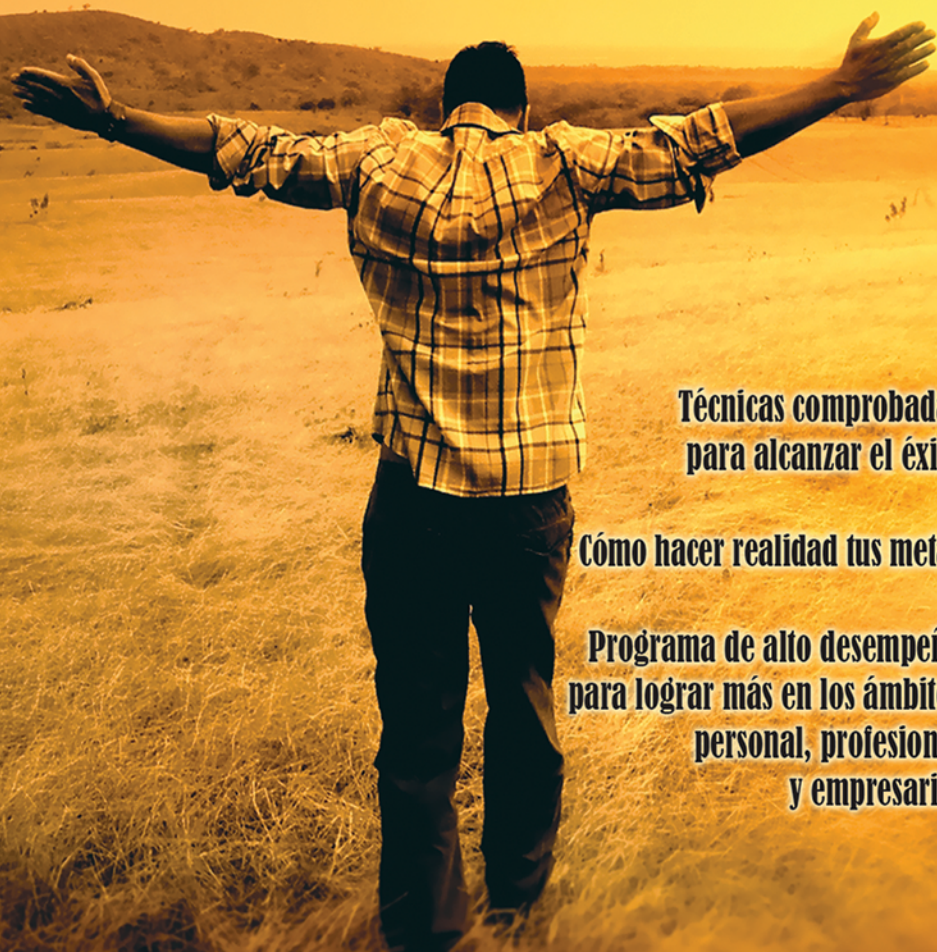


Adolfo Salazar Y.

HAZ del **ÉXITO** un CAMINO



**Técnicas comprobadas
para alcanzar el éxito**

Cómo hacer realidad tus metas

**Programa de alto desempeño
para lograr más en los ámbitos
personal, profesional
y empresarial**

ASCG Consultores Empresariales, C.A.

LIDERAZGO, ÉXITO, MOTIVACIÓN y GERENCIA

Adolfo Salazar Y.

Haz del ÉXITO un Camino

Técnicas comprobadas para alcanzar el éxito
Cómo hacer realidad tus metas
Programa de alto desempeño para lograr más
en los ámbitos personal, profesional y
empresarial

ASCG Consultores Empresariales,
C.A.J-29501024-9

Primera edición, diciembre 2013
Segunda edición, noviembre 2014
Tercera edición digital, agosto 2022

Derechos reservados 2013 por Adolfo Salazar Y.

Ningún fragmento de este libro puede ser reproducido o transmitido en cualquier forma o por ningún medio, electrónico o mecánico, incluyendo fotocopiado, grabación o cualquier sistema de recuperación o almacenamiento de información, sin el permiso por escrito del autor.

© Copyright 2014
Adolfo Salazar Y.

Haz del éxito un camino

Portada:
Carlos Pérez Cárdenas

Diseño y diagramación:
Dora Paulina Nicholls

Corrección de textos:
Wilfredo Cabrera

Impresión:
Gráficas La Bodoniana, C.A.
Caracas-Venezuela

Hecho el depósito de Ley
Depósito legal: lf25220131502705
ISBN: 978-980-12-6792-8

Dedicatoria

- *A mis adorados hijos, Daiana Paola mi primera hija (Muñeca), que ha iluminado mi vida; Adolfo Alejandro mi único varón (el Rey), que es otro regalo más de Dios; e Isabella Andreína (mi muñequita preciosa), que hizo que extendiera mis infinitas gracias a Dios por tantas cosas bellas en mi vida. A los tres como un legado de su padre, como el mejor intento de hacerles saber que la decisión de ser exitosos y felices está en ellos.*

- *Gracias campeones por haber esperado tantas horas hasta que papá terminara de trabajar.*

- *A Emilia, mi amada esposa, mi media naranja que me ha acompañado durante 26 años y los próximos 60 o más. A ella mil gracias por apoyarme en todo, por su infinita paciencia durante mis horas de trabajo y por ese cafecito de todos los días tan reparador, por ser una espectacular esposa y una bendición de madre para mis hijos.*

- *A Rosario mi querida madre, que me dio el ser y allanó el camino a recorrer. A ella mis infinitas gracias por hacer posible esta bella aventura llamada vida.*

- *A mi padre Adolfo, por quien siempre he sentido algo muy especial y sé que me ayuda desde allá arriba.*

- *A mis hermanos Imperio, Maigualida, Pedro, Evelisse, Adolfo y Nilda, por tenerlos. Los quiero.*

- *A mis sobrinos, Gabriela, Isis, Eva Carolina, José Fernando, Orianna, Valeria, Jorge, Alejandra Isabel y María Fernanda.*

*A Dios y el universo por permitirme ser quien soy. ¡Gracias Dios!
¡Gracias universo!*

Palabras de mi esposa e hijos

Escribir unas palabras al autor del libro es una aventura fascinante desde que abrimos la primera página y encontramos una palabra que lo caracteriza: insistir. Su vida se ha distinguido por un enfoque optimista en todos los aspectos. Hablar del profesional requiere un entrenamiento; su inteligencia aguda para discernir lo complejo y volverlo algo sencillo es para él una tarea fácil, porque posee ese don innato de la pedagogía.

Agradezco cada día la vida a tu lado. Te quiero.

TU ESPOSA EMILIA

Hablar de mi papá supera las expectativas: un ser que a través del amor ha logrado ser el mejor amigo y sobre todo el mejor padre. Te quiero.

DAIANA PAOLA SALAZAR GUEVARA

Para mi papi de su único varón, le quiero decir que lo admiro mucho. Yo también deseo escribirte unas palabras: cuando tu meta se demore un poco, escribe tus intentos en la arena y cada logro en una piedra para que nunca se te olviden.

Te quiero.

ADOLFO ALEJANDRO SALAZAR GUEVARA

Mi papi es un amor grande, su ternura no tiene límites, a él estas palabras: cuando a lo que hagas le pongas pasión y corazón, el éxito llegará. Te quiero papi.

