confianza en uno mismo es verse repetidamente actuando con calma y confianza en cualquier área importante de su vida.

Cuanto más visualices con viveza, duración, intensidad y frecuencia, más te programarás internamente para caminar, hablar, pensar y actuar en el exterior de una manera que sea exactamente consistente con las imágenes mentales que has impreso. en tu mente subconsciente y superconsciente.

SOLUCIONAR Y CREAR PROBLEMAS

La tercera cualidad de tu mente superconsciente es que resuelve automáticamente todos los problemas en el camino hacia tu objetivo, siempre que tu objetivo esté claro. Además, tu mente superconsciente realmente te brindará las experiencias de aprendizaje que necesitas para lograr esa meta que te has propuesto.

A menudo, cuando te fijas una nueva meta, tu vida toma una dirección totalmente inesperada. Muchas personas se han fijado objetivos para aumentar sus ingresos en los próximos años y luego han sido despedidas o despedidas. Más tarde, consiguieron un nuevo trabajo o iniciaron un negocio y, en retrospectiva, vieron que nunca habrían alcanzado sus objetivos financieros si hubieran continuado en el puesto anterior.

A menudo, cuando te fijas una nueva meta, tu vida toma una dirección totalmente inesperada.

La mayoría de los hombres y mujeres exitosos en Estados Unidos admitirán que su gran éxito se debió a la pérdida inesperada de un empleo o al colapso de una empresa. Como resultado, tomaron decisiones diferentes e implementaron cambios que los pusieron en un nuevo camino. Allí lograron metas que nunca hubieran alcanzado si no hubieran perdido ese trabajo anterior.

La mayoría de las personas logran sus grandes éxitos en una industria diferente a donde comenzaron originalmente. Mientras tenían absolutamente claro cuál era su objetivo final de independencia financiera, sus mentes superconscientes los guiaban de experiencia en experiencia, resolviendo cada problema a medida que avanzaban infaliblemente hacia un logro final.

LA RESPUESTA CORRECTA EN EL MOMENTO CORRECTO

La cuarta cualidad de tu mente superconsciente es que te brinda exactamente la respuesta que necesitas en el momento exacto. Por ejemplo, es posible que estés pensando en tu objetivo y de repente te inspires para llamar a alguien con quien no has hablado en mucho tiempo. Cuando llamas a esa persona, puede resultar que tiene información de valor incalculable que es exactamente lo que necesitas para dar el siguiente paso. Si puedes visualizar a la otra persona con suficiente claridad, en muchos casos te llamará. ¿Cuántas veces te ha pasado que has pensado en otra persona, y al cabo de un par de minutos ha sonado el teléfono, con esa persona en la línea? Este es un ejemplo de la mente superconsciente en acción.

CONCENTRACIÓN Y DISTRACCIÓN

La quinta cualidad de tu mente superconsciente es que funciona mejor bajo dos condiciones. Debes utilizar ambas condiciones continuamente en cada problema o en cada objetivo. La primera condición es cuando te concentras con toda tu atención en resolver

un problema o lograr una meta. La segunda condición es cuando tu mente está completamente ocupada en otra parte. A continuación, te daré algunas técnicas para activar tu mente superconsciente utilizando ambos enfoques.

PREPROGRAMACIÓN

Número seis, tu mente superconsciente es capaz de preprogramar. Puedes dar una orden desde tu mente consciente a través de tu subconsciente a tu superconsciente, que actuará según la orden exactamente en el momento adecuado y exactamente de la manera correcta.

Por ejemplo, puedes preprogramar tu mente para que te despiertes en el momento que quieras y en cualquier lugar, sin importar cuántas zonas horarias hayas cambiado. Nunca más necesitarás usar un despertador. Si quieres despertarte a las 6:30 a. m., puedes programar la idea en tu mente y simplemente irte a dormir. A las 6:30 a.m., incluso si la habitación está completamente oscura, te despertarás y estarás completamente despierto.

Puedes usar tu mente superconsciente para encontrar lugares para estacionar en áreas concurridas. Conozco gente que nunca tiene problemas para encontrar aparcamiento allá donde va. Esto se hace simplemente relajándose y visualizando un espacio que se abre cuando llegas a tu destino. En casi todos los casos, si has preparado tu mente y tu objetivo está claro, la plaza de aparcamiento estará ahí o se abrirá cuando llegues.

También puedes preprogramar tu mente superconsciente con una pregunta o problema antes de quedarte dormido. Articule claramente el problema como una pregunta y entrégueselo a tu mente superconsciente mientras te quedas dormido. A la mañana siguiente, abrirás los ojos y, mientras te levantas y te pones en marcha, aparecerá la respuesta exacta para ti, en la forma exacta en que la necesitas. A veces será un repentino destello de intuición; en otra ocasión será un comentario de su cónyuge o una llamada telefónica anticipada. A menudo será algo que aparezca en el periódico matutino.

En cualquier caso, debes utilizar esta facultad de preprogramación continuamente. Todas las noches, antes de acostarte, programa cada problema que tengas en tu mente superconsciente y pide una solución. Entonces olvídalos hasta que aparezca la solución.

CONSISTENCIA CON EL AUTOCONCEPTO

La séptima cualidad, y quizás la función más importante, de tu mente superconsciente es que hace que todas tus palabras y acciones y sus efectos se ajusten a un patrón consistente con tu concepto de ti mismo y tus objetivos dominantes. Tu mente superconsciente te guiará para decir y hacer exactamente las cosas correctas en el momento exacto para ti. Tu mente superconsciente también te impedirá decir o hacer cosas que resulten inapropiadas o incorrectas. Funciona mejor en un clima mental de expectativa tranquila, segura y positiva. Cuanto más completamente relajado, confiado y aceptado estés en que todo está trabajando en conjunto para tu beneficio, más rápidamente trabajará tu mente superconsciente para brindarte lo que deseas.

Tu mente superconsciente funciona mejor en un clima mental de expectativa tranquila, segura y positiva.

Como probablemente ya te habrás dado cuenta, tu mente superconsciente es la verdadera sede del poder de atracción. A medida que afirmas, visualizas y emocionalizas continuamente tus objetivos con una actitud de expectativa tranquila y confiada, estimulas el poder de atracción y atraes a tu vida a las personas y circunstancias que necesitas, exactamente como y cuando las necesitas, para que puedas lograrlo. para alcanzar las metas que son más importantes para usted. Cuando liberas sistemáticamente el poder de tu mente superconsciente, lograrás más en un par de años que la mayoría de las personas en toda su vida.

Sentido común

Un factor clave de la suerte es el buen juicio, o lo que a menudo se llama sentido común. El sentido común a menudo se define como la capacidad de reconocer patrones que has visto en el pasado. La evaluación continua de sus experiencias puede brindarle ideas y conocimientos invaluable para el éxito. A medida que adquieras más y más conocimientos y experiencia, podrás llegar a conclusiones mejores y más rápidas con cada vez menos información. Verá los contornos de un patrón y llegará rápidamente a una conclusión debido a su experiencia pasada y su capacidad para reconocer los factores clave. Como dicen, podrás conectar los puntos más rápido.

Su mente superconsciente desempeña un papel invaluable para mejorar su juicio y aumentar su sentido común. Le permite ver una situación en su totalidad y saber intuitivamente qué hacer y decir en el momento siguiente. Los hombres y las mujeres se vuelven grandes cuando escuchan sus voces interiores y confían en sus intuiciones. Logras cosas extraordinarias cuando combinas tu conocimiento consciente, tu memoria subconsciente de experiencias previas y tu capacidad superconsciente para incorporar tus conocimientos y habilidades previos en nuevas ideas y conocimientos.

Lluvia mental

Hay dos formas de estimular tu mente superconsciente. Uno es pasivo y el otro es activo. Debes usar ambos en cada problema.

Comencemos con los métodos activos. Quizás el más poderoso sea el mindstorming. Más personas han tenido éxito utilizando esta sencilla técnica que mediante el uso de cualquier otra jamás descubierta. Una vez que comiences a usarlo, tu vida despegará como si acabaras de pisar tu propio acelerador. He enseñado esta técnica de lluvia de ideas durante años y todos los que la han probado se han sorprendido de las mejoras inmediatas que empiezan a producirse en sus vidas.

El método de la lluvia de ideas es sencillo: toma una hoja de papel y, en la parte superior, escribe tu objetivo o problema en forma de pregunta. Hágalo lo más específico y claro posible para que su mente pueda participar activamente en el desarrollo de respuestas. Por ejemplo, si desea aumentar sus ingresos en un 25 por ciento durante los próximos doce meses y actualmente gana \$100 000 por año, podría escribir una pregunta como: "¿Cómo puedo aumentar mis ingresos en un 25 por ciento durante los próximos doce meses?" ¿meses?" Una forma aún mejor de escribir la pregunta sería: "¿Qué puedo hacer para ganar 125.000 dólares durante los próximos doce meses?" La elección de una pregunta tendrá un gran impacto en la calidad de las respuestas que surjan.

Una vez que haya escrito la pregunta, escriba veinte respuestas. Esto es muy importante: debes generar un mínimo de veinte respuestas a tu pregunta, y no es tan fácil como parece. Por supuesto, los primeros tres a cinco serán fáciles. Se le ocurrirán ideas simples como "trabajar más duro", "trabajar más tiempo" o "recibir capacitación adicional". Las siguientes cinco o diez respuestas serán mucho más difíciles, y las últimas diez o veinte serán las más difíciles, pero este ejercicio es más eficaz cuando te concentras en encontrar más y más respuestas a la misma pregunta.

Innumerables estudiantes en mis seminarios han descubierto que su vigésima respuesta es exactamente la información que estaban buscando. Un hombre de negocios que había estado luchando con un problema durante seis meses encontró la solución perfecta con la vigésima respuesta la primera vez que intentó este proceso.

Una vez que haya generado veinte respuestas, revíselas y seleccione al menos una sobre la que actuará de inmediato. Esto también es muy importante: cuanto más rápido actúes sobre una nueva idea, mayor será el flujo posterior de nuevas ideas centradas en ese objetivo o problema. Cuantas más ideas pruebes, más probabilidades tendrás de hacer exactamente lo correcto en el momento exacto y tendrás lo que otras personas llaman suerte.

Si utilizara esta idea cinco días a la semana para sus principales objetivos o problemas, generaría veinte ideas por día o 100 ideas

por semana. En el transcurso de un año, generarías 5.000 nuevas ideas (y eso suponiendo que no te molestes en pensar en tus vacaciones). Si implementaras una idea nueva por día, cinco días por semana, cincuenta semanas por año, estarías implementando 250 ideas nuevas cada año. Dado que a una persona promedio solo se le ocurren tres o cuatro ideas nuevas cada año y generalmente no hace nada con ellas, su vida brillará con oportunidades y posibilidades que quizás nunca haya imaginado.

Las ideas son las claves del futuro. Las ideas son las formas de alcanzar metas. Las ideas son las formas de superar los obstáculos. Las ideas son las herramientas que utilizas para resolver problemas. Las ideas te harán más rico, más feliz, más satisfecho, más contento y exitoso. Las nuevas ideas contienen todos los elementos clave de la suerte.

Cuando utilizas la técnica del mindstorming a primera hora de la mañana, tu mente brillará con ideas creativas durante todo el día. Verá nuevas posibilidades y potenciales y tendrá ideas para aprovecharlos en todo momento. Otras personas se sorprenderán de lo rápido que se le ocurren diferentes formas de lograr objetivos y diferentes soluciones a problemas persistentes. Y cuanto más desarrolle una reputación de ser altamente creativo, más oportunidades tendrá para utilizar sus nuevas habilidades creativas.

Respecto a ideas como el mindstorming, existen dos tipos de personas. Hay quienes escuchan, asienten con entusiasmo y se van a casa y no hacen nada. Luego están aquellos (el décimo décimo talento, la pequeña minoría creativa) que escuchan esta idea y actúan en consecuencia de inmediato.

Es esencial desarrollar el hábito de actuar según una buena idea cuando la escuchas. Existe una relación directa entre el éxito y la velocidad de implementación. Si tienes una gran idea o idea y no haces nada con ella, no deberías sorprenderte si nada cambia para ti. Se estima que al conducir hacia y desde el trabajo usted tiene al menos tres o cuatro ideas cada año, cualquiera de las cuales lo haría millonario. ¿Cuántas veces se te ha ocurrido una idea para un nuevo producto o servicio y no has hecho nada con ella? Luego, un par de años después, has visto a alguien ganar un millón de dólares con la

misma idea. La única diferencia entre usted y la otra persona es que usted no logró poner en práctica su idea y la otra persona la tomó y la puso en práctica de inmediato.

Actúe según una buena idea cuando la escuche.

No se quede corto. El hecho de que se te ocurra una idea o una idea para mejorar la vida o el trabajo de otra persona significa que probablemente tengas la capacidad de ejecutar esa idea. Por la ley de la atracción y la ley de la actividad superconsciente, atraerás a tu vida todo lo que necesitas para hacer realidad tu meta o plan, siempre y cuando esté claro y realmente quieras lograrlo.

Mindstorming estimula tu corteza reticular y aumenta tu sensibilidad y conciencia en un grado muy alto. Te vuelves increíblemente perceptivo al notar pequeñas cosas que pueden combinarse con otras ideas y conocimientos para crear nuevas respuestas y soluciones que te ayudarán a avanzar más rápidamente.

Tu mente superconsciente se activa por tres factores en general. Se trata, en primer lugar, de objetivos intensamente deseados; segundo, problemas apremiantes; y tercero, preguntas bien redactadas. Utilice los tres tan a menudo como pueda para maximizar sus habilidades creativas. Las metas intensamente deseadas, respaldadas por un deseo ardiente, entusiasmo y emoción, aceleran tu mente superconsciente y te estimulan a niveles más altos de alerta ante las posibilidades que te rodean. Los problemas apremiantes que usted desea intensamente resolver, acompañados de ejercicios regulares de reflexión, son maravillosos estimulantes de la creatividad. Finalmente, las preguntas bien formuladas, quizás la forma más confiable de estimular nuevas ideas, suelen ser la clave para mejorar la creatividad.

Resolución sistemática de problemas

Otro método activo para estimular la mente superconsciente es la resolución sistemática de problemas. A lo largo de los años, he desarrollado un método de siete pasos que te permite utilizar muchas más habilidades de pensamiento que si simplemente te lanzaras a un obstáculo o dificultad como lo hace la mayoría de las personas.

La resolución sistemática de problemas es un sello distintivo del genio en todos los campos. Las investigaciones demuestran que los genios abordan cada dificultad con una metodología y un proceso específicos. Cuando utilizas un método sistemático, también comienzas a funcionar a niveles geniales. Además, un método le permite utilizar todas sus habilidades mentales y activa su mente superconsciente para brindarle los conocimientos e ideas que necesita.

1. Aborde el problema con la expectativa tranquila y confiada de que hay una solución lógica y viable esperando ser encontrada. Este enfoque lo calma, lo relaja y abre su mente creativa para que sea sensible a las diferentes formas en que puede resolver este problema. Debes asumir desde el principio que cada problema contiene en su interior las semillas de su propia solución. La solución, en efecto, es la otra cara del problema. Está ahí tirado, esperando que lo encuentres. Como mencioné anteriormente, su objetivo es estar orientado a las soluciones en lugar de a los problemas y al futuro en lugar de al pasado. Cuando piensa y habla en términos de posibles soluciones, su mente estará tranquila, positiva, brillante, clara y en pleno funcionamiento.
2. Definir el problema como un desafío o como una oportunidad. Las palabras son importantes. Tienen el poder de crear emociones, ya sean positivas o negativas. La elección de determinadas palabras para describir un problema puede aumentar o disminuir la presión arterial, la frecuencia cardíaca y la frecuencia respiratoria. De hecho, el problema en sí es a menudo una palabra negativa y

aterradora que hace que uno se ponga tenso y se preocupe. Imagínese cómo se siente cuando alguien llama y dice: "Aquí tenemos un problema real". Inmediatamente te sientes incómodo y molesto. Pero si te refieres a cada problema o dificultad como un desafío o una oportunidad, empezarás a esperarlos con ansias. A veces les digo a los asistentes a mis seminarios que sé a qué se dedica cada uno de ellos. Puedo ver las caras de incredulidad que me devuelven la sonrisa, pero la respuesta es simple: cualquiera que sea tu puesto de trabajo, tu verdadero trabajo es el de resolver problemas. Donde no hay problemas que resolver, no hay empleo. Cuanto más difíciles, complicados y costosos sean los problemas, mayores serán las oportunidades que tendrá para ascender rápidamente y ganarse una vida maravillosa. Las personas mejor pagadas en cada industria son las que mejor solucionan los problemas en esa industria. Recuerde, una meta no alcanzada es sólo un problema sin resolver. Tu trabajo es encontrar formas de subir, superar, rodear y superar cualquier obstáculo o dificultad en tu camino. Su capacidad para hacer esto determinará su calidad de vida, tanto en el hogar como en el trabajo. El maravilloso descubrimiento de Napoleón Hill —que "cada adversidad, cada fracaso, cada angustia lleva la semilla de un beneficio igual o mayor"— es una de las grandes ideas sobre el éxito. Tu trabajo es ver cada dificultad como un desafío enviado para hacerte más inteligente y mejor. Luego analiza la dificultad en busca de la ventaja o beneficio que pueda contener.