ISABELLA ANDREÍNA SALAZAR GUEVARA

Índice

Dedicatoria

Palabras de mi Esposa e Hijos

Introducción

Capítulo I

El éxito

Tema I. Qué es el éxito

Tema II. La filosofía del «sí puedo»

Tema III. Actitud

Capítulo II

El Plan

Tema I. Diseñar un plan para el éxito

Capítulo III

Componentes de un plan

Tema I. Objetivos-Metas-Visión

Fechas, tiempos y medidas

Formular el porqué

Enfocarse

La visualización

La meditación

El Sistema de Activación Reticular (SAR). Un tesoro

Tema II. Estrategia

Tema III. Acción programada. Actuar para obtener los resultados que deseamos

Tema IV. Los resultados y su revisión: logros y desaciertos

Desapego a los resultados

Capítulo IV

Otras herramientas y principios universales para asegurar el éxito

Tema I. Constancia / Perseverancia

Tema II. Entusiasmo

Tema III. Tu imagen

Tema IV. Amistades / Relaciones interpersonales /
Familiares / Comunicación

La comunicación asertiva

Tema V. El cambio

Cambiar los paradigmas / Cambiar la manera
de observar al mundo

Sana o cambia tus creencias

Tema VI. Fe / Seguridad / Confianza / Certeza

Tema VII. Valor / Riesgo / Miedo

Tomar decisiones: ¿te da miedo?

Capítulo V

Las finanzas personales

Tema I. Cuidar las finanzas: mejorar la relación con el dinero

Plan de cinco puntos concurrentes
para fortalecer tus finanzas personales

Tema II. Las deudas

Tema III. Los ingresos

Tema IV. El gasto

Tema V. El ahorro

Tema VI. Las inversiones

Epílogo

Anexo. Cuaderno de trabajo para escribir tu plan

Bibliografía

Introducción

*E*sta publicación es para todas las personas que desean potenciar su éxito y dar un cambio positivo y contundente a sus vidas, profesiones y empresas. Para los que desean lograr más. Para quienes desean tener la llave de la puerta que conduce a la prosperidad. Para los jóvenes, niños, adultos, emprendedores, trabajadores, empresarios; para todos.

Es un programa para alcanzar un alto desempeño y demostrarles a todas las personas que pueden ser exitosas, felices, prósperas y, por sobre todas las cosas, seres humanos íntegros con capacidad de gerenciar su vida y generar así el bienestar individual que al final se traduce en el bienestar colectivo y empresarial. Es un logro saber que en este momento te estás transformando en positivo al leer estas líneas producto del estudio –durante más de veinte años– sobre el éxito personal, profesional y empresarial, y la experiencia del autor como asesor de empresas y personas en alto desempeño para lograr más.

El objetivo de este libro es hacer del éxito una condición permanente en tu vida. Es un programa de alto desempeño diseñado por el autor para lograr más en los ámbitos personal, profesional o empresarial. Si vienes logrando mucho, vas a lograr más. Si vienes logrando poco, vas a lograr más. Este programa hará que adquieras una fe inquebrantable en ti mismo. Estará contigo la seguridad de que las cosas van a salir bien. Harás del éxito un camino, una condición permanente en tu vida. Los talleres, charlas y conferencias sobre liderazgo, éxito, motivación y gerencia que impartimos en diversos países, nos han demostrado que las personas que aplican este programa cambian contundentemente sus vidas y obtienen resultados extraordinarios en el corto, mediano y largo plazo. Las empresas y organizaciones en las que exponemos este modelo mejoran excepcionalmente su desempeño y sus resultados, porque su gente mejora.

Presta mucha atención a todo lo que se expone en esta obra, ya que vas a encontrar una manera fácil e infalible de lograr todo lo

que te propongas. Aprovecha esta oportunidad de mejorar extraordinariamente tu vida. Lo hemos probado en cientos de personas y empresas.

Para obtener el mejor provecho de este libro te recomiendo que, después de leerlo por completo, lo mantengas en tu mesa de noche o escritorio de trabajo y todos los días leas alguna(s) página(s) o lo que puedas. Subraya o resalta las ideas principales o las que más te impacten, y con cierta frecuencia realiza una lectura de éstas. Así te mantendrás conectado siempre al camino del éxito y la prosperidad integral, serán píldoras de liderazgo, éxito, motivación y gerencia.

Con este libro tendrás las herramientas necesarias para mantener muy en alto tu autoestima y tu disposición a lograr lo mejor para ti, de lograr más. **¡Verás los resultados, te lo aseguro!** y sumarás la mayor cantidad de felicidad en tu vida. Ten presente siempre que eres tú el que decide. Son tus acciones las que hacen la diferencia. Simplemente cree en ti, cree en lo que quieres y haz que suceda. No hay mejor momento para ser feliz y exitoso que ahora mismo, porque la felicidad y el éxito son una cuestión de actitud. Tú decides en cuál lado de la vida te colocas: el próspero o el desdichado.

Es la visión de un gerente... el autor.

¡Comienza ya!

Capítulo I

El éxito

Tema I

Qué es el éxito

¡Éxito! ¡Éxito! ¡Éxito!
¿Es lo que todos queremos?
¿Sí o No?

He comenzado este libro de la misma manera que comienzo mis talleres y conferencias. Durante años he podido comprobar que todas las personas quieren tener éxito. Queremos ser exitosos. Tener una familia bonita y unida, hijos felices, paz interna, salud, tiempo libre suficiente para disfrutar y compartir con familiares y amigos, un empleo próspero, poseer carros último modelo, gozar de independencia económica, tener dinero y empresas; en fin, lograr lo que he llamado **ÉXITO Y PROSPERIDAD INTEGRAL**.

Y, ¿qué es el éxito? Una excelente definición es la siguiente:

Es el logro feliz de lo que nos proponemos.

O la del filósofo y pensador norteamericano Ralph Waldo Emerson:



«El éxito consiste en obtener lo que se desea. La felicidad, en disfrutar lo que se obtiene».

RALPH WALDO EMERSON 1803-1882

Partiendo de la premisa de que el éxito es el resultado feliz de nuestras actuaciones y de que podemos conseguirlo dirigiéndonos hacia él y/o creando las condiciones necesarias para atraerlo, se propone en este libro un esquema o modelo de actuación que, estamos seguros porque lo hemos probado, te llevará al éxito y la prosperidad integral que tanto deseas y a convertir el éxito en una condición permanente en tu vida, en tu camino. Es una filosofía de vida de alto valor y poder. Creer que sí puedes, asumir la mejor actitud, diseñar un proyecto o plan de vida, establecer objetivos, dibujar el camino para llegar a la culminación de ese proyecto de vida, accionar para obtener los resultados deseados, verificando los logros o desaciertos para asegurar el correcto rumbo y crear un contexto más favorable, son esquemas que se exponen en este libro. Se estudia una serie de aspectos tales como la constancia, el entusiasmo, la imagen, las amistades o las relaciones personales, el cambio, la fe, el valor, el miedo y las finanzas personales, entre otros, para la creación de un contexto adecuado que, integrados, complementan esta propuesta para lograr más. Es un enfoque basado en **técnicas gerenciales de alto nivel y comprobado grado de efectividad, pero aplicadas a la vida cotidiana con explícita sencillez**, ejecutables con gran facilidad por cualquier persona en cualquier situación, para mejorar su vida, profesión o empresa. Asimismo, se desarrollan en forma práctica los principios o leyes universales del éxito y se analizan casos reales de personas y organizaciones exitosas. El autor plantea y revela las herramientas que, desde su propia experiencia como asesor personal, profesional y empresarial, permiten asumir el reto de gerenciar exitosamente la empresa más importante para todo individuo: **su vida**.