"Cada adversidad, cada fracaso, cada angustia, lleva la semilla de un beneficio igual o mayor."—Napoleon Hill

3. Definición del problema o desafío. Pregúntese, ¿cuál es exactamente el desafío? Escríbalo. Defínelo claramente en el papel. Un problema definido está medio resuelto; El diagnóstico correcto es la mitad de la cura. Una vez que tengas la situación claramente definida, pregúntate: ¿cuál más es el problema? Las preguntas bien formuladas son poderosos estimulantes de la creatividad. Cuantas más formas diferentes puedas plantear y reformular tu problema, más ideas y enfoques diferentes se te ocurrirán. Si sus ventas han bajado, podría definir su problema simplemente diciendo que las ventas han bajado. Pero ¿qué pasaría si decidiera reformular el problema de diferentes maneras? Podría decir algo como: "Nuestras ventas no son tan altas como nos gustaría que fueran" o "No vendemos tantos productos o servicios como nos gustaría". Incluso podría decir: "Nuestros competidores están vendiendo más productos y servicios que nosotros", o "Nuestros vendedores no están cerrando suficientes ventas para que podamos alcanzar nuestras metas de volumen", o "Nuestros clientes están comprando más productos o servicios de nuestra empresa". competidores que nosotros". Cuanto más se replantea el problema en forma de diferentes preguntas, más susceptible se vuelve a diferentes soluciones.
4. Identificar todas las posibles causas del problema. Busque tanto las causas obvias como las ocultas. Pon a prueba tus suposiciones. Pregúntese: "¿Qué pasaría si estuviéramos completamente equivocados en nuestro enfoque de esta situación actual?" Si estuvieras haciendo exactamente lo contrario, ¿qué cambios se indicarían? Las suposiciones erradas son la raíz de cada fracaso. Es posible que haya asumido inconscientemente algo que no es cierto sobre su producto, su servicio, el mercado, la competencia o sus clientes. Toda buena investigación científica se basa en la prueba exhaustiva de hipótesis o suposiciones. ¿Cuales son los tuyos?

5. Definir todas las soluciones posibles. Escriba todas las soluciones obvias y luego algunas de las no tan obvias. Elija soluciones que sean opuestas a las soluciones obvias. A veces la solución es no hacer nada en absoluto. A veces se trata de hacer algo totalmente diferente. Cuantas más soluciones se le ocurran en función de su definición del problema y las razones del problema, más probabilidades tendrá de encontrar la solución ideal.
6. Tomar una decisión entre las soluciones. Cualquier decisión suele ser mejor que ninguna. Una decisión clara e inequívoca estimula la creatividad, genera energía y activa tu mente superconsciente.

Cualquier decisión suele ser mejor que ninguna.

7. Asigne la responsabilidad de implementar la solución, tome medidas y comience a funcionar lo más rápido posible. Muchas personas han cambiado sus vidas al pasar por este proceso y luego culminarlo tomando alguna acción inmediata y específica. Las personas exitosas no son aquellas que toman las decisiones correctas todo el tiempo; ellos son los que toman bien sus decisiones. Tan pronto como avanza hacia una solución o implementa una decisión, comienza a recibir comentarios de su entorno. La retroalimentación le permite autocorregirse continuamente. A medida que aprendes y corriges tu rumbo, te vuelves más y mejor y avanzas cada vez más rápido hacia tu objetivo, pero no sucede nada hasta que actúas. Estos dos métodos activos, la lluvia de ideas y el enfoque sistemático para la resolución de problemas, le permitirán lograr más de lo que imaginaba posible. Pero puedes dedicarte a otra serie de actividades: enfoques pasivos.

El enfoque pasivo

La ley de la relajación dice que en todo trabajo mental el esfuerzo se vence a sí mismo. Cuanto más te relajes, te dejes llevar y entregues los problemas a tu mente superconsciente, más rápidamente ésta se pondrá a trabajar para ti.

Puedes utilizar métodos pasivos para activar tu mente subconsciente de varias maneras. Soñar despierto es una manera maravillosa de relajar la mente y permitir que destellos de percepción entren en su conciencia. Escuchar música clásica, salir a caminar por la naturaleza o simplemente sentarse relajado, meditar o contemplar abre su mente a inspiraciones que pueden ahorrarle miles de dólares y años de arduo trabajo.

Quizás el mejor método para el pensamiento creativo sea la soledad. Te quedas completamente quieto durante treinta o sesenta minutos, sin moverte, sin tomar café, sin fumar, sin siquiera escuchar música. Simplemente siéntate perfectamente quieto y espera en silencio a que llegue a ti la voz de la inspiración. Tienes absolutamente claro lo que quieres, has utilizado tu mente consciente para analizar detalladamente tus problemas y has utilizado el mindstorming para llenar tu mente de ideas. Luego siéntate tranquilamente en soledad y espera la respuesta. Recibirás ideas que pueden cambiar todo el curso de tu vida.

CLAVES PARA AUMENTAR LA POTENCIA CEREBRAL

1. Para mejorar tu capacidad de pensamiento, aumenta tu vocabulario.
2. Cuanto más te concentras en cualquier problema, más activas tu capacidad mental para solucionarlo.
3. Hay cuatro aspectos clave de la visualización: viveza, duración, intensidad y frecuencia.

4. Tu mente superconsciente hace que todas tus palabras y acciones se ajusten a un patrón consistente con tu autoconcepto y tus objetivos dominantes.
 5. Puedes llegar a ser grandioso si escuchas tu voz interior y confías en tus intuiciones.
 6. Utilice el proceso de lluvia de ideas para resolver problemas y alcanzar metas.
 7. Utilice también métodos pasivos de resolución de problemas: ensoñación y soledad meditativa.
-
-

9

Céntrese en los resultados

El factor de suerte fundamental es su capacidad para obtener resultados por los cuales la gente esté dispuesta a pagarle, ascenderle, hacerle avanzar, abrirle puertas y ascenderle a los niveles más altos de su profesión.

La ley de los resultados es en muchos casos la parte más importante de la suerte. Dice que sus recompensas siempre serán iguales a la calidad, cantidad y puntualidad de los resultados que logre para otras personas. Todo el mundo es egoísta; todos sintonizan continuamente su estación de radio favorita, WII-FM: "¿Qué gano yo con esto?" Evaluamos a otras personas en términos de su capacidad para ayudarnos a conseguir las cosas que queremos. Las personas que son más capaces de ayudarnos a conseguir lo que queremos de forma más rápida y sencilla son aquellas a las que recompensamos más y antes.

La ley de la contribución fluye directamente de la ley de los resultados. Dice que tus recompensas financieras en la vida siempre serán directamente proporcionales al valor de la contribución que hagas, ya que ese valor lo determinan otras personas.

En una economía de mercado, el cliente determina todos los precios, incluidos sueldos, salarios y comisiones, según las cosas que está dispuesto a comprar y la cantidad en la que está dispuesto a comprarlas. Las empresas no fijan sueldos ni salarios, salvo indirectamente; simplemente transmiten los juicios del mercado. Organizan los esfuerzos de otros y los combinan para producir productos y servicios por los cuales la gente está dispuesta a pagar en cantidad suficiente para generar una ganancia que permita a la empresa seguir sobreviviendo y creciendo. Siempre puedes aumentar la calidad y cantidad de tus recompensas financieras aumentando la calidad y cantidad de la contribución que haces a los demás. Y, a largo plazo, no hay otra manera de hacerlo.

Muchas personas sufren hoy inseguridad laboral y una disminución de sus ingresos porque el mundo ha cambiado

drásticamente en las últimas décadas. Hoy en día, el componente individual más valioso de cualquier producto o servicio es la cantidad de conocimiento y habilidad que conlleva. Si una persona no se ha comprometido a aprender, crecer y desarrollar continuamente sus habilidades a un alto nivel, su capacidad para contribuir disminuirá con el tiempo, como el nivel del agua en un balde que gotea. Cada vez valdrán menos y eventualmente sufrirán despidos, recortes de personal, desempleo e inseguridad.

La manera de disfrutar de seguridad laboral y altas recompensas es mejorando y aumentando los resultados que puedes obtener para los demás y la contribución que puedes hacer en sus vidas. Según la ley de correspondencia, su nivel de vida será un reflejo reflejado de su capacidad para contribuir con este valor.

Una de las formas más rápidas de crear más oportunidades y llamar la atención de las personas importantes de su mundo es convertirse en una persona intensamente orientada a los resultados. Estudio tras estudio, la orientación a resultados es una cualidad clave de las personas mejor pagadas y más respetadas en todos los campos y en todas las sociedades. Los buenos hábitos de trabajo van de la mano con lo que la gente llama suerte. Una persona que trabaja de manera eficiente y realiza una gran cantidad de trabajo de alto valor dentro del cronograma o antes parece tener suerte para hacer más trabajo de mayor valor.

Los buenos hábitos de trabajo van de la mano con lo que la gente llama suerte.

Su activo más valioso

Según la Universidad de Harvard, el activo más valioso de una empresa es su reputación: cómo la conocen sus clientes. La reputación de una empresa está contenida en la forma en que la gente en el mercado habla y describe esa empresa. Una excelente reputación añade primas a los precios de los productos o servicios

de la empresa. Sony Corporation, por ejemplo, tiene una de las mejores reputaciones del mundo en innovación tecnológica. El nombre Sony en un producto puede aumentar el costo y el valor percibido de ese producto en un 20 o 30 por ciento, aunque sea esencialmente idéntico a otro producto en el mismo estante que tenga un nombre menos conocido y una reputación menor.

Por la misma virtud, su activo más valioso es su reputación, especialmente la forma en que sus clientes y compañeros de trabajo lo perciben. Todo lo que haga para mejorar la calidad de su reputación mejora el valor percibido de su contribución. Si una persona es conocida como alguien que hace un trabajo sobresaliente, los clientes hacen fila para comprar los servicios de esa persona.

Si fueras al médico y el médico te dijera que tienes que someterte a una operación grave, ¿cuál sería tu primera pregunta? Probablemente sería: "¿Quién es el mejor médico para realizar este tipo de cirugía?" Muchos vendedores y ejecutivos piensan que los clientes están totalmente preocupados por el precio. Pero el precio siempre es relativo. Si necesita una operación seria, nunca preguntará: "¿Quién es el médico más barato que puedo conseguir para esta operación?" El precio ni siquiera es un factor si la calidad del producto o servicio fuera lo suficientemente importante.

Cuando desarrolle la reputación de ser una de las mejores personas en su campo, le pagarán mucho más que a la persona promedio y se encontrará continuamente en demanda. Rápidamente aprenderá que lo que la gente quiere más que cualquier otra cosa es la calidad de los resultados y no simplemente un precio bajo.

¿Quién trabaja más duro?

Hoy en día, en todas las organizaciones, todo el mundo sabe quién trabaja más duro, el segundo más duro, el tercero más duro, etc. Si los expertos en eficiencia entrevistaran a todos en su empresa y les pidieran que calificaran a sus compañeros de trabajo, descubrirían

que prácticamente todos saben y están de acuerdo sobre quién trabaja más y menos, y todos los demás.

Las personas que ascienden a puestos de importancia son invariablemente las más trabajadoras, las más dedicadas y las más comprometidas en ese campo. Por tanto, son muy sensibles hacia otras personas que son como ellos. Dios los cría y ellos se juntan. No hay manera más rápida de atraer la atención y el apoyo de personas que pueden ayudarlo que desarrollar una reputación como uno de los trabajadores más duros, si no el más duro.

No es difícil duplicar e incluso triplicar su producción. Al utilizar una serie de métodos probados, puede aumentar drásticamente sus resultados. Con estas técnicas, que practican las personas de mayor rendimiento y mejor pagadas en cada organización, podrá hacer más cosas con mayor facilidad y tendrá más tiempo libre del que cree posible en este momento.

La naturaleza del tiempo

Hay algunos principios clave con respecto al tiempo que debes conocer. En primer lugar, el tiempo es inelástico; no se puede estirar. Es fijo y transcurre con absoluta e imparable regularidad. Este es un hecho de la naturaleza al que debes conformarte, porque no se puede cambiar. El tiempo es limitado. No puedes conseguir más de eso. Tienes veinticuatro horas frescas todos los días y la calidad de tu vida estará determinada por cómo las gastes.

Puedes determinar tus verdaderos valores y creencias (especialmente lo valiosa que consideras cualquier parte de tu vida) por la cantidad de tiempo que estás dispuesto a invertir en ellos. Empiezas tu vida con muy poco dinero y mucho tiempo. Si eres inteligente, terminarás tu vida en mucho menos tiempo pero tendrás suficiente dinero para ser financieramente independiente y cómodo.

A lo largo de su vida, participa en una serie de actividades comerciales. Cambias tiempo por resultados, recompensas y satisfacciones. En cualquier momento dado, puede ver dónde se encuentra hoy y medir qué tan buen operador ha sido en el pasado.

Una persona que vale mucho dinero a la edad de treinta o cuarenta años es aquella que ha sido un excelente operador en términos financieros. Ha intercambiado su tiempo por aprender, adquirir habilidades, fijarse metas, organizar su vida y desarrollarse personal y profesional. Como resultado, ahora puede intercambiar su tiempo por altas recompensas en el mercado. Este también debe ser tu objetivo.

Otro punto clave: el tiempo no se puede ahorrar. Sólo se puede gastar. Sólo puede reasignar tiempo de actividades de bajo valor a actividades de alto valor. Las personas tienen éxito porque dedican más tiempo a hacer cosas de gran valor que las llevan hacia sus objetivos. Las personas fracasan porque dedican demasiado tiempo a hacer cosas de poco o ningún valor, lo que las acerca lentamente a sus objetivos o, peor aún, los aleja de ellos. Siempre eres libre de elegir. En cada momento, puedes decidir dedicar tu tiempo a actividades de alto valor o a actividades de bajo valor. La suma total de sus elecciones se sumará a la calidad total de su vida. Siempre depende de ti.

El tiempo no se puede ahorrar. Sólo se puede gastar.

La ley del esfuerzo aplicado dice que cualquier objetivo, tarea o actividad es susceptible del esfuerzo sostenido del trabajo duro. Hay muy pocas cosas que no puedas lograr si estás dispuesto a trabajar en ello durante el tiempo suficiente y con la suficiente intensidad y persistes frente a todos los obstáculos hasta ganar. El trabajo duro es y siempre ha sido la clave del éxito.

Sin embargo, hay una reserva: hoy eres un trabajador del conocimiento. Los trabajadores del conocimiento tienen dos características principales. Primero, inicialmente están más preocupados por determinar qué se debe hacer que cómo o cuándo se debe hacer. En segundo lugar, a diferencia de los trabajadores de las fábricas, no se les mide sobre la base de actividades sino de resultados mensurables que la gente puede contar, utilizar y vender en el mercado.

Lo más importante es identificar de antemano exactamente qué se va a hacer y en qué orden de importancia. Entonces debes tener la autodisciplina necesaria para hacer las cosas que debes hacer, cuando debes hacerlas, te apetezca o no. Esta es la cualidad más importante que puedes desarrollar; es la esencia del carácter y del logro.

La visión a largo plazo

El éxito es en gran medida actitudinal: la actitud crítica para el éxito y para vivir la llamada vida afortunada es su actitud hacia el tiempo. Las personas con una perspectiva a largo plazo son invariablemente más exitosas que las personas con sólo una perspectiva a corto plazo. Desarrollas una perspectiva a largo plazo al planificar tu vida a diez y veinte años en el futuro. Luego, retrocede hasta el día de hoy y planifica sus objetivos, prioridades y actividades en términos de dónde desea estar dentro de X años.

Menos del 3 por ciento de los estadounidenses tienen una perspectiva a largo plazo, pero terminan en la cima de la mayoría de las organizaciones y controlan la mayor parte del dinero y los activos de nuestro país. Por ejemplo, si ahorra 200 dólares al mes a partir de los veinte años y los guarda en fondos mutuos sólidos invertidos en el mercado de valores estadounidense, será millonario cuando se jubile. Si es tan simple como eso, ¿por qué no todos ahorran durante su vida laboral y se vuelven millonarios? La respuesta es la falta de perspectiva temporal.

La clave para una perspectiva a largo plazo está contenida en la palabra sacrificio. La gratificación retrasada siempre ha sido la clave del éxito económico. La voluntad de realizar sacrificios a corto plazo para disfrutar de seguridad y prosperidad a largo plazo es la clave de la suerte y los logros. La falta de voluntad para retrasar la gratificación, la incapacidad de abstenerse de gastar todo lo que gana y un poco más, es la receta más segura para el fracaso jamás encontrada.

Como expliqué anteriormente, el mero acto de ahorrar dinero cambia tu carácter. Desarrolla tu autodisciplina, te hace más controlado y seguro, te da un mayor sentido de autodomínio y te obliga a sufrir dolor a corto plazo para obtener ganancias a largo plazo. Por otro lado, también necesitas una perspectiva a corto plazo para tus actividades, que están destinadas a lograr esos objetivos más remotos.

Si me pidieran que resumiera el éxito en dos palabras, elegiría enfoque y concentración. La capacidad de centrarse en sus prioridades más importantes y concentrarse exclusivamente en ellas hasta completarlas determinará su éxito más que cualquier otra cosa. Puedes ser la persona más brillante en tu campo, puedes ser extraordinariamente guapo, bien educado, agradable y estar rodeado de muchas oportunidades, pero si no puedes concentrarte, estos atributos no servirán de mucho. Será fácilmente superado por una persona promedio que haya desarrollado la disciplina para enfocarse y concentrarse en realizar actividades de alta prioridad cada minuto de la jornada laboral. La capacidad de establecer prioridades claras es la base de la gestión personal y de la vida. Todo fracaso proviene de prioridades equivocadas y mal dirigidas. Todo éxito proviene de la capacidad de seleccionar prioridades inteligentemente y permanecer con ellas hasta que se realicen las tareas más vitales.

Si me pidieran que resumiera el éxito en dos palabras, elegiría enfoque y concentración.

El poder del sol es cálido y suave hasta que se concentra a través de una lupa en un solo punto; entonces puede arder intensamente y provocar grandes incendios. Una pequeña bombilla puede producir un poco de luz, tal vez ni siquiera la suficiente para leer, pero cuando esa luz se concentra a través de un rayo láser, puede cortar el acero. Lo mismo ocurre con centrarse y concentrarse en las prioridades de manera constante y persistente hasta que la concentración se vuelva tan natural para usted como respirar.

Administrar tu vida a través de listas

Hay varios pasos para establecer prioridades claras y hacer mucho más. La primera es hacer listas de actividades y tareas antes de comenzar. El solo hecho de trabajar a partir de una lista aumentará su productividad en un 25 por ciento la primera vez que lo intente. Todos los altos directivos y las personas altamente productivas utilizan listas. Así como no pensarías en ir al supermercado sin una lista de lo que quieren comprar, nunca debes comenzar tu día sin una lista clara o una hoja de ruta de las actividades que deseas realizar.

Hay varios tipos de listas. Una lista maestra, que debería ser el núcleo de su programa de gestión del tiempo, incluye todo lo que se le ocurra y que quiera hacer en el futuro previsible. Cuando surge algo, lo anotas en tu lista maestra para no olvidarlo. Esta lista puede tener cientos de elementos, algunos de los cuales son para dos, tres y cinco años.

Su segunda lista es su lista mensual, que consta de las cosas clave que debe hacer para tener éxito en su trabajo, además de los elementos de su lista maestra que desea terminar en los próximos treinta días. Tu lista semanal es una versión más refinada de tu lista mensual y consta de las cosas que quieres hacer esta semana. Su lista diaria es un plano completo de su día desde la mañana hasta la noche.

Comience siempre su día, semana y mes con una lista. Haz listas para todo. Piensa en papel. Todas las personas más productivas piensan constantemente con un bolígrafo en la mano. Planifica todos los días con antelación. Organiza tu plan como si fuera el día más importante de tu vida y cada minuto fuera precioso para ti. No cometa el error de comenzar con las tareas que le resulten más placenteras o convenientes. Piense antes de actuar y luego actúe bien y con eficacia.

La fórmula para evaluar una empresa está contenida en las letras ROI: retorno de la inversión. Su fórmula personal de eficacia está contenida en las letras ROTI: retorno del tiempo invertido. Todo lo que consigas reflejará si estás obteniendo o no un alto

rendimiento por la cantidad de tu vida que estás invirtiendo en tus actividades. Su trabajo es obtener el mayor rendimiento posible en todo lo que hace.

Su trabajo es obtener el mayor rendimiento posible en todo lo que hace.

Una vez que hayas escrito una lista para el día (preferiblemente la noche anterior, para que tu mente subconsciente pueda trabajar en algunas de tus tareas mientras duermes), establece prioridades en la lista. Para decidir qué va a hacer en primer lugar, en segundo lugar y qué no va a hacer en absoluto, necesita determinar la secuencia lógica y ordenada de eventos que le brindarán el mayor beneficio por el tiempo invertido.

Una técnica sencilla de gestión del tiempo es el uso de la regla 80/20. En este contexto, esta regla dice que el 80 por ciento del valor de cualquier lista de actividades estará contenido en el 20 por ciento de los elementos de esa lista. A veces, el 90 por ciento del valor de toda la lista de actividades puede estar contenido en sólo el 10 por ciento de los elementos, o en un solo elemento.

Nunca cedas a la tentación de aclarar primero las cosas pequeñas. Una vez que haya establecido un orden de prioridad e identificado el 20 por ciento de los elementos que cuentan para los resultados más altos, comience desde arriba en lugar de hacerlo en el medio o abajo. No empieces con elementos pequeños, porque tienden a multiplicarse. Si comienzas con elementos pequeños, al final del día seguirás trabajando en ellos y tus grandes tareas y responsabilidades estarán esperando tu atención. Recuerde, las consecuencias de cualquier acción determinan el valor de esa acción. Cualquier cosa que pueda tener consecuencias de alto nivel para su vida o su trabajo es una alta prioridad. Algo con consecuencias de bajo nivel, o ninguna, siempre es una prioridad baja.

Leer, aprender y actualizar continuamente sus habilidades es una alta prioridad. Las consecuencias a largo plazo para su vida y su carrera pueden ser extraordinarias. Puede que no sean actividades

urgentes, pero son de vital importancia y es necesario incorporarlas a tu vida de forma regular. En cambio, tomar un café o ir a almorzar no tiene consecuencias. Podrías tomar descansos para tomar café, ir a almorzar durante cuarenta años y destacarte en tu elección de café y menús, pero eso no tendría ningún impacto en tus logros. Piense siempre en términos de consecuencias antes de comenzar. ¿Cuáles son las posibles consecuencias de hacer o no hacer algo?

El método ABCDE

Aquí es donde el método ABCDE puede resultar de gran ayuda. Una tarea A es algo que debes hacer; Hay graves consecuencias por hacerlo o no hacerlo. Es importante para su vida y su carrera. La gente depende de ti para actuar en él. Es una máxima prioridad. Marque A junto a todos los elementos de máxima prioridad en su lista que absolutamente deben hacerse, hacerse bien y pronto.

Una tarea B es algo que se debe hacer. Hay consecuencias leves por hacerlo o no hacerlo. La gente puede sentirse infeliz o incómoda si no lo llevas a cabo, pero no es tan importante como un elemento A. Nunca hagas una tarea B si queda una tarea A sin hacer.

Una tarea C es algo que sería bueno hacer, como una pausa para el café o un almuerzo, pero no tiene consecuencias positivas o negativas para tu futuro. Socializar con compañeros de trabajo, leer el periódico y llamar a casa son cosas agradables que hacer, pero prácticamente no tienen consecuencias más allá del momento actual.

Un elemento D en tu lista es algo que delegas. Delege todo lo que pueda en prioridades de orden inferior para tener más tiempo para hacer las pocas cosas que solo usted puede hacer. Cada vez que alguien más escribe una carta, hace una llamada telefónica, presenta un contrato o realiza una tarea administrativa, está delegando. Cada vez que recoges la cena de camino a casa en lugar de cocinarla, estás delegando la preparación de la cena y ahorrándote una o dos horas en preparación y limpieza.

Las personas más inteligentes y productivas de nuestra sociedad son aquellas que son expertas en delegar todo lo imaginable para poder tener más tiempo para hacer una o dos cosas por las que son mejor recompensados.

La E en la fórmula ABCDE significa eliminar. Uno de los mayores ahorros de tiempo es eliminar por completo algo que has estado haciendo en el pasado y que ya no es tan valioso o importante como otra cosa que tienes que hacer en el presente. Establecer prioridades significa también establecer posterioridades.

Tu agenda ya está llena. Si eres como la mayoría de las personas, ya tienes más del 100 por ciento de tu tiempo reservado. Para tener tiempo para hacer cosas nuevas, debes dejar de hacer cosas viejas. Entrar significa salir. Empezar significa parar. Establecer posterioridades (cosas que va a discontinuar total o parcialmente) es una de las formas más rápidas de liberar su agenda para sus tareas de mayor prioridad.

¿Cuáles son tus posterioridades? ¿Qué tareas has heredado a lo largo de los meses y años que ya no son tan valiosas e importantes para ti como otras cosas que tienes que hacer ahora mismo? Su capacidad para responder a esta pregunta es un determinante clave de su eficacia.

Cinco preguntas clave

Hay cinco preguntas clave para obtener mejores resultados y producir más que cualquier otra persona a su alrededor. Debes preguntar, responder y actuar en consecuencia a estas cinco preguntas cada minuto y cada hora de cada día.

1. ¿Cuáles son sus actividades de mayor valor? ¿Qué haces que aporta más valor a tu empresa, tu vida, tu trabajo y tus recompensas? Si no está seguro de la respuesta, piénselo un poco. Háblalo con tu jefe y tus compañeros de trabajo; discútalo con tu cónyuge. Debes tener muy claro cuáles son tus actividades de mayor valor: no puedes alcanzar un objetivo que no puedas ver. No puede avanzar rápidamente

en su carrera si no conoce las tareas clave que debe realizar para tener éxito y ser ascendido.

¿Cuáles son sus actividades de mayor valor?

2. La segunda pregunta es similar a la primera: ¿cuáles son sus áreas clave de resultados? ¿Para qué resultados específicos le han contratado? De todas las cosas que hace, ¿cuáles son las tareas específicas y mensurables de las que es completamente responsable y de las que depende su éxito y su carrera? Debe identificar claramente las áreas clave de resultados y concentrarse en realizarlas de manera excelente todos los días, durante todo el día.
3. ¿Por qué estás en nómina? ¿Por qué te dan dinero por lo que haces? Si tuvieras que explicar o justificar el dinero que recibes, ¿cómo describirías tu contribución? El enfoque en la contribución, en los resultados, en por qué está en nómina, agudiza su capacidad para seleccionar uno o dos elementos que son más importantes para usted y su empresa.
4. Este es uno de mis favoritos: ¿qué puedes hacer tú, y sólo tú, que, si se hace bien, marcará una diferencia real? Recuerde, usted es un trabajador del conocimiento. Trabajas con tu cerebro, no con tu fuerza muscular, sino con tu mente, y siempre hay una cosa que solo tú puedes hacer y que puede marcar una diferencia real. Si no lo hace, no se hará, pero si lo hace y lo hace bien y en el momento oportuno, puede suponer una contribución significativa a su trabajo o a su vida personal. Aquí es donde debes centrarte y concentrarte más que en cualquier otro lugar.
5. La gran pregunta al establecer prioridades es: ¿cuál es el uso más valioso de mi tiempo en este momento? Su capacidad para responder a esta pregunta y dedicarse a realizar sólo esa tarea es la clave para alcanzar altos niveles de eficiencia y eficacia; es la verdadera medida de la autodisciplina y el carácter.

Pensamiento de base cero

Todos los días, deberías aplicar la ley del pensamiento de base cero a tu vida y a tus actividades. Esta ley requiere preguntarse continuamente: ¿hay algo de lo que estoy haciendo hoy que, sabiendo lo que ahora sé, no volvería a hacer?

Pregúntese: ¿hay algo que estoy haciendo hoy que, sabiendo lo que ahora sé, no volvería a hacer?

En mis años de experiencia, he descubierto que cada persona está haciendo una o más cosas que, sabiendo lo que saben ahora, no volverían a empezar. Y es imposible organizar tu tiempo y tu vida si estás preocupado por hacer cosas que ni siquiera harías si tuvieras la oportunidad de salir de ellas.

Una de las formas más rápidas de organizar tu tiempo y aumentar tu eficiencia es dejar de hacer cosas que no volverías a hacer si tuvieras la opción. Sigue preguntándote, ¿hay algo en mi vida en lo que no me metería si tuviera que hacerlo de nuevo sabiendo lo que ahora sé? Mire su trabajo o carrera. ¿Es el adecuado para ti? Si no es así, ¿qué tipo de decisiones tienes que tomar? Mire su matrimonio o sus relaciones. ¿Volverías a hacerlo si tuvieras que hacerlo de nuevo? Permanecer en una mala relación después de haber decidido que no es feliz es una de las mayores pérdidas de tiempo y de vida. Mire sus inversiones y sus compromisos de tiempo y dinero. ¿Hay algo que consume gran parte de tus recursos mentales, emocionales o financieros y que, sabiendo lo que ahora sabes, no abordarías?

Cuando identificas las cosas que no volverías a empezar, tu siguiente pregunta es: ¿cómo salgo de esta situación y con qué rapidez? Nunca hemos estado en una situación en la que sepamos más que hoy sobre cómo lograr niveles más altos de éxito, felicidad y prosperidad.

* * *

En este capítulo, he tocado el factor de suerte fundamental: tu capacidad para obtener resultados rápidos por los cuales la gente te pagará y te ascenderá. Cuanto mejor logres hacer una contribución cada vez mayor a la vida y el trabajo de otras personas, más oportunidades y posibilidades se te abrirán. Avanzará más rápidamente que otras personas en su campo. Pronto llegarás a la cima de tu industria, con todas las recompensas, el reconocimiento y el prestigio que eso conlleva. Y todos te llamarán afortunado.

CLAVES PARA LOGRAR RESULTADOS

1. Tu activo más valioso es tu reputación.
 2. Puedes determinar tus verdaderos valores y creencias por la cantidad de tiempo que estás dispuesto a invertir en ellos.
 3. Utiliza listas para gestionar tu tiempo.
 4. Utilice la regla 80/20 para mejorar la eficiencia.
 5. Ordena tus tareas usando el método ABCDE.
 6. Aplica el pensamiento de base cero a tus actividades.
-
-

10

Orientación a la acción

La orientación a la acción es un sello distintivo de todas las personas de gran éxito. Se basa en organizar tu vida para hacer más, más rápido y en menos tiempo. Se basa en el factor clave de suerte del estado de alerta. Cuanto más alerta esté, más probabilidades tendrá de ser consciente de las oportunidades y situaciones que puede aprovechar. La vida de muchas personas ha cambiado a raíz de ver un pequeño anuncio o una historia en un libro o revista que les dio una idea sobre la que actuaron antes que nadie y que cambió toda su vida.

Un año, Peter Thomas, un empresario canadiense de gran energía y orientado a la acción, estaba sentado en la playa de Hawaii en Navidad leyendo The Wall Street Journal. Se topó con un anuncio que buscaba franquiciados de bienes raíces para una nueva empresa que se estaba iniciando en Newport Beach, California. Sabía mucho sobre bienes raíces y vio la posibilidad de importar este concepto a Canadá antes que nadie. Se levantó de la playa, regresó al hotel, hizo las maletas, cogió un avión a Los Ángeles y tomó un taxi hasta las oficinas de Century 21. Los ejecutivos de Century 21 habían pensado muy poco en Canadá. Peter Thomas pudo comprar los derechos exclusivos en Canadá para el concepto de franquicia inmobiliaria de Century 21. Antes de que el polvo se calmara, algunos años después, había oficinas de Century 21 de costa a costa en Canadá, y Peter Thomas era un multimillonario que vivía en un ático con su yate en el puerto.