Cuántos seres humanos muy cercanos a nosotros observamos que son exitosos y prósperos, que alcanzan sus sueños y son felices, y nos preguntamos: ¿Qué los diferencia de nosotros? ¿Qué es lo que hacen para alcanzar lo que tienen? ¿Puedo yo lograr esas cosas? ¿Cuál es el secreto? Esto lo vamos a saber en este libro. Veremos qué hace la gente exitosa y recomendaremos desarrollar un proyecto de vida aquí y ahora, una filosofía de alto valor y poder que seguro te llevará a lograr todo lo que te hayas propuesto. Verás los resultados y harás del éxito y la prosperidad integral una condición permanente en tu vida, en tu camino. Tú al nacer demostraste que eres exitoso. El ser humano es

exitoso por naturaleza, pero algunos van perdiendo esta condición innata; este libro te hará recuperarla y reforzarla.

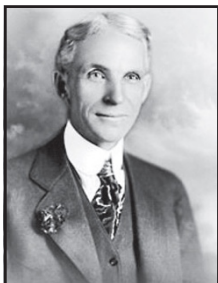
Potenciar el éxito individual es impulsar el éxito colectivo. Si el individuo mejora, mejoran su entorno, su familia, su esposo o esposa, sus hijos, sus hermanos, la comunidad en donde vive, la empresa en la que trabaja. Por eso, la premisa es mejorar al individuo en lo personal y profesional para, de manera automática y contundente, impactar positivamente su entorno.

¡A mejorar!

¡Manos a la obra!

Tema II

La filosofía del «sí puedo»



*«Tanto si piensas que puedes
como si piensas que no
puedes, estás en lo cierto».*

HENRY FORD



*«Para triunfar, es necesario
creer que sí podemos
triunfar».*

RALPH WALDO EMERSON

¡Sí puedes! ¡Sí puedes! ¡Sí puedo!
¡Sí puedo y lo haré!

¡Qué poderosa es esta frase! Está impregnada de energía. Hace muchos años la adopté como una filosofía de vida, como un hábito, una conducta, una creencia. La grabé en mi mente y es una idea en la que creo firmemente. Desde entonces la lista de satisfacciones, de

logros, el inventario de cosas hechas en los ámbitos personal, profesional y empresarial son incontables. Para las personas que tenemos esta creencia, el problema no es si podemos o no lograr lo que nos proponemos, para nosotros es un hecho que sí podemos; en todo caso, la interrogante que nos planteamos es: ¿cómo lo vamos a hacer?

He querido comenzar este libro sugiriéndote que asumas esta conducta de comprobada eficacia para lograr un alto desempeño en lo que te propongas. Es muy fácil adoptarla y te va a beneficiar durante el resto de tu vida. Vas a llegar muy lejos si asumes como una creencia el hecho de que sí puedes lograr todo lo que te propongas.

Me sentiría muy satisfecho si, a través de estas líneas, como primer paso, logro influenciarte para que hagas tuya la idea, la convicción de que sí puedes. Esta es la primera herramienta de alto poder que han aplicado las personas de éxito. ¡Convirtieron el «sí puedo» en una creencia!

Haz lo mismo. Las creencias son las ideas o cosas en las que confías firmemente. Son pensamientos aceptados. Se alojan en tu mente subconsciente, siendo expresados constantemente y de manera automática. Se reflejan en tu comportamiento, en lo que dices, en lo que haces y en tus resultados. En el Tema V del Capítulo IV detallamos un método para mejorar las creencias.

Un caso de la vida real que sirve de ejemplo sobre lo poderosas que pueden ser las creencias, es el del joven atleta de origen británico, estudiante de Medicina en la Universidad de Oxford, llamado Roger Bannister. Resulta que durante años se tuvo la creencia de que era imposible para un ser humano correr una milla de distancia en un tiempo menor a los cuatro minutos. Esto fue comprobado cientos de veces en todas las competencias deportivas en la historia de la humanidad. Pues bien, el 6 de mayo de 1954 el joven Bannister batió por primera vez este récord mundial de la milla con un registro de 3.59.4 minutos, demostrando que ¡sí se podía correr la milla en menos de cuatro minutos!

Pero lo más interesante de esta demostración, es que días y meses después decenas de corredores lograron correr la milla en menos tiempo que Roger Bannister, motivado a que la creencia de que «no se puede correr una milla de distancia en menos de cuatro minutos» fue

sustituida por la de «sí se puede correr la milla en menos de cuatro minutos», e inmediatamente la mente y el cuerpo de muchos atletas comenzaron a comportarse en función de la nueva creencia. La anterior dejó de ser una idea en la que se creía firmemente. Esto mismo ocurre contigo, funcionas de acuerdo con tu estructura de creencias. Si crees que no puedes, tu mente y tu cuerpo dan por concluido el tema; pero si crees que sí puedes, tu mente y tu cuerpo se ponen a trabajar. Ya comienzas a saber lo importante que es que diseñes una nueva estructura de creencias y pensamientos.

Y estarás preguntándote: ¿debo pensar que sí puedo qué?; y te respondo:

¡Sí puedes lograr todo lo que te propongas!

Esta idea es la que quisiera tomaras para ti y la conviertas en tu norma de vida. Grábala en tu mente y haz que se asocie permanentemente a tu accionar. Te voy a probar en este libro que eres capaz de hacer y lograr todo lo que te propongas, y con más razón si ya otros seres humanos lo han hecho. Son muchos los casos de personas iguales a nosotros que adoptaron esta filosofía de vida, el sí puedo. Como ejemplo de alguien que así lo hizo, siempre he hecho referencia al extraordinario ser humano que es Tony Meléndez, un nicaragüense sin extremidades superiores quien gracias a la confianza que tiene en sí mismo y en sus capacidades, se convirtió en un excelente músico, un guitarrista y cantante que llamó la atención del mundo cuando el 15 de septiembre de 1987 le cantó al papa Juan Pablo II. Él toca la guitarra con sus pies.

En algunas de sus presentaciones públicas, Tony Meléndez ha comentado lo siguiente:

—... yo veo a una persona como usted que tiene los brazos, las piernas, tiene todo... tiene todo y dice: no puedo... no puedo...

Por favor, no me digan que no pueden... no me digan que no pueden porque ustedes pueden hacer mucho... mucho más (...) sólo levántese y diga: yo quiero, yo puedo, yo voy a moverme para adelante (...) tienen un mundo que sólo está esperando las manos de usted y decir ¡sí!

Otro ser humano digno de admirar es Roger Crawford, quien nació con problemas. Desde pequeño le realizaron varias operaciones para que pudiera mover sus extremidades y le colocaron una prótesis en su pierna izquierda. Estas capacidades diferentes no lo limitaron y logró, gracias a su valor y convicción de que «sí podía», hacerse deportista y formar parte de un equipo de fútbol, logrando incluso hacer goles. Además, jugó con el equipo de tenis del liceo en el que estudiaba. En la universidad también se destacó. Hizo una película y es autor del libro *Nunca se dé por vencido* y de su biografía, titulada *Jugando del corazón*. Es conferencista a escala mundial.

Un ejemplo más, entre los miles que podría reseñar, es el del empresario y comerciante Ray Kroc, que a la edad de 52 años y con una salud que no era la mejor, pues padecía de diabetes, artritis y tenía amputadas la vesícula y parte de la glándula tiroides, se hizo famoso por ser quien compró el restaurante McDonald's a los hermanos Dick y Mack McDonald en 1955 y creó la cadena de restaurantes McDonald's. Es un hecho, él estaba convencido de que sí podía. Acumuló una gran fortuna y llevó a la cadena de restaurantes a ser famosa en todo el mundo.

Después de haber leído una parte de la historia de estos grandes seres humanos, sé que has quedado muy motivado y con la convicción de que tú ¡sí puedes! Si Tony Meléndez, Roger Crawford y Ray Kroc no se limitaron y han logrado una vida tan espectacular, entonces no debes tener ya dudas, si es que las tenías, de que todo lo puedes lograr, pues no las han tenido ellos ni muchos otros.

La única discapacidad o limitación que existe es ¡LA ACTITUD MENTAL NEGATIVA!

Está demostrado que **los hombres y mujeres de éxito** que creen en sí mismos, **saben que ¡sí pueden!**

Hombres como el empresario del mundo de la informática Bill Gates, fundador de la empresa Microsoft Corporation, lo han demostrado. En una biografía publicada en internet se comenta lo siguiente sobre él:

Su rápido enriquecimiento ha ido acompañado de un discurso visionario y optimista sobre un futuro transformado por la penetración de los ordenadores en todas las facetas de la vida cotidiana, respondiendo al sueño de introducir un ordenador personal en cada casa y en cada puesto de trabajo...

Es una persona que deseó algo y decidió conseguirlo, tuvo el valor de soñar e intentar conseguir ese sueño y no se dio por vencido. Él estaba convencido de que sí podía «introducir un computador personal en cada casa y en cada puesto de trabajo», y lo logró.

Las personas exitosas tienen la característica de poseer el valor para comenzar y el valor para no darse por vencidas. Esto último es parte del secreto del éxito: si no te das por vencido es porque sabes, estás seguro de que ¡sí puedes! lograr lo que te has propuesto.

Adoptar como filosofía de vida el ¡sí puedo! es adoptar automáticamente el hábito de ¡no darte por vencido!

Con respecto a esto, es decir, a cuándo puede una persona darse por vencida, les respondo con un relato que una vez le escuché al doctor Camilo Cruz en una de sus conferencias:

Había una zona en la que no llovía durante meses y los habitantes ya estaban desesperados, entonces un señor se les acercó y les informó que conocía una tribu de indios que eran famosos porque con su baile lograban hacer que lloviera, sólo bastaba con solicitárselo y ellos venían y comenzaban a bailar... y era seguro que llovía, nunca fallaban. Las personas del pueblo, un poco incrédulas, no podían imaginar que esos indios con sólo bailar hicieran llover, era increíble, decían que no podía ser. La gente comenzó a preguntarle al señor que cuál era el secreto de esos indios y él dijo que el secreto era que una vez que comenzaban a bailar ¡no paraban hasta que lloviera!

Entonces, esa es una parte del secreto o principio universal del éxito:

¡Nunca te des por vencido!



Otra historia que siempre comento en mis talleres y conferencias sobre el éxito, es la mencionada por Napoleón Hill en el libro *Piense y hágase rico* (p. 39), sobre el exitoso empresario norteamericano de la industria automotriz Henry Ford. Es una historia verdadera y un excelente ejemplo de alguien que utilizaba la filosofía del «**sí puedo**». Se trata de la creación del motor de ocho cilindros (V8). Ford decidió fabricar este motor con los ocho cilindros alojados en un solo bloque, y para esto se reunió con los ingenieros de su empresa y les dio instrucciones para que fabricaran el motor en cuestión. Los ingenieros coincidieron en que era imposible; no obstante, Ford les solicitó que lo fabricaran. Se pusieron manos a la obra, pero transcurrieron seis meses sin obtener resultados. Pasaron seis meses más y nada. Probaron todo y volvieron a concluir que no se podía. Al cabo de un año se reunieron con Henry Ford y le informaron nuevamente que era imposible, a lo que contestó: «Sigan con el trabajo, ¡quiero ese motor y lo tendré». Efectivamente, continuaron trabajando y lo lograron. Es bueno aclarar que este tipo de motor no existía.

Este es un espectacular ejemplo que demuestra el poder de creer que:

¡Sí puedes!

También relata Napoleon Hill la historia de un hombre que en la época de la «fiebre del oro» obtuvo una licencia y se fue a excavar para conseguir el preciado mineral; al cabo de un tiempo de trabajo duro encontró una mina de oro. Consiguió la maquinaria necesaria para comenzar a explotarla, obteniendo muy buenos resultados, pero al cabo de unos meses se encontró con que el mineral desapareció. Pensó que ya no había más, vendió la maquinaria y se fue. Otro hombre que

compró el terreno contrató a unos ingenieros, quienes le informaron que esta era una de las minas de oro más ricas del mundo. Lo que le pasó al anterior propietario fue que se encontró con lo que llaman «vetas falsas» y nunca pensó que la veta reaparecería ¡justo a un metro de donde había dejado de perforar!

**¡Y tú!... ¡No te quedes a un metro del oro!
¡Sigue intentándolo!**



Pudiera continuar mencionando infinidad de casos que confirman que una de las condiciones para el éxito es creer que sí se puede, lo que te lleva a no darte por vencido para lograr los sueños y anhelos más ambiciosos.

Quisiera que recordaras siempre la siguiente verdad:

Todo lo que un ser humano es capaz de hacer, otro ser humano también lo puede realizar

Vivir con la convicción de que sí se puede lograr el éxito es vivir una vida plena, muy estimulante, con la agradable sensación de tenerlo todo. Porque si sabes que todo lo puedes, entonces sabes que todo lo tienes.

Las satisfacciones que te da esta forma de pensar compensan con creces el esfuerzo que debes hacer. Tener una mentalidad de sí puedo es estar dispuesto a trabajar y a pensar. Es estar dispuesto a dejar la

pereza, el miedo y la postergación de un lado. Porque decir que sí puedes es ponerte «manos a la obra» para lograr lo que quieres, es primero pensar cómo vas a obtener lo que quieres y luego entrar en acción. Es esforzarte. Al contrario, decir no puedo es más fácil porque no implica esfuerzo; simplemente, al decir no puedo se da por concluido el tema y listo.

Comenta Robert Kiyosaki, autor del extraordinario libro *Padre rico, padre pobre*, que tenía dos padres que le daban consejos y tuvo la suerte de que fuese así porque esto le permitió reflexionar:

Por ejemplo, un padre tenía el hábito de decir «no puedo afrontarlo». El otro prohibió el uso de tales palabras. Él insistía en que yo dijera «¿cómo puedo afrontarlo?». La primera frase es una afirmación, mientras que la segunda es una pregunta. Una nos deja fuera de combate, mientras que la otra nos fuerza a pensar. Mi padre, en vías de hacerse rico explicaría que, automáticamente, al decir «no puedo afrontarlo», nuestro cerebro cesa de trabajar. Al formular la pregunta «¿cómo puedo afrontarlo?», nuestro cerebro comienza a trabajar (p. 15).

Igual lo plantea Kiyosaki con respecto a la frase «no puedo comprármelo porque no tengo dinero», creo que conoces esta frase, en lugar de decirte a ti mismo eso procede a decir ¿cómo puedo comprármelo? Cada vez que quieras comprarte algo, no te limites y comienza a pensar y a tomar acción para adquirir lo que quieres, siempre encontrarás una manera de hacerlo.

Finalmente, te propongo que te incorpores hoy mismo al selecto equipo de los «sí puedo». Tu vida cambiará en positivo para siempre. ¡Atrévete! ¡Haz la prueba!

*¡Bienvenido al equipo de los que sí
pueden y no se dan por vencidos!
¡De los que logran todo lo que se proponen!
De los que dicen: ¡sí puedo y lo haré!
¡Bienvenido a una vida con todo lo bueno que te
mereces!
¡Disfrútala!*

Tema III

Actitud

La actitud es la predisposición aprendida para reaccionar consistentemente en cierta forma (positiva o negativa) ante personas, situaciones, objetos o conceptos. La **ACTITUD POSITIVA** es una de las características que podemos encontrar en las personas exitosas y felices, es la **disposición de buen ánimo hacia los hechos, circunstancias, objetos o personas**. Es la buena «vibra», es pensar en positivo. Las personas exitosas tienen como denominador común una:

Actitud Mental Positiva (AMP)

¡Es esto lo que las diferencia!