Miles de personas vieron el mismo anuncio y pasaron la página sin prestarle atención. Pero un hombre, debido a su alerta, rapidez y orientación a la acción, pudo aprovecharlo y crear una fortuna.

Si esta historia parece una casualidad que nunca te podría pasar a ti, estás equivocado. Miles de oportunidades como esta surgen a tu alrededor, todos los días. Pero si no estás alerta, simplemente te pasarán de largo.

Hace algunos años, un joven decidió que quería iniciar su propio negocio. Asistió a un seminario sobre espíritu empresarial, donde aprendió que el 95 por ciento de todos los productos fabricados en cualquier país nunca se exportan. También aprendió que cada año se inventan y comercializan miles de productos nuevos, creativos e innovadores en toda Europa y el Lejano Oriente de los que nadie en Estados Unidos oye hablar. Envío a buscar un catálogo de fabricantes europeos que buscaban agentes para sus productos en Estados Unidos. Sabía un poco sobre jardinería y se topó con la descripción de una nueva carretilla de alta calidad, liviana y económica con un diseño notablemente innovador. Estaba convencido de que habría mercado para esta carretilla en Estados Unidos. Inmediatamente escribió a la empresa y les pidió que le enviaran una muestra. Le enviaron una muestra, que llevó a una importante feria nacional de jardinería un mes después. No podía permitirse el lujo de tener su propio stand, por lo que decidió compartir un poco de espacio con otro fabricante de equipos de jardinería. Visitaron compradores de tres importantes cadenas de grandes almacenes, vieron la carretilla, reconocieron su potencial de mercado y le hicieron pedidos de 64.000 unidades en una única feria. Cuando cumplió los pedidos, era millonario.

Todo el proceso tomó menos de un año desde el momento en que se fijó una meta, tomó una decisión, actuó en consecuencia y vendió las 64.000 carretillas, obteniendo una ganancia de casi 20 dólares cada una.

He trabajado con millonarios y multimillonarios que tienen educación y experiencia empresarial limitadas, pero una cosa que todos han tenido en común es la disposición psicológica a actuar rápidamente cuando se presentan oportunidades o problemas. Por supuesto, cuanto más estudies tu campo y aprendas tus habilidades, más conocimientos y conciencia tendrás, y más fácil será reconocer las oportunidades cuando aparezcan.

Muévase rápidamente cuando se presenten oportunidades.

La estrategia Momentum del éxito

Este es uno de los factores de suerte más importantes de todos. Se llama estrategia de impulso del éxito. Dice que una persona en movimiento tiende a permanecer en movimiento y que se necesita mucha menos energía para seguir moviéndose que para detenerse e intentar ponerse en movimiento nuevamente. Una vez que empiezas, es más fácil continuar que detenerte y empezar de nuevo. Si se necesitan diez unidades de energía para ponerse en movimiento, sólo se necesitan un par de unidades de energía para permanecer en movimiento, pero si te detienes, se necesitan otras diez unidades de energía completas para volver a ponerse en marcha.

Probablemente hayas tenido la experiencia de irte de vacaciones y regresar después de una semana o dos. ¿Recuerdas lo difícil que fue volver a tu trabajo y retomar el ritmo? A veces se necesitan varios días. A veces incluso se necesitan tantos días para volver a funcionar como los que has estado fuera.

Muchas personas que paran nunca vuelven a ponerse en marcha. Hay una cita que dice, en las playas de la vacilación yacen los huesos blanqueados de aquellos que, en el momento de la victoria, descansaron, y al descansar lo perdieron todo. Es como mantener los platos girando. Mientras el artista del circo siga aplicando presión a los palos sobre los que giran los platos, seguirán girando indefinidamente. Pero si se permite que las placas disminuyan su velocidad por debajo de cierta velocidad, se caen del palo y el truco termina.

Debes mantenerte en continuo movimiento tú mismo. Mantenga siempre sus platos girando. Haga algo todos los días que lo lleve hacia sus metas. Sea un objetivo en movimiento, difícil o imposible de alcanzar. Cuanto más rápido avance, más logrará y más probabilidades tendrá de hacer lo correcto para la persona adecuada en el momento adecuado. Siempre el tiempo es esencial.

La ley de la flexibilidad

La ley de la flexibilidad es vital para la suerte y el éxito. Dice que debes tener claro tu objetivo, pero siempre debes ser flexible en la forma en que lo alcanzas. Se considera que la flexibilidad es la cualidad psicológica más importante para el éxito en un mundo que cambia rápidamente. Debes estar preparado para doblarte como el sauce frente a los vientos del cambio en lugar de partirte como el pino cuando la situación cambia en direcciones que no habías previsto.

Un misil sofisticado, una vez programado para su objetivo, se moverá infaliblemente hacia él. Ajustará continuamente el rumbo y la dirección hasta que alcance su objetivo. Ninguna acción evasiva por parte del objetivo será suficiente para permitirle escapar de la destrucción.

Eres como un misil guiado. Tienes el mecanismo de guía más increíble que puedas imaginar. Una vez que estás programado hacia una meta clara, específica, escrita y mensurable, tu mente superconsciente te lleva infaliblemente a superar cada obstáculo. Te brinda todas las lecciones que necesitas. Mientras te mantengas en movimiento, al final lograrás tu objetivo, a veces de formas completamente inesperadas.

El misil guiado no puede ajustar su rumbo ni cambiar de dirección hasta que sea lanzado y esté en vuelo. Eres el mismo. Mientras esté avanzando hacia sus objetivos y concentrándose en altas prioridades, obtendrá retroalimentación continua de su entorno. Le permitirá realizar correcciones de rumbo que le llevarán infaliblemente a su objetivo. Pero debes seguir moviéndote y moviéndote rápido.

Iniciativa: El ingrediente mágico

Un estudio reciente realizado por la American Management Association identificó la cualidad que parece separar a las personas más exitosas de las menos exitosas: la iniciativa. Los de mejor

desempeño mostraron niveles mucho mayores de iniciativa que los de desempeño promedio. Los altos directivos fueron mucho más rápidos a la hora de asumir la responsabilidad y actuar cuando vieron que había algo que debía hacerse. Fueron mucho más proactivos que reactivos. Anticiparon la importancia de un comportamiento particular y actuaron rápidamente, generalmente sin una discusión o análisis detallado.

Esto es lo interesante: cuando los investigadores entrevistaron a los gerentes promedio y les preguntaron si sentían que tenían iniciativa, todos respondieron afirmativamente. Todos sintieron que habían mostrado mucha iniciativa. Entonces los investigadores les pidieron que definieran qué significaba la iniciativa para ellos.

Los gerentes promedio describieron cosas como contestar el teléfono cuando sonó, llamar a alguien para recordarle una reunión o un compromiso, o comunicar una noticia o información a otra persona. Pero los investigadores descubrieron que los trabajadores de alto rendimiento consideraban que estas actividades eran simplemente parte del trabajo. Los de alto desempeño definieron la iniciativa como algo que va mucho más allá del cumplimiento del deber: asumir riesgos, salir de la zona de confort, trabajar más horas y hacer cosas que la persona promedio no se molestaría en hacer.

Es lo mismo contigo. Cuanta más iniciativa muestres, más te percibirán como un jugador valioso. Cuando busca continuamente formas más nuevas, más rápidas, mejores, más fáciles y más convenientes de hacer el trabajo para su empresa y sus clientes, rápidamente llama la atención de las personas que pueden ayudarlo.

Cuanta más iniciativa muestres, más te percibirán como un jugador valioso.

Al director de Amoco Petroleum, una importante compañía petrolera con reputación de desarrollar más reservas de petróleo y gas que cualquier otra en la industria, se le preguntó una vez por qué su empresa tenía mucho más éxito en esto que otras. Explicó que la respuesta era sencilla. Todas las demás empresas tenían

arrendamientos de tierras similares, estudios geológicos similares e ingenieros y equipos similares. Amoco estaba por delante de las otras empresas, dijo, porque perforaron más agujeros. No fue ningún milagro. Hicieron más pozos y, como resultado, descubrieron más petróleo.

En nuestros estudios sobre personas desempleadas que buscaban nuevos empleos, encontramos un hecho notable. Algunos regresan rápidamente al mundo laboral, a buenos empleos con buenos salarios y buenas posibilidades; otros están desempleados durante largos períodos. Las personas que vuelven rápidamente a trabajar consideran la búsqueda de empleo como una actividad de tiempo completo. Se levantan y empiezan a las siete u ocho de la mañana y trabajan duro y rápido durante todo el día. Están continuamente leyendo anuncios, haciendo llamadas telefónicas, enviando currículums y asistiendo a entrevistas. Pero la mayoría de las personas que han sido despedidas, especialmente de trabajos que habían tenido durante mucho tiempo, buscan un promedio de dos posibles empleos por semana.

No hace mucho, el consejero de un grupo de ejecutivos desempleados notó que en cada reunión semanal pasaban todo el tiempo quejándose de sus empresas anteriores y culpando a sus jefes por dejarlos ir. Entonces sugirió que la próxima semana, en lugar de hablar de cosas negativas, cada persona compartiría una experiencia de entrevista que hubiera tenido. Una semana después, sólo se presentaron dos de los dieciséis ejecutivos. Cuando el consejero llamó por teléfono para saber por qué no habían acudido a la reunión, descubrió que ninguno de ellos había tenido ni una sola entrevista de trabajo en la última semana. Habían pasado todo el tiempo sentados en casa viendo la televisión o dando vueltas por la casa. Reconoció que todos eran tan negativos porque ninguno de ellos estaba en el mercado hablando activamente con la gente y buscando nuevas oportunidades profesionales.

Cuanto más rápido te muevas, más energía tendrás y más experiencia obtendrás. Cuanto más rápido te muevas y más experiencia tengas, mejor y más inteligente te volverás. Cuanto más

rápido te muevas, más bases cubrirás, más gente verás y más probabilidades tendrás de encontrar petróleo.

Siete claves para la productividad

Aquí hay siete ideas clave que puede utilizar para aumentar su productividad, rendimiento y resultados de inmediato. Estas técnicas son practicadas por las personas mejor pagadas y de mayor rendimiento en cada negocio.

1. Trabaje más rápido; acelerar el ritmo; moverse más rápidamente; Desarrollar un sentido de urgencia. Todo lo que tengas que hacer, hazlo en tiempo real; actuar en consecuencia de inmediato. El ritmo rápido es esencial para el éxito. Repítelo una y otra vez: hazlo ahora, hazlo ahora, hazlo ahora. Puedes duplicar tu producción simplemente resolviendo caminar más rápido, moverte más rápido, actuar más rápido, decidir más rápido y seguir adelante, sea lo que sea. Todas las personas exitosas son rápidas y eficientes; todas las personas ineficaces retrasan y posponen las cosas. Cuanto más rápido lo hagas, más suerte tendrás.
2. Trabaja más y más duro. La mayoría de las personas son perezosas y no trabajan muy duro ni siquiera cuando están en el trabajo. El esfuerzo sostenido, concentrado y aplicado es la clave para un alto rendimiento y productividad. Ésta es una de las paradojas de trabajar en una oficina: no se puede trabajar en el trabajo. Está inundado por interrupciones telefónicas, interrupciones de personas, reuniones, emergencias inesperadas y una docena de cosas más que agotan su tiempo y energía y lo dejan al final del día con la sensación de que cuanto más tiene que hacer, menos parece que tiene que hacer. Sin embargo, una hora de tiempo ininterrumpido le permitirá realizar la cantidad de trabajo equivalente a tres horas de tiempo normal de oficina, donde está constantemente interrumpido. Así que empieza una

hora antes, trabaja a la hora del almuerzo y quédate una hora más tarde. Esto agregará tres horas de tiempo productivo e ininterrumpido a su día y le permitirá producir la cantidad de trabajo que otra persona produciría en nueve horas. De hecho, producirás el equivalente a dos personas. El horario de oficina no es para personas exitosas. Cualquiera que mire el reloj tiene muy poco futuro en su trabajo o industria actual. Su actitud hacia el reloj debe ser la de que simplemente lleva la cuenta y le dice cuánto tiempo le queda antes de su próxima tarea o responsabilidad. Nunca mires el reloj para ver qué tan tarde puedes empezar o qué tan pronto puedes dejarlo.

Quien mira el reloj tiene muy poco futuro en su trabajo actual.

Si te levantas un poco más temprano y vas a la oficina una hora antes que los demás, inmediatamente comenzarás a unirte a las filas de las mejores personas de Estados Unidos. Es una perogrullada en ventas que si quieres hablar con las personas más importantes, llama antes de que llegue la recepcionista o la secretaria. Las personas más importantes siempre llegan a la oficina lo antes posible, a veces a las 6:00 o 7:00 a. m. Al otro lado del día, si quiere pasar el portero, espere hasta que la empresa cierre y llame a las 6:00 o 19:00. Muy a menudo, la persona que responde será la persona más importante de la organización. La razón por la que él o ella es la mejor persona es porque llega temprano y se queda hasta tarde.

Por cierto, no existe ninguna ley que obligue a levantarse automáticamente de su escritorio al mediodía, salir por la puerta con quien esté allí y pasar una hora almorzando. La gente exitosa no hace esto. Hacen que cada minuto cuente. Si te tomas la hora entre las 12:00 y la 1:00 p.m., cierras la puerta, agachas la cabeza y te concentras en dejar de lado

tus trabajos principales, podrás lograr el equivalente a dos o tres horas. del tiempo interrumpido.

Las personas mejor pagadas de Estados Unidos (aquellas que se encuentran entre el 10 o el 20 por ciento superior) trabajan un promedio de cincuenta y nueve horas por semana. Esto significa seis días de diez horas o cinco días de doce horas. En mis años de estudiar el éxito, nunca he encontrado a una persona que haya logrado algo que valga la pena trabajando ocho horas al día. Su éxito será directamente proporcional a la cantidad de horas que dedique a más de ocho horas al día, es decir, más de cuarenta horas a la semana. Cuando empiece a trabajar cincuenta, sesenta y setenta horas por semana y utilice bien ese tiempo trabajando constantemente en sus tareas de mayor prioridad, avanzará rápidamente.

3. Haz cosas más importantes. Dado que solo tienes una cierta cantidad de horas cada día, asegúrate de dedicar cada minuto a hacer las cosas más importantes y valiosas. Pregúntate continuamente: "Si tuviera que salir de la ciudad por un mes y solo pudiera hacer una cosa más antes de irme, ¿cuál sería?" Sea lo que sea, disciplínate para trabajar en eso y sólo en eso hasta que esté terminado. La concentración resuelta en una tarea, la tarea más importante, lo colocará en un plano superior de desempeño. Hará más cosas en la misma cantidad de tiempo, su pensamiento se volverá muy claro, activará su mente superconsciente y su vida brillará con ideas y conocimientos que podrá utilizar para realizar tareas aún más rápido. Pero sólo entrará en esta zona cuando trabaje más rápido y más duro y se concentre en tareas de alto valor. Has oído decir que si quieres que se haga algo, dáselo a una persona ocupada. La razón es simple: una persona ocupada trabaja a un ritmo de producción más alto que una persona que sólo lo hace cuando tiene tiempo para hacerlo. La persona hace dos o tres

veces más en el transcurso del día que otra que trabaja a un ritmo más lento o a un nivel de actividad más bajo.

4. Trabaja en las cosas que haces mejor. De esta manera, no sólo los disfrutarás más debido a tu sentido de dominio, sino que también los realizarás más rápido. Cometes menos errores. Haces una contribución más valiosa. Una de las mejores técnicas de gestión del tiempo que jamás aprenderá es comprometerse a mejorar en las cosas más importantes que hace. Dado que sus principales recompensas y reconocimiento provienen de realizar sus tareas más importantes y hacerlas bien, cuanto mejor lo haga en esas tareas clave, más recompensas, reconocimiento y oportunidades obtendrá, y más experimentará la suerte que parece traerle. negarse a aquellos que están satisfechos con un trabajo a un nivel que les permite sobrevivir.
5. Agrupa tus tareas. Hagan grupos de tareas similares juntos. Devuelva todas sus llamadas telefónicas juntas; hagan toda su prospección telefónica juntos; llena todas tus cuentas de gastos al mismo tiempo; Escribe todas tus cartas y propuestas al mismo tiempo. Una de las técnicas más poderosas para ahorrar tiempo es la curva de aprendizaje. La teoría de la curva de aprendizaje dice que cuanto más hagas una tarea repetitiva, más rápido y más fácilmente realizarás cada tarea posterior. Si le toma diez minutos hacer la primera de una serie de tareas, le tomará sólo nueve minutos para la segunda tarea, ocho minutos para la tercera, siete minutos para la cuarta, y así sucesivamente. Puede reducir a dos minutos por tarea, ahorrando el 80 por ciento del tiempo que normalmente le llevaría si hiciera las tareas, una a la vez, por separado unas de otras. Mucha gente no se da cuenta de la curva de aprendizaje. Realizan una tarea en un área y luego realizan una tarea en otra área. Nunca entran en la curva de aprendizaje y nunca se encuentran produciendo a altos niveles.

6. Hacer cosas con los demás. Su capacidad para funcionar bien como parte de un equipo es fundamental para su éxito. Cuando coopera y trabaja eficazmente con los demás, y cada persona asume la parte del trabajo que mejor se adapta a sus necesidades, se sorprenderá de lo que puede lograr.

Su capacidad para funcionar bien como parte de un equipo es fundamental para su éxito.

Durante la Segunda Guerra Mundial, el gobierno de Estados Unidos se comprometió a construir barcos Liberty para transportar carga a través del Atlántico Norte a un ritmo más rápido del que podían hundir los submarinos alemanes. El gobierno creó una serie de innovaciones industriales que todavía se utilizan en todo el mundo en la actualidad. En primer lugar, redujeron el tiempo necesario para construir un barco de dos años a cuarenta y dos días. Luego, en una increíble muestra de trabajo en equipo, los hábiles trabajadores se reunieron, hicieron un plan y construyeron un barco completo listo para su lanzamiento en cuatro días. Pudieron construir cientos de barcos Liberty porque utilizaron la curva de aprendizaje, agruparon sus tareas y trabajaron como un equipo fluido y bien engrasado. Busque oportunidades para aplicar los mismos principios a su trabajo también.

7. Simplifique y agilice su trabajo. Utilizar la técnica de gestión del tiempo de análisis de procesos. Esto implica hacer una lista de cada paso de un proceso particular desde el momento en que comienza hasta el momento en que finaliza. Luego, revisa la lista de pasos y observa cuáles podrías simplificar para poder hacerlos más rápido. Identifica pasos que podrías consolidar con otros pasos o trabajos o que puedes consolidar en una sola persona. Finalmente, busque partes de la tarea que podría eliminar por completo.

Compresión de tiempo por expansión de responsabilidad

Existe una poderosa técnica de mejora de la productividad llamada compresión del tiempo mediante expansión de responsabilidades. Déjame explicarte cómo funciona esto. En un estudio sobre el procesamiento de pólizas de seguro de vida, los investigadores descubrieron que pasaban seis semanas desde el momento en que se presentaba una póliza desde el campo hasta el momento en que se aprobaba o desaprobaba en la oficina central.

Los investigadores adoptaron una política y la siguieron a través de los pasos necesarios para su aprobación. Descubrieron que la política pasó por veinticuatro pasos en seis semanas, pero la cantidad real de tiempo dedicado a trabajar en ella fue de sólo diecisiete minutos. Entonces rediseñaron la forma de manejar la política. En lugar de que veinte personas lo vieran, redujeron el número de personas a dos. La primera persona verificaría cada detalle de la póliza de principio a fin. Luego se enviaría a una segunda persona de mayor rango que verificaría el trabajo de la primera persona. Utilizando esta técnica, pudieron reducir el tiempo de procesamiento de una póliza de seis semanas a veinticuatro horas. Su negocio de suscripción aumentó durante el año siguiente en millones de dólares.

El tiempo es el elemento más valioso en la vida personal y empresarial. Todo el mundo piensa en términos de tiempo y en reducir la cantidad de tiempo que lleva realizar una tarea. Las personas que pueden hacer las cosas rápidamente porque utilizan las técnicas más eficaces de gestión del tiempo son siempre las más valoradas y las que más rápidamente ascienden. Tienen golpes de suerte.

Las personas que administran su tiempo de manera más efectiva son las que tienen los golpes de suerte.

Energía y entusiasmo

Para estar en plena forma, estar orientado a la acción, actuar con rapidez y ser productivo, es necesario tener mucha energía y entusiasmo. La energía es un factor clave de suerte. Para estar alerta a las posibilidades que te rodean y tener el entusiasmo que te haga seguir adelante, debes diseñar tu vida de manera que te sientas genial contigo mismo la mayor parte del tiempo.

Hoy sabemos más sobre lo que puedes hacer o dejar de hacer para disfrutar de niveles de energía más altos que nunca antes. Te voy a dar los factores clave que determinan tus niveles de energía y te animo a que los incorpores a tu vida diaria y a tus hábitos.

DIETA

Consuma los alimentos adecuados en el equilibrio adecuado y en las combinaciones adecuadas. Su dieta puede tener un impacto excesivo en la cantidad de energía que tiene, qué tan bien duerme, su salud y estado físico y su rendimiento durante el día.

Los atletas olímpicos han sido estudiados exhaustivamente para saber qué comen. Aunque los atletas pueden provenir de más de 100 países, se ha descubierto que las dietas olímpicas tienen tres cosas en común. Son muy fáciles de aprender e implementar.

Los atletas olímpicos comen muchas frutas, verduras y alimentos integrales. Comen mucha pasta y arroz, que son carbohidratos complejos que se convierten rápidamente en glucosa y sirven como combustible para el alto rendimiento del cuerpo y la mente. Los especialistas en dietas que entrenan a las personas para que estén en forma y tengan mucha energía dicen que debido a que su cuerpo está compuesto en un 70 por ciento de agua, debe comer un 70 por ciento de alimentos a base de agua, como frutas y verduras. Además, los productos integrales, como el pan integral, el arroz integral, los muffins de salvado, el trigo rallado y los copos de salvado, proporcionan la fibra necesaria para mantener su sistema funcionando sin problemas.

La segunda parte de la dieta olímpica de alto rendimiento es una fuente magra de proteínas. Se trata de proteínas como el pescado,

el pollo sin piel, la carne magra, etc. Estos tienen menos grasa que la mayoría de los otros alimentos. De hecho, se ha descubierto que la grasa se correlaciona con una enorme cantidad de dolencias físicas y problemas de salud. Es posible seguir una dieta baja en grasas e inmediatamente comenzar a perder kilos de más y ganar energía. Cuando combina una dieta baja en grasas con mayores cantidades de frutas y verduras y productos integrales, adelgazará rápidamente y se sentirá mucho mejor consigo mismo.

La tercera parte de una dieta de alto rendimiento es beber mucha agua. La mayoría de las personas simplemente beben agua cuando beben, pero es necesario beber ocho vasos de ocho onzas de agua al día para combatir la pérdida normal de agua que se produce como resultado de las actividades diarias.

Hoy en día se ve cada vez más gente cargando botellas de agua. Beben continuamente de esas botellas. Están constantemente eliminando sales, toxinas, productos de desecho y otros residuos que pueden acumularse en su sistema y ralentizarlo.

Hoy en día, alrededor del 42 por ciento de los estadounidenses son obesos, muchos de ellos de forma manifiesta. El sobrepeso es una de las formas más rápidas de reducir su nivel de energía, disminuir su credibilidad ante un cliente preocupado por su salud y acortar su vida.

Uno de tus objetivos debe ser alcanzar altos niveles de aptitud física. Puede comenzar a controlar su peso y apariencia física cambiando su dieta de alimentos grasos, azucarados y salados a alimentos saludables, nutritivos, ricos en energía y vitaminas. La elección depende de usted.

EJERCICIO

El segundo ingrediente clave para tener mucha energía es el ejercicio adecuado. La mejor actividad es el ejercicio aeróbico, que eleva el ritmo cardíaco y respiratorio hasta lo que se llama la zona de entrenamiento, unos 140 latidos por minuto (más o menos, dependiendo de la edad), y los mantiene allí durante veinte o treinta minutos, tres veces por semana.

Puede hacer todo el ejercicio que necesita, por ejemplo, caminando dos o tres millas de tres a cinco veces por semana. Puede hacer ejercicio nadando, montando en bicicleta, utilizando equipos de ejercicio o trotando. Su cuerpo está destinado a utilizarse plenamente todos los días. Cada articulación debe estar completamente articulada. Estire completamente los brazos, la espalda y las piernas. Utilice pesas livianas para mantener sus músculos fuertes y flexibles. Por encima de todo, debes hacer ejercicio aeróbico con regularidad si quieres sentirte y lucir fantástico.

DESCANSO Y RECREACIÓN

La tercera clave para tener mucha energía es el descanso adecuado. Necesitas dormir una media de siete a ocho horas por noche. También necesitas tomarte al menos un día completo por semana, cuando no trabajes en absoluto. Descubrirá que está más alerta y creativo en los dos o tres días siguientes a unas vacaciones de cualquier tipo, incluso un fin de semana de dos o tres días.

Una forma de aumentar su estado de alerta, energía y productividad es tomar minivacaciones regulares de dos o tres días cada una, así como vacaciones anuales regulares, cuando se deje llevar por completo y deje de pensar por completo en el trabajo. Uno o dos días después de su regreso, tendrá más ideas y producirá más buenos resultados que si trabaja sin parar hasta quedar exhausto y agotado.

NO FUMAR

La cuarta clave para una salud excelente y mucha energía es no fumar. El tabaquismo se ha correlacionado con treinta y dos enfermedades y dolencias diferentes. No existe ninguna acción que pueda tomar que sea peor para su salud que fumar de forma regular. Puede eliminar el hábito de fumar estableciéndolo como una meta, afirmando que no fuma, visualizándose como tal y disciplinándose para rechazar los cigarrillos. Puedes hacer lo que quieras si realmente te lo propones.

SUPLEMENTOS VITAMINICOS

La quinta clave para tener mucha energía es agregar suplementos vitamínicos y minerales a su dieta con regularidad. La dieta actual es deficiente en vitaminas y minerales clave. Las personas más sanas equilibran periódicamente sus deficiencias nutricionales con vitaminas y minerales de alta calidad. Los mejores son los de origen natural, que suelen estar unidos con quelatos. Cuestan más, pero el cuerpo absorbe una mayor cantidad de vitaminas y minerales que contienen.

SALUD MENTAL

La sexta clave para tener mucha energía tiene que ver con tu salud mental. Es la eliminación de las emociones negativas, especialmente la expresión de cosas negativas de cualquier tipo. Cuanto más piensas o hablas sobre las cosas que te hacen enojar o infeliz, más enojado e infeliz te vuelves. Tus emociones negativas deprimen tu mente y tu cuerpo; te cansan y te fatigan. Un estallido de ira desenfrenado puede consumir tanta energía como ocho horas de trabajo normal.

Puedes superar tu tendencia a condenar y quejarte (lo que casi todo el mundo hace) cancelando las emociones negativas mediante la ley de sustitución. Cada vez que te sientas enojado o molesto, di inmediatamente: Espera. Soy responsable. Soy responsable. Soy responsable. Es imposible aceptar la responsabilidad de tu vida y estar enojado al mismo tiempo.

Es imposible aceptar la responsabilidad de tu vida y estar enojado al mismo tiempo.

Prácticamente toda la negatividad proviene de la ira, el resentimiento y de culpar a otras personas. En el instante en que dejas de culpar a los demás y empiezas a aceptar la responsabilidad, sientes una tremenda sensación de control, sientes una oleada de

energía positiva y sientes que has vuelto a estar en la cima de tu vida.

* * *

Cuanto más practiques estos hábitos de salud y te concentres en tus objetivos y en las cosas que desees, más energía y vitalidad tendrás. Cuanto más alerta y consciente esté, más positivo se sentirá y más orientado a la acción estará. Será como si hubieras puesto toda tu vida a toda marcha y sentirás que avanzas a un ritmo mayor de lo que jamás hubieras imaginado.

CLAVES PARA LA ACCIÓN

- 1.El estado de alerta es crucial para el éxito.
 2. La decisión es una característica común de prácticamente todas las personas exitosas.
 3. Sea claro acerca de su objetivo, pero sea flexible en cómo alcanzarlo.
 - 4.Iniciativa significa actuar más allá del cumplimiento del deber.
 - 5.Utilice las siete claves de la productividad para mejorar su desempeño.
 - 6.Ajusta tu estilo de vida para asegurar el máximo de energía y entusiasmo.
-
-

11

Virtud, coraje y perseverancia

El filósofo griego Aristóteles, que vivió en el siglo IV a.C., es considerado quizás el filósofo más importante de la historia occidental. En su gran obra, La Ética a Nicómaco, afirmó que todo comportamiento humano tiene un propósito. Está dirigido a una meta. Todo lo que haces, dijo, lo haces por una razón, y detrás de cada objetivo más pequeño, hay un objetivo más grande por el que te esfuerzas.

Aristóteles determinó que el objetivo final de todos es la felicidad. No importa lo que hagas, tu objetivo final (más allá de lo que intentas lograr en este momento) es lograr tu propia felicidad. Tienes éxito en la vida en la medida en que seas genuinamente feliz. Eres un fracaso en la vida en la medida en que no puedes alcanzar tu propia felicidad.

Di que quieres conseguir un buen trabajo. ¿Por qué? Para que puedas ganarte bien la vida. ¿Por qué? Para que puedas tener suficiente dinero. ¿Por qué? Para que puedas comprar una casa y un coche y tener un buen nivel de vida. ¿Por qué? Para que puedas tener relaciones felices y una buena vida con otras personas. ¿Por qué? La respuesta final es siempre para que puedas ser feliz.

La única diferencia entre las personas es que algunas son mejores para alcanzar la felicidad que otras. Algunas personas toman decisiones y elecciones que las hacen infelices y las hacen peor. En cualquier caso, la felicidad es siempre el objetivo.

Aristóteles no se detuvo ahí. Continuó examinando la condición humana y llegó a una conclusión notable: sólo los buenos pueden ser felices y sólo los virtuosos pueden ser buenos. Este es uno de los mayores avances de la filosofía: sólo puedes ser feliz si eres una buena persona, y sólo puedes ser una buena persona si practicas las virtudes asociadas con la bondad. En resumen, si quieres tener una vida maravillosa, debes esforzarte continuamente por convertirte en una persona cada vez mejor. Cualquier desviación de este rumbo te llevará a la infelicidad y la insatisfacción. Cada vez que actúas

consecuentemente con las más altas virtudes que conoces, te sientes feliz y fuerte por dentro, tu confianza en ti mismo y tu autoestima aumentan y te vuelves más eficaz en tus relaciones y en tu trabajo. Una virtud es su propia recompensa. Se amortiza con el sentimiento interno de placer y satisfacción que tienes cuando vives consistentemente con lo mejor que sabes.

El carácter es el mayor de todos los factores de suerte. Ya he enfatizado que inevitablemente atraes personas, circunstancias, ideas, oportunidades y recursos que están en armonía con tus pensamientos dominantes. Nunca podrás tener en el exterior lo que no mereces por derecho de la conciencia que has construido en el interior. Por la ley de correspondencia, tu mundo exterior es siempre un reflejo de tu mundo interior. Si quieres cambiar tu mundo exterior, debes reprogramar tu mente subconsciente, tu mundo de valores, creencias y convicciones internas, para que la persona que eres por dentro sea el equivalente mental exacto de la vida que quieres disfrutar por fuera.

El carácter es el mayor de todos los factores de suerte.

Probablemente estés leyendo este libro porque quieres ser más feliz y tener más éxito, tener mejores relaciones, más dinero y una mayor autoexpresión. Quieres tener una gran vida. Eres superior a la persona promedio porque estás dispuesto a aprender constantemente más sobre cómo puedes ser cada vez mejor. Pero ¿qué es el éxito?

Las principales recompensas del éxito

Hace algunos años, Gallup entrevistó a 1.500 miembros de Who's Who en Estados Unidos. Estos se encuentran entre los estadounidenses vivos más prestigiosos: presidentes de empresas, políticos destacados, ganadores del Premio Nobel y otras personas

que han hecho contribuciones significativas a la vida estadounidense. Los encuestadores preguntaron a estos hombres y mujeres de gran éxito cuáles consideraban que eran las principales recompensas del éxito. Las primeras cuatro recompensas del éxito que prácticamente todos dieron pueden sorprenderle.

1. Sintieron que se habían ganado el respeto de sus padres.
2. Sintieron que se habían ganado el respeto de sus cónyuges y de sus hijos.
3. Sintieron que se habían ganado el respeto de sus compañeros y colegas.
4. Sintieron que lo que estaban haciendo marcaba una diferencia en las vidas de otras personas.

El quinto ingrediente del éxito fue que estos individuos ya no se preocupaban por el dinero, aunque muchos de ellos no eran particularmente ricos. Simplemente habían llegado a un punto en el que no importaba mucho en comparación con el trabajo que estaban haciendo.