Nelson Campos, autor de *Cómo desarrollar una actitud positiva*, explica lo siguiente:

La actitud positiva es el arte de causar y manejar nuestros pensamientos, sentimientos, emociones, palabras y acciones de forma tal que produzcan efectos positivos (p. 32).

Además, señala que:

A medida que va creciendo la actitud positiva en nosotros, nos volvemos más atractivos, ella genera una especie de halo, campo magnético, calidez, brillo, sobre todo, genera carisma (p. 33).

¿Cuántas veces has escuchado decir que es un hecho comprobado que la actitud mental positiva hace milagros en los enfermos, y que en muchos casos es determinante para su mejoría y curación? Entonces, si sabes esto, ¿por qué no mantener una actitud mental positiva para lograr maravillas en tu vida, al accionar, al relacionarte con otros seres

humanos, en tus proyectos, al vivir, al hacer deporte, cuando trabajas y mucho más? La actitud mental positiva genera un comportamiento o accionar y consecuentemente un resultado; es la que hace que una persona vea el vaso medio lleno o medio vacío, u observe que la vida es una bendición o una lucha desagradable. Es la actitud mental positiva la que hace que dos personas tengan opiniones distintas en cuanto a las oportunidades, como le ocurrió a los dos vendedores de zapatos que fueron a una ciudad en la que todas las personas andaban descalzas. Para el primer vendedor representó una desgracia, ya que en esa ciudad no había nada que vender pues nadie usaba zapatos; para el otro representó una gran oportunidad, porque todos allí necesitaban comprar zapatos. Para nadie es un secreto que en las crisis surgen los grandes inventos, las grandes fortunas, las grandes soluciones, entre otros. Esto gracias a la actitud mental positiva.

El poder de la mente ha sido demostrado científicamente. Una prueba de lo contundente que puede ser este poder son los experimentos llamados «efecto placebo», en los cuales se toman dos grupos de personas, a un grupo le suministran una medicina, mientras que al otro se le engaña y les hacen creer que recibieron la misma medicina, pero realmente les dieron un placebo (sustancia inocua, sin efecto); pues bien, lo asombroso es que el segundo grupo mejora tanto como el primero. Esto se debe al poder de las ¡expectativas positivas!

Alguna vez leí un libro cuya autora relataba que en cierta ocasión se pesó en una balanza que estaba dañada (ella no lo sabía), indicando que pesaba ocho kilos menos. Se alegró, era una maravilla que con su régimen de ejercicios ya estaba obteniendo resultados. Muy motivada, creyendo que había rebajado ocho kilos de peso, comenzó su día sintiendo que el pantalón que llevaba puesto le quedaba más flojo; se sentía de maravilla y hasta un hombre bien parecido le regaló una flor; en la oficina se sintió como una reina y se «comió el mundo». Horas después, cuando le tocó ir otra vez al gimnasio y pesarse nuevamente, se encontró con que la balanza había sido reparada y que realmente no había rebajado de peso. Pero pasó un día maravilloso gracias al poder de la mente, al poder de las expectativas positivas.

En el campo de las ventas existen investigaciones que han determinado que una de las características de los vendedores exitosos es

que son personas que mantienen una actitud mental positiva, lo que les permite mantener el buen ánimo y disposición aun cuando hayan obtenido una respuesta negativa de sus potenciales clientes. No ven esto como un fracaso sino más bien como parte del trabajo de ventas y del cumplimiento de los promedios, lo que les permite ir al próximo con la mejor disposición mental y obtener éxito. Los vendedores menos exitosos son aquellos que ven un no de su cliente como un fracaso y tienden a desanimarse y a no mantener una buena actitud que les permita alcanzar un buen nivel de ventas.

¡Haz de la Actitud Mental Positiva un patrón de conducta permanente!

Practica a diario hasta hacerla parte de ti.

¡Prepara todos los días tu mente y tu cuerpo para el éxito!

Beneficios asociados a la Actitud Mental Positiva

- Ayuda a tomar decisiones más acertadas.
- Aporta más salud, más años de vida.
- Desbloquea y hace fluir tu poder personal.
- Induce una mayor productividad.
- Aumenta las posibilidades de éxito.
- Te da mayor seguridad en ti mismo.

¿Y cómo podemos manifestar una actitud mental positiva?

De muchas maneras: a través de los pensamientos, las palabras y las acciones. Actuando con alegría y entusiasmo, haciendo las cosas con perseverancia y pasión, teniendo fe, saliendo de la postergación y accionando; sonriendo, oyendo música, agradeciendo a Dios y al Universo por las cosas bellas que tenemos en nuestras vidas, enriqueciéndonos con pensamientos positivos como los siguientes: «sí puedo», «hay mucho para todos», «soy inteligente», «las cosas van a

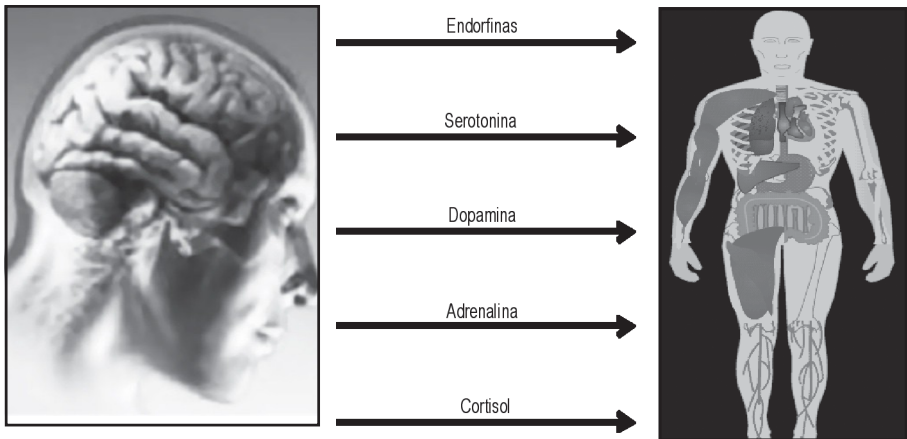
salir muy bien» y muchos más. Eliminando la palabra fracaso de nuestras vidas. Focalizándonos en lo positivo de las personas, cosas y situaciones; desechando lo no positivo, viendo la hermosa hoja blanca y no el pequeño punto negro que pudiera tener; concentrándonos en el 90% positivo y no en el 10% negativo; dejando a un lado la crítica no constructiva y el chisme; no juzgando, eliminando conductas negativas tales como quejarnos y remarcar las carencias que podamos tener, y eliminar pensamientos tales como: «no puedo», «es difícil», «soy tonto», «soy torpe». **Recordando, a menudo, nuestros éxitos pequeños, medianos o grandes, sabiendo que generan energía para nuevos proyectos y triunfos en ejecución; además, nos llenan de confianza en el futuro.**

También manifiestas actitudes mentales positivas actuando como un triunfador, para terminar, siendo un triunfador; como un ganador, para terminar, siendo un ganador; como un multimillonario para terminar siendo un multimillonario; como el ser más feliz de la Tierra, para terminar siendo el ser más feliz de la Tierra.

El pensamiento positivo beneficia nuestro cuerpo porque cada vez que pensamos se generan sustancias químicas que son procesadas por nuestros órganos vitales. Veamos cómo lo explican Verónica de Andrés y Florencia Andrés, autoras del libro *Confianza total para vivir mejor*:

Hoy sabemos científicamente que cada uno de nuestros pensamientos produce la descarga de una sustancia química que influye en cómo nos sentimos. En palabras más precisas: los pensamientos hacen que secretemos sustancias químicas llamadas neuropéptidos, que dejan su huella en nuestra fisiología de forma instantánea.