Respeto y reputación

Cuando piensa en el éxito en su propia vida, encontrará que está estrechamente relacionado con el respeto que obtiene de las personas que respeta. Casi todo lo que haces lo haces o no teniendo en cuenta cómo pensarán y reaccionarán otras personas de ti.

Como he dicho, tu reputación es tu mayor activo. Se puede definir como cómo la gente piensa y habla de ti cuando no estás presente. Como sabes por tu propia experiencia, cuando la gente habla de ti en términos positivos o negativos y tú lo descubres más tarde, tiene un gran impacto en tu pensamiento y tus emociones, positivas o negativas.

Las personas superiores siempre están pensando en cómo los demás evaluarán una decisión o un comportamiento en particular. Están preocupados no sólo por hacer lo correcto, sino también por

hacer lo que parece ser lo correcto desde la perspectiva de los demás. Gracias a la ley de la atracción, a medida que desarrolles tu carácter y vivas cada vez más según las mejores y más elevadas virtudes que conoces, te convertirás en una persona más feliz. También atraerás a tu vida a otros hombres y mujeres de calidad y carácter.

Aristóteles también observó que el propósito de la educación es inculcar las virtudes clave en los jóvenes para que se les garantice una vida feliz y exitosa cuando crezcan. Él sabía, como tú, que todo en la vida son relaciones. Nadie vive en una isla para sí mismo. Todo lo que hacemos involucra a otros de alguna manera, y no hay declaración más fundamental sobre quién eres realmente que la descripción de tu carácter. ¿Pero qué pasa si tu educación ha sido deficiente? ¿Y si has crecido sin haber sido formado en las virtudes esenciales?

Aristóteles señaló que una virtud es una práctica, no un simple sentimiento o creencia. Una vez más, lo que cuenta no es lo que esperas, deseas o pretendes, sino lo que haces. Aristóteles dijo que si no tienes una virtud que deseas tener, puedes desarrollarla en ti mismo practicando la virtud en cada circunstancia en la que sea necesaria. Puedes actuar como si ya tuvieras la virtud que deseas. La ley de la reversibilidad dice que puedes actuar a tu manera para sentir y creer algo que sinceramente deseas sentir o creer. Puedes hacerte cargo completamente del desarrollo de tu carácter y convertirte en una persona superior si decides que caminarás, hablarás, actuarás y pensarás de manera coherente con los mejores y más elevados valores que conoces.

La ley de la concentración dice que cualquier cosa en la que te detengas crece. Puedes utilizar esta poderosa ley para moldear tu carácter centrándote en una virtud por la que deseas ser conocido y respetado.

La integridad es la virtud fundamental. La definición de integridad del diccionario incluye unidad, totalidad, perfección, sin mancha ni falla. Mientras meditas sobre la cualidad de la integridad y lo que significa ser una persona íntegra, puedes pensar en otras

personas (quienes te rodean o personajes históricos) que son conocidas y respetadas por su integridad.

La integridad es la virtud fundamental.

¿Recuerdas ese apodo de Abraham Lincoln? Era el honesto Abe. Desde que era joven, trabajaba en una tienda y caminaba kilómetros para devolver un par de centavos que le había cobrado de más a una mujer, se fue ganando una reputación de honestidad impecable. Su reputación era tan sólida que fue nominado para ser candidato presidencial del entonces nuevo Partido Republicano en 1860. La fuerza de su carácter impulsó la convención y lo convirtió en uno de los presidentes más venerados y respetados de Estados Unidos.

Cuanto más reflexiones sobre una virtud como la integridad, más penetran sus implicaciones en tu mente subconsciente. Cuanto más lo hagan, más probabilidades habrá de que usted actúe como una persona íntegra. A medida que desarrolle una mayor reputación de integridad, agradará a más y más personas, confiarán en usted y querrán asociarse con usted. Se abrirán puertas. Comenzarás a experimentar una suerte que las personas con caracteres más débiles nunca parecen disfrutar.

Confianza y Veracidad

El politólogo Francis Fukuyama escribió un libro llamado Confianza: las virtudes sociales y la creación de la prosperidad. Analiza varias naciones a lo largo de los siglos y concluye que las naciones con alta confianza son muy prósperas, mientras que las naciones con baja confianza tienen bajos niveles de prosperidad y desarrollo. Cuanto mayor sea el nivel de confianza entre la gente de la comunidad empresarial de cualquier nación, mayor será la cantidad de actividad económica, crecimiento, desarrollo y prosperidad. Cuanto menor sea el nivel de confianza, mayor será el nivel de corrupción y

deshonestidad, y más cauteloso será alguien a la hora de invertir con otros.

Lo mismo ocurre con las relaciones. El pegamento que mantiene unida una relación es la confianza. Es imposible continuar en una relación a menos que confiemos y nos sintamos seguros de la otra persona. Todas las buenas amistades y todas las familias fuertes se basan en la confianza. Y en las empresas, que son familias empresariales más grandes, la confianza es el ingrediente fundamental que determina el éxito y la prosperidad de la empresa.

Las mejores empresas para trabajar tienen un entorno de alta confianza. Todos en la empresa, en todos los niveles, confían y creen que lo que dicen los demás es verdad. En casi todas las empresas de valor, decir una mentira puede ser motivo suficiente para perder el trabajo. Los estadounidenses en general ponen un enorme énfasis en la confianza. Es un ingrediente fundamental que mantiene unida a nuestra sociedad, de arriba a abajo.

La máxima expresión de la confianza es la veracidad. Tus mejores amigos y asociados más cercanos siempre serán aquellos que te digan la verdad. La voluntad de ser absolutamente sincero consigo mismo y con los demás es la característica fundamental del carácter. Si la integridad es la cualidad central del carácter, la veracidad es su expresión más obvia.

Shakespeare escribió: "Esto, ante todo, sé sincero contigo mismo, / y debe seguir, como la noche al día, / entonces no podrás ser falso con ningún hombre". Siempre debes ser absolutamente fiel a ti mismo. Esto significa ser fiel a lo mejor que hay en ti. También significa que siempre haces lo mejor que puedes en cada situación, especialmente en el trabajo, donde la gente cuenta contigo. Si la expresión interna de la integridad es la verdad, su expresión externa es un trabajo de calidad y un comportamiento de calidad en todas las circunstancias.

En sus investigaciones, el psicólogo Abraham Maslow descubrió que las personas más plenamente integradas eran extremadamente objetivas y sinceras acerca de sí mismas, sus fortalezas y debilidades y sus situaciones. Nunca intentaron convencerse de cosas que no

eran ciertas. Vivían en verdad consigo mismos; como resultado, pudieron vivir en la verdad con los demás.

Niégate a jugar contigo mismo. Niégate a fingir, desear o esperar que algo no sea cierto cuando en tu corazón sabes que lo es. Negarse a comprometer su integridad por cualquier motivo. Como escribió una vez Ralph Waldo Emerson: "Por fin, nada es sagrado excepto la integridad de tu propia mente". Esto significa vivir en la verdad con todos los que te rodean. Expresas tu verdad de forma sencilla y honesta; no permaneces en relaciones que son malas para ti ni haces cosas con las que no estás de acuerdo o en las que no crees; no dices cosas que no sean expresiones honestas y sinceras de tus verdaderas creencias. Insistes firmemente en vivir la verdad en todos los aspectos de tu vida.

"Por fin, nada es sagrado excepto la integridad de tu propia mente."—Ralph Waldo Emerson

Las raíces de la autoestima y la confianza en uno mismo están profundamente arraigadas en su carácter. Cuanto más practiques una integridad impecable, mayor confianza tendrás en ti mismo y más te gustarás y te respetarás. Cuanto más te gusten y respetes a los demás, más les agradarás y te respetarán. Todo comienza con tus propias actitudes mentales internas, con tus valores, creencias y convicciones más profundas. Su éxito externo está determinado por su firme insistencia interna en permanecer fiel a lo mejor que sabe. La integridad es el valor que garantiza a todos los demás.

Autodisciplina: la cualidad del hierro

La base de la integridad es la autodisciplina. Elbert Hubbard, uno de los grandes escritores de principios del siglo XX, escribió que la autodisciplina es la capacidad de obligarte a hacer lo que debes hacer, cuando debes hacerlo, te apetezca o no.

La autodisciplina es la cualidad férrea del carácter. Determinará en gran medida tu éxito o fracaso en todo lo que hagas. Otra forma de decir autodisciplina es autocontrol, autodominio. Sabes que sólo te sientes bien contigo mismo en la medida en que sientes que tienes el control de tu propia vida. Cuando tomas decisiones claras e inequívocas para hacer una cosa en particular y luego te disciplinas para hacerlo, incluso cuando no tienes ganas, te sientes muy bien contigo mismo.

Existe una correlación directa entre la autodisciplina y la autoestima. Cuanto más te disciplinas para hacer las cosas que son mejores para ti, más te gustas y te respetas, y cuanto más te gustas y te respetas, más capaz eres de disciplinarte para hacer las cosas que sabes que debes hacer. hacer.

Aristóteles decía que en la soledad se puede desarrollar cualquier cualidad, excepto el carácter. Sólo puedes desarrollar el carácter mediante la participación activa con los demás. Estás donde estás y lo que eres hoy debido a las elecciones y decisiones que has tomado en el pasado. O lo ha pensado detenidamente y ha tomado decisiones basadas en buena información y buen juicio, o no lo ha hecho.

Cualquier elección y decisión que hayas tomado en el pasado, eso fue entonces y esto es ahora. Cada día, cada semana, cada mes, evolucionas y creces. Cuando era niño, tomaba decisiones que nunca se le ocurriría tomar de adulto. El año pasado tomaste decisiones que, sabiendo lo que sabes ahora, no tomarías ahora. Cuando los hiciste eras esa persona en particular, pero hoy eres diferente. No se obsesione con los errores que ha cometido en el pasado. La persona que cometió esos errores fue una versión anterior de ti mismo. Hoy puedes tomar nuevas elecciones y tomar nuevas decisiones basadas en tu creciente almacén de conocimientos y experiencia. Puedes poner tus manos en el volante de tu propio futuro y girarlo en la dirección que desees.

No se obsesione con los errores que ha cometido en el pasado.

El factor E

¿Por qué no todos viven una vida de gran carácter? ¿Por qué no todo el mundo practica las virtudes de la integridad y la veracidad, especialmente porque están tan estrechamente relacionadas con el éxito y la felicidad?

La respuesta está contenida en lo que yo llamo el factor de conveniencia o factor E. Es la razón principal del fracaso. Sólo cuando comprendas este factor podrás contrarrestarlo. Se basa en los defectos o debilidades fundamentales del carácter humano.

Hay muchos elementos de la naturaleza humana, pero solo describiré los siete básicos. Cualquiera de estos, mal controlado y dirigido, es suficiente para hacer que una persona fracase. La mayoría de las personas tienen los siete funcionando al mismo tiempo y, por lo tanto, alcanzan niveles muy bajos.

Pereza. Siempre intentas conservar energía al realizar cualquier tarea. La razón de esto es que su tiempo y su energía representan su vida y usted le da un valor. Estás diseñado psicológicamente para que no puedas elegir conscientemente una manera más difícil de hacer algo si puedes ver una manera más fácil. Esto significa que, para bien o para mal, usted y todos los demás son vagos.

Ahora bien, no hay nada de malo en la pereza, si se dirige de manera constructiva a encontrar formas más fáciles de realizar la misma tarea. La historia del avance humano ha consistido en que hombres y mujeres apliquen su creatividad para lograr los mismos objetivos con un menor gasto de esfuerzo y energía. Pero cuando la gente busca caminos fáciles que terminan siendo contraproducentes e incluso hirientes, la pereza se convierte en una mala cualidad.

Codicia. Todos prefieren más a menos. Si te ofreciera \$5 o \$10 por la misma manzana, elegirías \$10. Esto es normal, natural y saludable. Todos los seres humanos prefieren más a menos, en igualdad de condiciones. Esto significa que todo el mundo es codicioso. La avaricia no es ni positiva ni negativa. Si está dirigido a mejorar tu vida y aumentar el bienestar propio y de los demás, puede ser una

influencia positiva. Si su objetivo es conseguir algo a cambio de nada, o algo que una persona no merece, puede ser destructivo. La forma en que se aplica la codicia determina si es una cualidad buena o mala.

Egoísmo. Cada uno piensa y siente por sí mismo. Sólo tú puedes sentir tu propia felicidad, tu propia insatisfacción, tu propia hambre, sed, alegría o descontento. Nadie puede sentir estos sentimientos por usted ni decidir por usted qué es lo mejor en estas áreas. Y tú siempre decides en función de lo que crees que es mejor para ti. Esto simplemente significa que eres egoísta o, en todo caso, egocéntrico. Cuando vas a un buffet, sólo tú puedes determinar la mezcla de alimentos ideal para tu apetito y paladar.

Nuevamente, no hay nada de malo en ser egoísta. Es simplemente un hecho de la naturaleza, como ser perezoso o codicioso. Un ministro que trabaja en una misión de rescate puede ser totalmente egoísta al satisfacer sus necesidades más profundas ayudando a tanta gente como pueda. Puede ser vago, codicioso y egoísta de una manera sana y constructiva.

Ambición. Cada acto que realizamos tiene como objetivo mejorar de alguna manera nuestra situación con respecto a lo que habría sido si no hubiéramos actuado en primer lugar. Todo el mundo busca mejora de algún tipo en todo lo que dice o hace, consciente o inconscientemente. Esto significa que todo el mundo es ambicioso. Todo el mundo quiere mejorar su vida, su trabajo, sus relaciones, su salud o su situación financiera. Lo opuesto a la ambición sería la indiferencia o la complacencia: estar completamente satisfecho y no importarle en absoluto si su vida ha mejorado o empeorado.

La ambición es una cualidad muy saludable y es el gran estímulo para superar obstáculos y alcanzar metas que nadie hubiera creído posibles. Por supuesto, si la ambición de una persona la lleva a adoptar comportamientos deshonestos o hirientes, entonces la ambición se convierte en una cualidad negativa. Pero en sí mismo no es ni positivo ni negativo. Como ocurre con todas las cualidades de

la naturaleza humana, sólo la forma en que se expresa la ambición es lo que le otorga valor.

Ignorancia. Nadie podrá jamás saber todo lo que hay que saber sobre algo. No importa cuánto aprendas, cada decisión que tomes se basa en algún tipo de especulación. Como no puedes conocer todos los hechos, nunca podrás tener la garantía de que tu acción producirá los resultados que deseas. Esto significa que todo el mundo es ignorante hasta cierto punto. Algunas personas lo son más que otras, pero todos son ignorantes en el sentido de que nadie puede saber todo lo que hay que saber, ni siquiera sobre su área de especialización. El impulso de saber, de descubrir y de minimizar el riesgo aumentando la cantidad de conocimiento disponible es la razón principal por la que la totalidad del conocimiento humano se está duplicando tan rápidamente hoy en día. Más personas están generando más información que en toda la historia humana anterior, y el ritmo se está acelerando. Esto se debe a que intuitivamente reconocemos que todos somos ignorantes hasta cierto punto.

Vanidad. Las personas se enorgullecen de sí mismas, de su apariencia, sus logros, su familia, su trabajo y sus posesiones. A la gente le gusta verse bien y que los demás piensen bien de ella. Esto significa que todo el mundo es vanidoso hasta cierto punto. Lo opuesto a la vanidad sería la total indiferencia hacia la apariencia. La vanidad es algo bueno. Nos lleva a luchar por la belleza, la salud, la riqueza y el éxito. La vanidad es la fuerza impulsora detrás de industrias como la ropa, los muebles, los artículos para el hogar, los automóviles, los cosméticos, el entretenimiento y los deportes, e incluso el deseo de iniciar y construir empresas exitosas. También es la fuerza impulsora detrás de la actividad política. Ejerce una influencia desmesurada en todas tus decisiones.

Impaciencia. Todo el mundo prefiere tarde o temprano. Todo el mundo quiere que las cosas se hagan ahora y no en una fecha posterior. Si te ofreciera \$100 y pudiera dártelos ahora o dentro de un año, elegirías tenerlos inmediatamente. Esto es normal y natural.

Esta es simplemente la naturaleza humana. ¿Por qué es esto? Simple. Valoras tu vida y tu vida se compone de tiempo. Debido a que el futuro es una especulación, si puedes tener una recompensa o beneficio antes, siempre preferirás tenerlo ahora que más tarde.

Toda nuestra sociedad está impulsada por el deseo de los consumidores de tener las cosas que quieren más rápido, más nuevas y mejores. Toda empresa está impulsada por la necesidad de velocidad: atender a los clientes más rápido y mejor que sus competidores. Según la ley de Moore, las mejoras en el diseño de computadoras duplican la velocidad de procesamiento de la información cada dieciocho meses y el costo de procesar la información se reduce a la mitad. La velocidad de la tecnología se está acelerando debido a esta increíble impaciencia por parte de los seres humanos.

Entonces, ¿qué tenemos? La persona básica, incluyéndote a ti, es perezosa, codiciosa, egoísta, ambiciosa, ignorante, vanidosa e impaciente. Por lo tanto, la persona promedio es conveniente. Buscan constantemente la forma más rápida y sencilla de conseguir las cosas que quieren de inmediato, sin preocuparse por las consecuencias secundarias.

Este es el factor E. El único freno a sus impulsos desbocados es la autodisciplina, el autocontrol y el autodomínio: un retorno a las virtudes y los valores y una insistencia firme en hacer sólo lo correcto y pensarlo detenidamente de antemano. Lo opuesto al factor E es la práctica de las grandes virtudes que se asocian con el carácter y con las personas superiores.

Las grandes virtudes

Veamos algunas de estas virtudes. Sabes que la integridad es la virtud clave, la que garantiza todas las demás. Tu integridad determina con qué firmeza vives lo que sabes que es correcto y verdadero.

Otra virtud sumamente importante es la responsabilidad. Cuando aceptas la responsabilidad, aceptas que eres la principal

fuerza creativa en tu propia vida. Estás donde estás y lo que eres debido a tus propios pensamientos y comportamientos. Dices continuamente, soy responsable. Si así es, depende de mí. Cuando adoptas la virtud de la responsabilidad, dejas de culpar a otras personas y de poner excusas. Nunca te quejas, nunca explicas. Te haces completamente cargo de tu vida y aceptas la responsabilidad, no sólo de ti mismo, sino de todos aquellos que te admiran y dependen de ti.

Cuando aceptas la responsabilidad, aceptas que eres la principal fuerza creativa en tu propia vida.

La compasión es una de las mayores virtudes. Le permite ser más paciente, tolerante, comprensivo y comprensivo con otros que son infelices o menos afortunados. En lugar de intentar constantemente conseguir las cosas que deseas, te pones en la situación de otros que están luchando; sigues recordándote a ti mismo: Allá, salvo por la gracia de Dios, voy. Los individuos más desarrollados han sido aquellos de gran compasión. Cuanto más compasivo seas con los menos afortunados, mejor persona te convertirás. Reconoce que ha sido extremadamente afortunado de haber llegado tan lejos y no juzga a aquellos que todavía tienen un largo camino por recorrer.

La bondad es otra gran virtud. Se ha dicho que nunca se puede ser demasiado amable ni demasiado justo. Todos los que conoces llevan una carga pesada. Cuando pasas el día expresando amabilidad y cortesía a todas las personas que conoces, ayudas a aliviar sus cargas. Dejas una sensación de calidez y buen humor detrás de ti.

Cuando expresas compasión y bondad y asumes responsabilidad, te sientes mejor contigo mismo, te conviertes en una mejor persona, reprogramas tu mente subconsciente y cambias tu carácter de manera saludable.

La amistad es otra virtud maravillosa. Sabes que para tener un amigo, debes ser un amigo. Puedes hacer más amigos en unas

pocas semanas esforzándote por ser un buen amigo para los demás que en años tratando de agradarle a la gente. Dale Carnegie, autor de *Cómo ganar amigos e influir en las personas*, escribió que la mejor manera de construir relaciones amistosas es interesarse genuinamente por los demás. Puedes superar cualquier timidez o inseguridad olvidándote de ti mismo y simplemente haciendo preguntas a la otra persona: ¿Qué tipo de trabajo haces? ¿Cómo llegaste a ese campo de todos modos? ¿Cómo te va todo? Una vez que haya hecho estas preguntas, escuche en silencio y atentamente las respuestas, sin interrumpir. Asiente, sonríe y presta atención. Cuanto más salgas de ti mismo y centres tu atención en los demás, mejor te sentirás contigo mismo y mejor se sentirán los demás contigo.

Estos sentimientos positivos se refuerzan a sí mismos. Cuanto más te involucras en conductas que son intrínsecamente gratificantes, más las programas en tu personalidad y las conviertes en partes permanentes de tu carácter.

La gentileza es otra virtud que puedes cultivar. Sólo los fuertes pueden ser amables. Las personas que son rudas e indiferentes hacia los demás suelen ser débiles y poco sinceras, con bajos niveles de autoestima y altos sentimientos de inseguridad. Cuando eres gentil, paciente, tolerante, amable y compasivo con los demás, sin importar las circunstancias, te conviertes en una mejor persona por dentro. Te vuelves más respetado y admirado, especialmente cuando practicas estas cualidades con tu cónyuge e hijos, tus amigos y tus empleados. Los grandes hombres y mujeres suelen estar entre las personas más amables y gentiles que jamás haya conocido.

El mayor de todos los objetivos es la tranquilidad. Es la verdadera medida de lo bien que lo estás haciendo. Cuando estableces la tranquilidad como tu objetivo y organizas tu vida en torno a ella, es mucho menos probable que cometas errores. La paz mental sólo llega cuando vives consistentemente con los valores más elevados, cuando sabes que estás siendo impecablemente honesto contigo mismo y con los demás. La paz mental llega cuando escuchas la pequeña y apacible voz dentro de ti. Confías en tu intuición. Vas con la corriente de tu propia naturaleza. Haces lo que

sabes que es correcto, bueno y verdadero. Entonces atraes personas y oportunidades que te permiten progresar más en un par de años que lo que muchas personas logran en toda su vida.

El mayor de todos los objetivos es la tranquilidad.

Algunos de los factores de suerte más importantes son el coraje, la confianza en uno mismo, la audacia y la voluntad de avanzar hacia sus objetivos sin garantías de éxito. Con estas características podrás hacer prácticamente cualquier cosa; sin ellos, ninguna de las otras cualidades te ayudará mucho. El miedo y la duda siempre han sido y serán tus enemigos más mortales. Han hecho más para sabotear las posibilidades de los individuos que cualquier otra fuerza de la personalidad humana. No es lo que sucede a tu alrededor, sino lo que sucede dentro de ti lo que determina todo lo que eres y todo lo que logras. Desarrollar coraje y resolución son las claves para poner toda tu vida a toda velocidad.

La ley de la voluntad dice que para tener éxito, debes estar dispuesto a hacer lo que sea necesario para lograr tu objetivo. Por supuesto, esto significa dentro de la ley y dentro de lo razonable. Nunca haces nada que sea ilegal o inmoral, ni saltas de aviones sin paracaídas. Dentro de estos límites, la voluntad es uno de los factores de suerte más importantes.

Muchas personas, cuando se fijan una meta, están dispuestas a hacer casi todo lo necesario para lograrla, pero esto no es suficiente. Debes estar tan comprometido con tu objetivo que estés dispuesto a pagar cualquier precio, recorrer cualquier distancia y hacer cualquier sacrificio. ¿Quieres ser financieramente independiente? ¿Quieres ser rico? ¿Quieres ser millonario a lo largo de tu vida laboral? No hay obstáculos que le impidan alcanzar sus objetivos financieros. Millones de hombres y mujeres han logrado todos esos objetivos, empezando desde cero y muchas veces profundamente endeudados, y usted también puede hacerlo. La única pregunta es: ¿cuánto lo deseas?

No hay obstáculos que le impidan alcanzar sus objetivos financieros.

Una vez que hayas decidido exactamente lo que quieres, podrás activar la ley del coraje para aumentar tu suerte. Esta ley dice que si te mueves con valentía en la dirección de tus objetivos, fuerzas invisibles acudirán en tu ayuda. Muchas personas dudan o renuncian porque no pueden ver cómo van a llegar desde donde están hasta donde quieren ir. No se dan cuenta de que un viaje de mil leguas comienza con un solo paso. Sólo cuando das un paso de fe y actúas con valentía en la dirección de tus sueños, las cosas realmente empiezan a sucederte.

Aristóteles definió el coraje como un punto medio entre la imprudencia por un lado y la cobardía por el otro. El coraje se encuentra justo en el medio. Observó que la manera de desarrollar el coraje es practicándolo en cada situación donde se requiera.

La adquisición del miedo

Los miedos que te frenan sólo tienen una cosa buena: todos se aprenden. No se nace con miedos. Cuando vienes al mundo, como cualquier otro niño, tienes dos cualidades maravillosas. Primero, no tienes miedo. El bebé no tiene miedos naturales (excepto el miedo a caerse y a los ruidos fuertes, que son físicos). En segundo lugar, eres completamente espontáneo. Los bebés se expresan completamente, sin pensar ni preocuparse por lo que los demás digan o piensen.

A medida que creces, tus padres y las personas que te rodean te inculcan los miedos que te frenan por el resto de tu vida. Cuando exploras el mundo que te rodea, te dicen cosas como para, aléjate de allí, no toques eso, deja eso, sal de allí y, tal vez la palabra negativa más poderosa de todas, no. Cada vez que intentas tocar, saborear u oler algo, siempre hay alguien que te dice que pares; es demasiado peligroso; eres demasiado pequeño.

Como resultado, pronto desarrollas la creencia inconsciente de que eres demasiado pequeño, débil e inadecuado. Crees que no eres lo suficientemente bueno. Pronto se desarrollan los primeros rastros del miedo al fracaso, expresado en las palabras no puedo, no puedo, no puedo.

Cuando te conviertes en adulto, te haces cargo de este proceso de refuerzo negativo. Cada vez que surge algo nuevo o desafiante, dices: no puedo hacer eso, no soy lo suficientemente inteligente, no soy lo suficientemente creativo, no tengo suficiente educación, no soy lo suficientemente extrovertido. Su primera reacción ante una nueva oportunidad es encontrar una razón por la cual no es posible para usted.

Más de una vez en este libro he preguntado: ¿quieres ser financieramente independiente? Si no tienes cuidado, irás a trabajar como fiscal argumentando en tu contra. Inmediatamente se te ocurrirán todas las razones por las que no te es posible. Como dijo una vez Henry Ford, si crees que puedes hacer algo o crees que no puedes, en cualquier caso probablemente tengas razón.

El segundo miedo que se desarrolla como resultado del condicionamiento infantil es el miedo al rechazo. Esto ocurre cuando tus padres condicionan su amor por ti a tu comportamiento. Si te critican y desaprueban porque haces o no ciertas cosas, aprendes muy temprano a ajustar tu comportamiento para que siempre estés tratando de hacer lo que crees que ellos quieren y aprueban. Si no tienes cuidado, cuando seas mayor puedes volverte hipersensible a las opiniones y aprobación de los demás. Algunas personas están tan traumatizadas por las experiencias de la primera infancia que no pueden tomar una decisión en la vida adulta que creen que cualquier persona a su alrededor (o incluso personas que no conocen) podría desaprobarte.

El mayor obstáculo para que las personas inicien sus propios negocios es el miedo a la desaprobación y el ridículo. En lugar de que alguien más no los agrade o no los admire, prefieren no hacer nada en absoluto. Cuando no haces nada en absoluto, tampoco logras nada en absoluto. Como dijo una vez el jugador de hockey Wayne Gretzky, fallas el 100% de los tiros que no realizas.

El miedo al rechazo se caracteriza por el sentimiento de tengo que, tengo que, tengo que. Es el sentimiento compulsivo de que tienes que hacer cosas que otros aprobarán y no puedes hacer nada que otros desapruében.

Los temores leves al fracaso y al rechazo son saludables: pueden impulsarlo al éxito. Los leves sentimientos de insuficiencia e inferioridad pueden impulsarlo a hacer las cosas y convertirse en la persona que los demás admirarán y respetarán. En este caso, actúan como un estímulo positivo para un comportamiento constructivo. Los miedos al rechazo, cuando se expresan como una consideración válida hacia los demás, pueden ser muy saludables. El deseo de agradar y aceptar es la base de nuestro respeto por la ley, la cortesía y las normas sociales que hacen posible la vida civilizada. Los griegos tenían un dicho famoso: moderación en todo. No hay nada de malo en moderar los miedos, siempre y cuando no frene de golpe tu propio potencial (lo que desgraciadamente es el caso de la mayoría de las personas).

La manera de superar el miedo al fracaso es, cada vez que pienses en algo que te pone tenso o incómodo, cancelarlo usando la ley de sustitución y repitiendo las palabras "Puedo hacerlo, puedo hacerlo, puedo hacerlo". hazlo.

Para superar el miedo al rechazo, repítete a ti mismo: no tengo que hacerlo, no tengo que hacerlo, no tengo que hacerlo. Cuando te dices a ti mismo que no tienes que hacer nada que no quieras hacer y que puedes hacer cualquier cosa que quieras hacer, tomas el control total de tu mente y tus emociones, tanto consciente como inconscientemente. Cuanto más actúes con valentía y te muevas en la dirección de tus sueños, más funcionará la ley de la atracción para ti. Cuanto más confiado y optimista te vuelves, más tu mente superconsciente ajusta tus pensamientos y comportamientos (y el mundo que te rodea) para que experimentes incidentes de casualidad y sincronidad una y otra vez.

Antes hablé de la importancia de tener grandes sueños. Aquí está la pregunta más importante de todas para superar los miedos que te frenan: ¿qué gran cosa te atreverías a soñar si supieras que no puedes fallar? ¿Si supieras que no tienes ninguna limitación? Si

tuvieras absolutamente garantizado el éxito, ¿qué gran objetivo te fijarías?

¿Qué gran cosa te atreverías a soñar si supieras que no puedes fallar?

Casi todo el mundo sabe la respuesta a esta pregunta tan pronto como la escucha. Pero en el instante en que defines la respuesta, tus miedos te invaden por todos lados como una turba de demonios subconscientes, despertando dudas y ansiedades y socavando tu confianza.

Esta es una buena manera de poner a prueba los obstáculos mentales que ha utilizado para reprimirse. Pregúntese: ¿hay alguien más que haya experimentado las mismas limitaciones que yo pero que de todos modos haya tenido éxito? Esta pregunta te obliga a ser honesto contigo mismo. Te obliga a dejar de jugar con tu propia cabeza. Cualquiera que sea su excusa favorita, puede estar absolutamente seguro de que hay miles de personas que han pasado por situaciones mucho peores de las que jamás hubiera soñado, pero que han logrado cosas maravillosas y han hecho contribuciones significativas a sus vidas y familias. y comunidades. Entonces, ¿qué te detiene?

Impotencia aprendida

Los psicólogos han identificado dos factores principales que provocan que uno tenga mucho más miedo del que justifican los hechos. El primero, que está profundamente arraigado en el miedo al fracaso, es el sentimiento de impotencia aprendida. En su libro Optimismo aprendido, el psicólogo Martin Seligman explica que quizás el 80 por ciento o más de nuestra población tiene este sentimiento en un grado u otro. Es la sensación de que estás indefenso, de que no hay nada que puedas hacer. Se manifiesta en el uso continuo de las palabras no puedo, no puedo.

Abraham Maslow dijo que la historia de la raza humana es la historia de hombres y mujeres que se subestiman. Te conformas con mucho menos de lo que te es posible porque inconscientemente te convences de que hay muy poco que puedas hacer para cambiar las cosas. Sin embargo, esto no es realmente cierto. Puedes lograr cambios dramáticos, a veces muy rápidamente, practicando las lecciones de suerte de las que hemos hablado aquí.

En realidad, las únicas limitaciones de tus habilidades son tu imaginación y tu deseo. Recuerde las famosas palabras de Napoleón Hill: "Todo lo que la mente del hombre puede concebir y creer, puede lograrlo". Si hay algún objetivo que puedas definir y planificar claramente, es casi seguro que tienes las capacidades y los talentos innatos para lograrlo. Tu capacidad para articular y definir algo que realmente desees significa que tienes la capacidad de lograrlo, siempre y cuando lo desees durante el tiempo suficiente y con suficiente fuerza.

La zona de confort

El segundo miedo que impide que la gente alcance un gran éxito es la zona de confort. Todos somos criaturas de hábitos y tendemos a mantenerlos, incluso si no estamos particularmente contentos con los resultados.