Hay sustancias químicas para cada estado emocional. Son las endorfinas, la serotonina, la dopamina, la adrenalina y el cortisol, entre otras. Y cada vez que tenemos un pensamiento, nuestro hipotálamo, la farmacia del cerebro, libera inmediatamente ese neuropéptido (sustancia química) al torrente sanguíneo. Teniendo en cuenta que cada célula de nuestro cuerpo tiene miles de receptores abiertos a tales neuropéptidos, eso explica por qué los pensamientos y las emociones afectan nuestro cuerpo. Por eso, si pienso bien, me siento bien (p. 165).



Las palabras son la manifestación sonora de parte de nuestros pensamientos. Son decretos. Afirmaciones y negaciones. Son cosas. Yo lo creo así. Estoy seguro de que son elementos que en su gran mayoría se materializan.

Los doctores María y Marcelino Sojo, en el libro *Descubriendo tesoros de liberación, bendición y sanidad* lo explican de una forma muy clara:

...usted es un sembrador y la semilla sale de su boca. El terreno donde siembra puede ser su vida personal, su hogar, su trabajo, su esposa o esposo, sus hijos, sus finanzas, su salud, su ministerio, etc. (p. 27).

Continúan diciendo:

...cada vez que usted habla, está sembrando en su tierra y esa semilla, una vez sembrada, a su tiempo fructificará (*Ídem*).

Concluyen de la siguiente manera:

Recuerde que cada vez que usted habla está sembrando. Piense que todo lo que usted diga va a dar frutos... (*Ídem*).

Opino que estos autores han ilustrado genialmente con este ejemplo el poder de las palabras y el efecto que ellas tienen en nuestras vidas. Pensar, hablar y accionar positivamente nos mantendrá siempre

conectados con las cosas positivas, con lo bueno, la salud, el dinero, la prosperidad, la amistad, con el sano disfrute, el amor, la tranquilidad, entre otros. Haz el siguiente ejercicio:

Durante una semana piensa, habla y actúa en positivo, mantén una expectativa positiva y evalúa qué ocurre en tu vida

Puedes, al final de cada día, analizar si te fue mejor y hacer un resumen de cuáles fueron tus pensamientos predominantes, cómo fue en general tu forma de hablar y tu comportamiento en dicho día. Con este resumen podrás evaluar los cambios positivos que se van generando a tu alrededor.

Haz otro ejercicio: al irte a dormir, imagina las cosas que quieres lograr y pídele a tu mente, a tu cerebro, a la mente subconsciente que te revele las mejores ideas para lograr lo que deseas. Recuerda que la mente subconsciente trabaja sin parar. Es la responsable de importantes procesos del cuerpo humano como hacer latir el corazón, mantener la temperatura, hacer la digestión y muchos otros.

Graba para siempre en tu mente que:

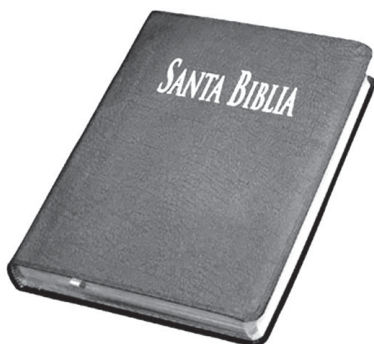
Cuando hablas estás sembrando y esta semilla, una vez sembrada, en su momento (inmediato o mediato) dará frutos

Estoy seguro que quieres lo mejor para ti; pues bien, una manera de lograrlo es mejorando lo que piensas, hablas y haces. Comienza a sembrar lo mejor y recoge los frutos. Anda, comienza desde hoy a generar pensamientos, palabras y acciones positivas. Empieza a expresarte en términos de abundancia, amor, salud, de manera amable, amistosa, alegre, entre otros. Genera en ti un aura bonita, un campo energético positivo y de luz. ¡Hazlo y verás los cambios durante la primera semana!

Importante: el verdadero reto

No quiero terminar este tema sin recordarte que, en lo referente a adoptar una actitud mental positiva, **además de mantenerla cuando las cosas están bien en tu vida, el verdadero reto es asumirla cuando se presentan obstáculos y las cosas no andan como queremos.** Es en esos momentos difíciles cuando más nos ayuda asumir una actitud mental positiva. Porque es muy fácil hacerlo cuando todo está funcionando. Demostramos nuestra fortaleza de espíritu y carácter cuando, a pesar de todo, pensamos en positivo.

Concluimos que: **si piensas bien, te sientes bien.** Además, está en la Biblia: **Según piense el hombre, así es.**



Por otro lado,

*Te conviertes en lo que piensas
la mayor parte del tiempo*

EARL NIGHTINGAL

• • •

RESUMEN / SUMARIO

1. Adoptar la filosofía del «sí puedo».
2. Actitud mental positiva (AMP).

Capítulo II

El Plan

Tema I

Diseñar un plan para el éxito

*Todo gran sueño nace primero en la mente,
seguidamente va al papel
y luego se materializa, producto de nuestro
accionar.*

ADOLFO SALAZAR Y.

Dejar de planear es como planear el fracaso.

BRYAN TRACY. *El camino a la riqueza*, p. 25

*Dicen algunos expertos que 90% de las empresas del mundo no
tienen un plan escrito. Curiosamente, las riquezas del
mundo están concentradas en el 10% que sí tienen un plan.*

Revista *Todo en Domingo*, N° 650,
El Nacional, 15 de abril de 2012, p. 45

*No hay nada como la acción respaldada
por un plan bien elaborado.*

NAPOLEON HILL

*La acción sin planificación es la causa
de todos los fracasos.*

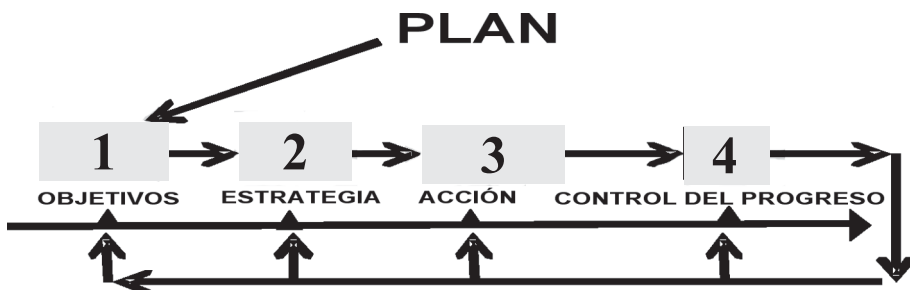
PETER DRUCKER

Los ganadores en el juego de la vida tienen un plan y unos objetivos que han definido claramente y que consultan con frecuencia. Cada día, cada mes y cada año, saben lo que quieren lograr.

DENIS E. WAITLEY.

La psicología del ganador para el siglo XXI, p. 145

Un plan constituye una guía escrita que establece un marco de actuación y una estructura de recursos para llevar a cabo un **proyecto**, con el fin de alcanzar un resultado específico. Es aplicable a la consecución de objetivos personales, profesionales o empresariales. Puede referirse a períodos mensuales, semestrales, anuales u otros. El autor recomienda que se establezca un plan por año o por semestre; así lo hace él.



Aplica para personas y empresas, con el fin de alcanzar objetivos

El plan nace producto del deseo de lograr algo. El propósito, el objetivo, la meta, es el elemento esencial que le dará vida al plan. Para que exista un plan tiene que existir primero un objetivo o resultado que deseamos alcanzar. Este último es un elemento esencial en la estructura del primero. En este libro hemos establecido que el objetivo, la meta, el propósito, son sinónimos y se refieren a aquello que queremos lograr.

El plan contesta las preguntas ¿Qué?, ¿Cuándo? , ¿Cómo? y ¿Con qué?

Ahora, cuando hayas dado el primer paso (definir un objetivo o meta), ¡prepara un plan! **¡No dejes al azar el logro de tus objetivos!**

Hacer un plan implica establecer de manera detallada lo que se quiere lograr. Es hacer un mapa de lo que queremos. Es plantearnos claramente nuestros objetivos, el camino a recorrer, las acciones a ejecutar, los resultados a obtener y revisar los logros para determinar si vamos por buen camino hacia nuestro sueño. Tal como lo señalan los autores Harold Koontz y Heinz Weihrich en el libro *Administración*.

Una perspectiva global:

Los planes constituyen un método racional para el cumplimiento de objetivos preseleccionados. Los planes tienden un puente entre el punto donde se está y aquel otro donde se desea ir (p. 126).



Recuerda siempre y graba en tu mente que:

**¡Tienes, por tu naturaleza, la capacidad
de hacer que las cosas sucedan!
¡Haz que ocurran!**

Leo Alcalá, en *El poder para lograr lo que quieras*, señala lo siguiente:

Todos estamos en un proceso sin fin de pasar desde un (o varios) punto A hasta un punto B. Llámalo sueño, meta, objetivo, deseo (p. 4).

Los puntos B son los objetivos que queremos lograr. Señala también Alcalá que al identificar estos puntos B, el individuo comienza a emplear una estrategia básica para lograr sus metas: identifica las brechas entre A y B y busca cómo cerrarlas ejecutando acciones.

Lo anterior es cierto, la brecha entre el punto A en donde estamos y el B al que queremos llegar hay que cerrarla. ¿Y cómo la cerramos? Fácil: ¡**ELABORANDO UN PLAN!**

Hace unos años, quizás más de veinte, yo laboraba en una empresa y me llamaba mucho la atención que uno de los gerentes, durante las épocas decembrinas enviaba una breve carta de salutación a los trabajadores en la que escribía, entre otras cosas, la siguiente frase:

...que Dios les conceda todo lo que para el año próximo hayan planificado...

Quedé gratamente impactado con esta frase el resto de mi vida, siempre la recuerdo y aplico su mensaje en todo lo que hago. Este gerente nos estaba diciendo que Dios nos iba a dar todo lo que quisiéramos... pero que lo planificáramos. En otras palabras, ayúdate que Dios te ayudará. Es uno de los «secretos» para obtener éxito: ¡**planifica!**

Las personas y las empresas exitosas y prósperas actúan en función de planes bien diseñados. No deambulan. No divagan. Tienen muy claro lo que quieren, cuándo y cómo lo van a conseguir.

Se pueden diseñar planes para cada uno de nuestros anhelos o sueños más preciados. Por ejemplo, para obtener un empleo, comprar un carro o una lavadora, alcanzar la independencia financiera, encontrar una pareja, comenzar un negocio, conseguir un ascenso en la empresa para la que laboras, y muchos más.

Denis E. Waitley, autor del libro *La psicología del ganador para el siglo XXI*, plantea magistralmente lo que significa un plan, los objetivos y las acciones, de la siguiente manera:

Los ganadores en el juego de la vida tienen un plan y unos objetivos que han definido claramente y que consultan con frecuencia. Cada día, cada mes y cada año, saben lo que quieren lograr. Sus objetivos varían desde las prioridades diarias hasta las metas de largo alcance. Cuando no están trabajando activamente en sus metas, están pensando intensamente en ellas. Saben reconocer las acciones que llevan a la consecución de metas y se concentran en ellas, y descartan los factores que son simplemente distracción. Los ganadores dicen, «tengo un plan que llevar a cabo» (p. 145).

Veamos un ejemplo muy sencillo de la estructura de un plan:

Jorge, gerente de producción, se ha desempeñado exitosamente en varias empresas por más de 15 años. Es ingeniero con estudios de Finanzas y ha elaborado un plan para conseguir un nuevo empleo en un lapso de seis meses a partir de hoy, que signifique para él una mejora económica y profesional. Jorge desea que este nuevo empleo sea con el cargo de gerente general o director de administración en una empresa manufacturera que califique en el segmento de empresa grande y supere la remuneración anual en más de 30% con respecto a la que tiene actualmente. Él piensa que la mejor manera de lograr esto es continuar preparándose en su área para mejorar sus conocimientos y experiencia, contactando prestigiosas empresas «cazadoras» de talento y revisando las solicitudes de personal publicadas en la prensa nacional.

Plan

1. **Objetivo:** Obtener un nuevo empleo como gerente general o director de administración en una empresa que califique en el segmento «gran empresa», con una remuneración superior en 30% a la devengada actualmente, en un lapso menor a seis meses.
2. **Estrategia:** a) Releer e incrementar los conocimientos sobre las funciones inherentes al puesto de trabajo solicitado. b) Revisar información sobre el manejo administrativo y operacional de empresas manufactureras. c) Contactar a las mejores compañías

especializadas en selección de personal. d) Revisar diariamente las solicitudes de personal publicadas en la prensa nacional.

3. **Acciones:** a.1) Leer una hora diaria temas relacionados con el cargo a solicitar. b.1) Revisar una hora diaria información sobre el manejo administrativo y operacional de empresas manufactureras. c.1) Visitar a partir de hoy una agencia de empleo por día y contratar la búsqueda del puesto de trabajo deseado.
d.1) Adquirir los periódicos los días domingos y lunes, seleccionar las mejores ofertas y enviar hoja de vida para optar por los cargos publicados.
4. **Revisión de resultados:** Revisar y evaluar los resultados semanalmente.

El plan, además de establecer objetivos, implica adicionalmente diseñar el camino que recorreremos para llegarle a nuestros objetivos. Es también actuar de acuerdo con la ruta que hemos diseñado para generar unos resultados. Revisar estos resultados es parte del plan.

Al final del Tema II. Estrategias, y en el Anexo, encontrarás otros ejemplos de planes bien diseñados.



RESUMEN / SUMARIO

1. Diseñar un plan.

Capítulo III

Componente s de un plan

Tema I

Objetivos / Metas / Visión

Si deseas tener éxito, debes saber qué es lo que quieres.

ADOLFO SALAZAR Y.

Cuando decidas caminar, asegúrate de saber a dónde te diriges.

No deambules, no divagues, elige un norte.

RENNY YAGOSSESKY. *La psicología del éxito*, p. 96

El hombre que sabe exactamente lo que quiere ya ha recorrido buena parte del camino para alcanzarlo.

NAPOLEÓN HILL

...para la gente muy exitosa (...) Su sueño es real para ellos antes de que ocurra.

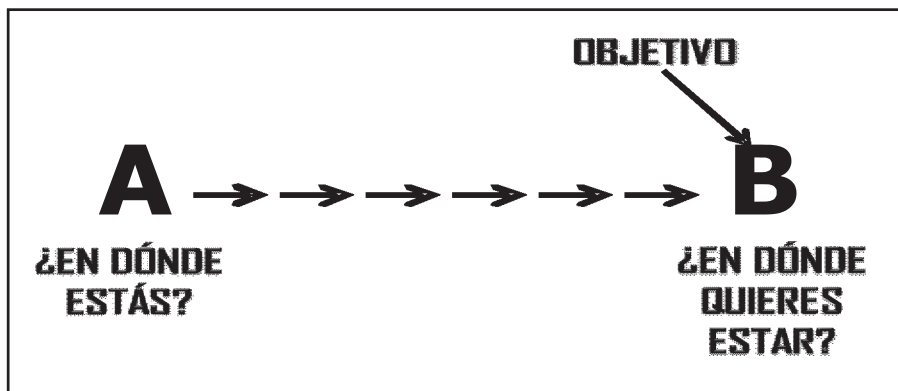
SUSAN FORD COLLINS. *La dicha del éxito*, p. 222

Napoleón Hill, Renny Yagosesky y Susan Ford, cada uno con sus palabras, sabiamente hacen referencia a una gran verdad universal: para ser exitoso hay que tener un objetivo, una meta, un sueño bien definidos.