La ley de la costumbre dice que en ausencia de una decisión clara por tu parte, o de algún estímulo externo, seguirás actuando de la misma manera indefinidamente. La ley del hábito es la misma que la ley de la inercia articulada por primera vez por Sir Isaac Newton. Dijo que un cuerpo en movimiento tiende a permanecer en movimiento, a menos que actúe sobre él una fuerza externa. Esta ley, aplicada a usted, dice que continuará haciendo las mismas cosas, asociándose con las mismas personas, ganando la misma cantidad de dinero y disfrutando del mismo nivel de logros a menos que decida claramente cambiar su situación o que algo le suceda. tú que te obliga a cambiar, que te obliga a salir de tu zona de confort.

Es por eso que perder un trabajo, la ruptura de un matrimonio o la pérdida de todo su dinero pueden ser algo bueno. Puede sacarte de tu complacencia y sacarte de tu zona de confort. Puede despertarte hacia otras direcciones en las que puedes ir.

No importa lo que te pase, oblígate a estar orientado hacia el futuro. En lugar de insistir en tus problemas pasados, piensa en el futuro y pregúntate: ¿Qué hago a partir de ahora? ¿Cuál es el siguiente paso? Y sobre todo, ¿qué puedo aprender de esta situación que me ayude a ser más fuerte y mejor en el futuro?

Actúe como si fuera imposible fracasar

La ley de la asunción fue mejor resumida por la escritora Dorothea Brande, quien concluyó que era el mayor de todos los secretos del éxito: cualquier cosa que desees sinceramente, actúa como si fuera imposible fallar, y así será.

Recuerde, sólo puede saber lo que realmente cree y valora si observa la forma en que actúa, las decisiones y elecciones que toma y los comportamientos que adopta. Cualquiera puede saber cuáles son sus verdaderas metas y valores simplemente mirando lo que hace cada día. Si una persona dice que quiere ser feliz, saludable y económicamente independiente pero come demasiado, hace muy poco ejercicio, rara vez lee y pasa las tardes mirando televisión, le está diciendo al mundo lo que realmente quiere. Quiere tener una vida fácil e indisciplinada, caracterizada por el tiempo perdido y las horas vacías de entretenimiento sin sentido. Todo lo que una persona siembra, eso es lo que cosechará.

Todo el mundo tiene miedo. Tú tienes miedo, yo tengo miedo y todos los que conoces tienen miedo. Como resultado de nuestro condicionamiento, todos crecemos con una lista completa de miedos. A veces nos ayudan, pero sobre todo nos hacen daño o nos frenan.

Si todo el mundo tiene miedo, ¿cuál es la diferencia entre el valiente y el cobarde? La respuesta es sencilla. La persona valiente es la que actúa a pesar de sus miedos. El cobarde es la persona que

permite que sus miedos le abrumen. Ralph Waldo Emerson escribió una vez que la lección más importante que aprendió fue esta: haz lo que temes y la muerte del miedo será segura.

Los individuos superiores tienen el hábito de afrontar sus miedos. Cuando puedes identificar un miedo y avanzar hacia él, el miedo disminuye y pierde su control sobre ti. Pero si retrocedes, el miedo crece y crece hasta dominar tu vida.

La ley del hábito dice que cualquier cosa que hagas una y otra vez se convierte en un nuevo hábito. Si adquieres el hábito de enfrentar tus miedos, de hacer lo que temes, actuando como si no tuvieras ningún miedo en cualquier situación difícil, tus miedos disminuirán y tu coraje aumentará. Pronto llegarás al punto en el que prácticamente no tendrás miedo de nada. ¿Qué grandes objetivos te fijarías si no tuvieras ningún miedo?

El destructor de preocupaciones

He aquí un gran ejercicio. Tome su lista de sueños y utilice el método antipreocupaciones en cada uno de sus sueños, metas y fantasías. Escríbalos todos en una columna en el lado izquierdo de la página. Dibuja una línea en el centro de la página y, en la columna de la derecha, frente a tus objetivos, escribe lo peor que podría pasar si tomaras medidas inmediatamente para alcanzar ese objetivo. En casi todos los casos, descubrirá que las peores consecuencias posibles no serán tan graves como podría imaginar.

Un síntoma de los miedos subconscientes es la preocupación. La preocupación es una forma sostenida de miedo causada por la indecisión y la duda. Es una forma de imaginación negativa. Es pensar, emocionarse e imaginar exactamente las cosas que no quieres que sucedan.

La ley de la atracción es neutral. Tu mente, especialmente tu mente superconsciente, es extraordinariamente poderosa, pero atrae a tu vida exactamente las cosas que más te emocionan y en las que piensas. Las personas que se preocupan por el dinero tienen problemas de dinero. Las personas críticas, exigentes e impacientes

siempre parecen tener problemas en las relaciones. Las personas que buscan constantemente formas rápidas y fáciles de realizar su trabajo sin poner todo el corazón en sus responsabilidades siempre tienen problemas en el trabajo.

Tu mente es extraordinariamente poderosa. Atrae a tu vida las cosas que más te emocionan y en las que piensas.

Cuando te preocupas, atraes a tu vida más cosas que te preocupan. Por eso debes ser inflexible en pensar, hablar e imaginar sólo las cosas que deseas. Debes negarte absolutamente a pensar en las cosas que no quieres. Esta es una de las mayores pruebas de carácter y autocontrol. Es el componente clave del éxito y la felicidad.

El dominio del coraje

Su disposición a correr riesgos, salir de su zona de confort, romper las ataduras de la impotencia aprendida y comprometerse completamente con el logro de metas que valen la pena y sin garantías de éxito es un factor de suerte extremadamente importante. ¿Cómo se desarrolla la cualidad del coraje? Aquí hay tres pasos que puede utilizar una y otra vez.

Primero, cuando piense en una situación que le da miedo, identifique lo peor que podría suceder como resultado de esa situación. Una vez que lo haya identificado, decida aceptarlo en caso de que ocurra. Entonces podrá dejar de preocuparte por eso y sacarlo de tu mente. Una vez que haya hecho esto, podrá pensar en las cosas que puede hacer para asegurarse de que esto no suceda. Una vez que has identificado lo peor que puede pasar en cualquier situación, tus miedos y preocupaciones tienden a evaporarse; tu mente se vuelve tranquila y clara. Puede centrar todas sus energías y entusiasmo en el éxito en lugar del fracaso.

Hace años, cuando practicaba kárate competitivo, aprendí una técnica interesante de uno de los mejores maestros de kárate del mundo. Descubrí que si avanzas en una pelea de kárate, aunque sea media pulgada a la vez, tu oponente se moverá hacia atrás para mantener la misma distancia relativa entre ustedes. Como estaba avanzando, el 100 por ciento de mi energía y atención estaban hacia adelante. Debido a que mi oponente se estaba moviendo hacia atrás, casi la mitad de su energía estaba en el lugar al que se dirigía, hacia el borde de la colchoneta. Pude hacerlo muy bien en varios partidos del campeonato nacional porque siempre avancé, incluso contra mejores oponentes. Enfocar el 100 por ciento de tus energías hacia adelante te brinda esa ventaja crítica que puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso.

Otra forma de aumentar tu coraje y disminuir tus miedos es identificar todas las recompensas que disfrutarás como resultado de lograr tus objetivos. Escríbalos todos. Friedrich Nietzsche, el filósofo alemán, escribió una vez: "Quien tiene un por qué vivir puede soportar casi cualquier cómo". Cuantas más razones tengas para alcanzar tus objetivos, más recompensas podrás imaginar, más poder y energía tendrás. Recuerda, sólo puedes pensar en una cosa a la vez. Si estás pensando en las recompensas del éxito, no puedes pensar simultáneamente en las consecuencias del fracaso. Cuanto más piensas en lo que quieres, más fuerte y poderoso te vuelves. Y cuanto más poderoso te vuelves, más coraje desarrollas, hasta llegar al punto en el que no tienes miedo de nada. Comenzarás a volverte imparable en tu movimiento hacia tus metas.

"Quien tiene un por qué vivir puede soportar casi cualquier cómo."—Friedrich Nietzsche

El poder de la persistencia

Si la primera parte del coraje es la voluntad de comenzar, actuar con fe y avanzar hacia tus objetivos sin garantía de éxito, la segunda

parte es la voluntad de perseverar y persistir. A veces tu única ventaja es que has tomado una decisión firme a la que nunca te rendirás. En cualquier situación competitiva, la persona más resuelta y determinada suele ser la que ganará. Por lo general, las personas fracasan no porque carezcan de capacidad u oportunidades, sino porque carecen de fuerza interior y perseverancia frente a los obstáculos.

Tan pronto como te propongas una gran meta, será como si el barco de tu vida se hubiera topado con una tormenta. Entrarás en una tormenta y serás sacudido por una serie de reveses y dificultades inesperados. Cuando estableces nuevas metas grandes y desafiantes, tu superconsciente desencadena cambios en el mundo que te rodea, los cuales tienen solo una cosa en común: están destinados a brindarte las experiencias y oportunidades que necesitas para desempeñarte al nuevo alto nivel. te has fijado.

Aquí hay dos preguntas poderosas que puedes utilizar para convertir el fracaso en éxito y aumentar tu perseverancia frente a la adversidad. A estas las llamo las preguntas de oro. Los aprendí de un millonario que se hizo a sí mismo y se los he enseñado a muchas personas que también los han usado para convertirse en millonarios.

La primera pregunta, pase lo que pase, es: ¿Qué hice bien? Analice cuidadosamente cada cosa que hizo bien en esa situación. Incluso si resultó ser un desastre, hiciste ciertas cosas que valieron la pena, fueron productivas y dignas de repetir.

Luego hazte la segunda pregunta: ¿Qué haría diferente si tuviera que volver a hacer esta situación? Esto te obliga a pensar en las lecciones de esta situación. Te obliga a pensar en el futuro y en lo que puedes hacer en lugar de en el pasado y lo que ha sucedido.

Ambas preguntas requieren respuestas positivas que le permitan extraer el máximo valor de cada situación. Le permiten mantener su mente positiva, enfocada y orientada hacia el futuro. Le permiten aprender y crecer a un ritmo rápido. Si haces estas dos preguntas, después de cada situación, aprenderás y crecerás más durante el próximo mes de lo que otra persona podría aprender en dos o tres años.

Si trabaja con otras personas, debería realizar un ejercicio con estas preguntas de forma regular. Te sorprenderás de las ideas que te ayudarán a avanzar más rápido y te harán experimentar una suerte más allá de tu imaginación.

Una de mis citas favoritas es de Phil Knight de los zapatos Nike. Dijo que sólo hay que tener éxito la última vez. Puedes fracasar una y otra vez, pero todo lo que necesitas es un gran éxito (que es prácticamente inevitable si persistes) y borra todos los fracasos anteriores. Nadie logra grandes logros sin haber pasado la prueba de perseverancia. Es como un examen que debes realizar una y otra vez. Sólo podrás avanzar a medida que desarrolles niveles cada vez más altos de perseverancia. La mayoría de las personas logran sus mayores éxitos un paso más allá de donde cualquier otra persona habría renunciado. Pero esta persona, que había decidido no rendirse nunca hasta lograr su objetivo, siguió adelante y finalmente se abrió paso.

A veces tu mayor fracaso puede ser el trampolín hacia tu mayor éxito. A veces, el colapso total de una idea o una empresa es la última pieza del rompecabezas que le permite tomar la decisión que le permitirá alcanzar la independencia financiera.

Persistencia versus terquedad

Por cierto, existe una diferencia entre perseverancia y terquedad. La persistencia es perseverar hacia una meta clara sin dejar de ser flexible en cuanto a los medios para alcanzarla. Siempre mantienes la vista en la pelota. Siempre sabes adónde vas. Pero estás dispuesto a cortar y cambiar y probar una variedad de formas diferentes de llegar allí, y nunca te rindes.

La terquedad, por otra parte, va en contra de los hechos. Estás intentando hacer funcionar algo que obviamente es inviable. Las pruebas en su contra son abrumadoras. Simplemente no estás siendo realista ni honesto acerca de ti mismo y de la situación.

La persistencia es perseverar hacia una meta clara.
La terquedad va en contra de los hechos.

Debes pensar en la diferencia entre perseverancia y terquedad con regularidad, y asegurarte de que lo que estás haciendo es perseverancia y no terquedad.

Cuanto más persistes, más crees en ti mismo y cuanto más crees en ti mismo, más persistes. Tu persistencia es tu medida de cuánto crees en ti mismo. Puedes aumentar tu convicción de éxito final simplemente actuando como si tu éxito estuviera garantizado en última instancia, siempre y cuando sigas adelante. Te vuelves imparable si te niegas a detenerte. Cuando desarrollas una orientación de acción consistente y aplicas la estrategia de impulso a tus actividades, te vuelves como una fuerza de la naturaleza, como una inundación repentina o un glaciar que se mueve inexorablemente en una dirección particular. Te vuelves más fuerte y optimista, más decidido y, finalmente, imparable.

Cuando desarrolles las cualidades gemelas de coraje y perseverancia, comenzarás a experimentar la suerte de maneras que nunca antes creíste posibles. Cuanto más practiques el coraje y la perseverancia, mejor y más fuerte te volverás. Si la primera clave del éxito es la perseverancia, la segunda parte del éxito es la perseverancia. Una vez que te lanzas hacia tu objetivo, simplemente resuelves que seguirás poniendo un pie delante del otro hasta que finalmente llegues allí.

Un resumen del éxito

A lo largo de este libro, he explicado que la suerte es predecible. El éxito y la felicidad no son accidentes. Todo lo que te sucede te sucede por una buena razón. Las personas están donde y lo que son gracias a sí mismas, y especialmente a las cosas en las que piensan la mayor parte del tiempo. El gran secreto del éxito es que no existen secretos del éxito.

Desde el comienzo de la historia registrada, las razones del éxito han sido descubiertas y redescubiertas una y otra vez. Ellos son:

1. Sea absolutamente claro acerca de las cosas que quiere y la persona en la que quiere convertirse.
2. Piensa y habla continuamente sólo sobre esas cosas. Niégate a pensar, hablar o preocuparte por cosas que no desees.
3. Aprende todo lo que puedas para sobresalir en lo que haces. Desarrolla tus habilidades y resuelve estar entre el 10 por ciento superior en tu campo. Esto te ayudará más que cualquier otra cosa.
4. Conviértete en una persona totalmente positiva, para que la gente te quiera y quiera estar cerca de ti y ayudarte.
5. Desarrolla una estrategia para ampliar tu red de contactos y relaciones. Cuantas más personas te conozcan y les gustes, más puertas te abrirán.
6. Adquiera el hábito de ahorrar su dinero. Comience con el 1 por ciento y luego aumente hasta el 10, 20 e incluso el 30 por ciento. Una persona con dinero en el banco atrae más oportunidades y buena suerte que una persona que está en quiebra.
7. Desbloquea tu creatividad innata. Eres un genio en potencia. No hay problema que no puedas resolver ni meta que no puedas alcanzar aplicando el increíble poder de tu mente.
8. Concéntrate continuamente en los resultados, en el uso más valioso de tu tiempo, cada minuto de cada día.
9. La orientación a la acción es la cualidad esencial de todas las personas exitosas. Ponte en marcha, ponte a trabajar, muévete rápido, desarrolla un sentido de urgencia y mantente en perpetuo movimiento en la dirección de tus aspiraciones.
10. Desarrolla tu personaje. Cuanto mejor persona seas por dentro, más maravillosa vida tendrás por fuera.
11. Finalmente, tenga el coraje de comenzar y la perseverancia para perseverar.

Cuando combinas todos estos factores, te conviertes en un ser humano totalmente positivo, centrado en el futuro, enérgico, agradable, talentoso, hábil, inteligente y optimista. Te vuelves imparable y comienzas a tener experiencias afortunadas en todos los ámbitos de tu vida, que te permitirán alcanzar todas las metas que puedas proponerte. Más adelante, cuando la gente diga que tienes suerte, podrás sonreír con humildad y hablar de lo afortunado que has sido y de lo agradecido que te sientes por ello. Pero en tu corazón sabrás que no fue suerte en absoluto. Lo hiciste todo tú solo.

CLAVES PARA DESARROLLAR LA VIRTUD

- 1.El objetivo final de todos es la felicidad.
 2. Sólo puedes ser feliz si eres una buena persona. Sólo puedes ser una buena persona si adquieres la virtud.
 - 3.La integridad es la virtud fundamental.
 4. Ser fiel a ti mismo significa ser fiel a lo mejor que hay en ti.
 5. El factor E es la razón principal del fracaso. Su antídoto es la autodisciplina.
 6. Para lograr más y mayores cosas, sal de tu zona de confort.
 - 7.Tener el coraje de empezar y la perseverancia para perseverar.
-