¿Qué es tener un propósito, una visión, un objetivo, una meta, un sueño?

Para iniciar un gran viraje o para mantener en nuestras vidas la prosperidad integral debemos comenzar por tener un fin que perseguir; por definir lo que queremos, establecer hacia dónde deseamos ir, cómo

nos queremos ver, dibujar la fotografía de lo que se quiere ser y tener, definir esos puntos «B» a los que quieres llegar desde «A». Los objetivos deben ser medibles, tener un porqué o razón estimulante y una fecha de logro.



Pueden estar asociados o no a nuestra finalidad de vida. Para una persona que desee ser médico, puede que esta meta, objetivo o sueño esté asociado a su finalidad de vida, que es ayudar a las personas, y esta es una manera de hacerlo. O simplemente quiere lograr adquirir un carro, siendo este un ejemplo de una meta u objetivo no asociado a su finalidad de vida. Este programa de alto desempeño para lograr más, aplica para ambos tipos de objetivos.

Es conveniente aclarar que los objetivos contestan las preguntas ¿qué? y ¿cuándo? y la estrategia contesta el ¿cómo? y ¿con qué? En el capítulo siguiente analizaremos la estrategia y en éste los objetivos. Te recuerdo: en la fase de definición de los objetivos **NO** debes preocuparte por el cómo.

Para muchas personas no es fácil saber qué es lo que quieren y fijarse objetivos; algunas veces quedan en blanco ante la pregunta ¿Quién quiero ser? ¿Qué me gustaría tener? ¿Qué es lo que quiero? ¿Hacia dónde quiero ir? ¿Qué es lo que me gusta? ¿Cuánto dinero quiero obtener?, entre otras. Incluso, lamentablemente les es más fácil decir qué es lo que no quieren o no les gusta, y digo que es lamentable porque su energía, su atención y corazón están focalizados en lo no positivo, en lo que no quieren; y ya sabemos qué pasa con aquello a lo que le prestamos nuestra atención: ¡se expande!

Algo es seguro, y es que cuando hablamos con gente exitosa comprobamos que para alcanzar el éxito o triunfar en la vida, primero comenzaron por saber qué es lo que querían, por tener un objetivo, un sueño, una meta y fueron en busca de ella. En la Biblia hay un fragmento que dice así:

Pidan y se les dará; busquen y encontrarán; llamen y se les abrirá. Porque todo el que pide, recibe; el que busca, encuentra; y al que llama, se le abrirá.

(LUCAS 11:9-13, MATEO 7:7-11).

Comienza por establecer: ¿Quién quieres ser? ¿Qué es lo que deseas? ¿Qué quieres lograr? ¿Con que sueñas? Atrévete a pasearte por esa idea maravillosa que tienes, ¡Piensa que sí puedes! Sé generoso contigo y escribe lo que deseas lograr. ¡Escríbelo con ganas! ¡Con un deseo inmenso! ¡Con pasión! ¡Con mucha alegría y fe! ¡No te limites! ¡Pide que hay mucho!, y recuerda: todo lo que vemos, antes alguien lo soñó. Ten siempre presente que:

**La condición natural del universo es la abundancia
¡Grábalo en tu mente!**

Piensa en lo infinitamente abundante que es la naturaleza: el oxígeno es abundante, el aire, las plantas, las fuentes de alimentos, la tierra, la luz del sol, entre otros. El dinero también es abundante, las calles, los automóviles, los seres humanos que habitamos el planeta Tierra, las canciones, las palabras, los pensamientos, los libros. Cuando observamos escasez, es porque el hombre interviene no positivamente.

Soy un convencido de que **se debe definir claramente lo que se quiere, es un principio universal del éxito.** Al establecer el objetivo las acciones serán más apropiadas y coherentes con lo que deseas lograr; además, estamos pidiéndole al universo, y tal como lo hemos comentado, éste es infinito. Y, adicionalmente, cuando tienes claro lo que quieres, puedes establecer la ruta o camino a seguir. Si no es así, da igual el camino por el cual transites. Como el cuento siguiente:

... Blanca Nieves está perdida en el bosque y se encuentra con un duende y le pregunta desesperada: Señor Duende, ¿cuál

camino debo tomar? Y el duende le responde: ¿A dónde quieres ir? Ella le dice: No sé. El duende de inmediato le contesta: Si no sabes a dónde quieres ir, entonces toma cualquier camino...

Los autores de *¡Prospera!*, Ethan Willis y Randy Gran, hablan de que las personas deben tener un punto polar:

El punto polar de cada persona es único. Es la visualización de tu futuro, lo que esperas llegar a ser, lograr, aportar, crear... (p. 18).

Señalan los autores que hay que mantener los ojos en la meta personal para siempre estar moviéndose en la dirección correcta. Comentan que la gente debe tener un punto de referencia porque si no, literalmente camina en círculos. Refuerzan este planteamiento señalando que:

Una nueva investigación del Instituto Max Planck para la Cibernética Biológica en Tübingen, Alemania, encontró que sin un punto de referencia, la gente sencillamente no logra caminar en línea recta (Souman *et al.*, 2009). Haciendo uso de dispositivos GPS, los investigadores estudiaron participantes que caminaron por muchas horas en el desierto del Sahara y en el bosque de Bienwald, en Alemania. El resultado mostró que los participantes sólo seguían un camino derecho cuando podían ver el sol o la luna; tan pronto como sus puntos de referencia desaparecían tras las nubes, los participantes comenzaban a caminar en círculos sin ni siquiera saberlo. Sin excepción (p. 28).

Lair Ribeiro, en *La prosperidad*, lo plantea de la siguiente manera:

Es fundamental que sepamos qué queremos en la vida para poder fijar nuestras metas. Si usted organiza sus metas de acuerdo con su finalidad en la vida, tendrá el universo a su favor. Para saber qué camino tomar, es fundamental saber a dónde se quiere ir (p. 102).

El doctor Camilo Cruz comenta en el libro *Piense como un millonario* que en una universidad muy prestigiosa de Estados Unidos se realizó un estudio durante el año 1953, en el cual se determinó que, de todos los estudiantes de aquel año, únicamente 3% tenía metas fijadas y

objetivos claramente definidos y escritos en un papel, los cuales eran leídos y verificados con cierta regularidad. Al pasar veinte años, la universidad hizo una investigación sobre estos estudiantes y determinó que habían alcanzado cien veces más logros personales, profesionales y empresariales que los otros estudiantes de ese año que no tenían sus metas claras y escritas.

Con respecto a lo anterior, es un hecho comprobado que los hombres y mujeres de éxito y felices son aquellos que planifican, y dentro de esta planificación establecen objetivos y metas claras en las diferentes áreas de su vida. Así lo confirma el estudio realizado por esta universidad.

Comenta el doctor Cruz en el mismo libro una anécdota sobre Walt Disney: durante una ceremonia para inaugurar el parque Epcot Center en la ciudad de Miami, Florida, un reportero le dijo a Roy Disney lo siguiente: Es un día difícil, por un lado, está la alegría de ver inaugurado un gran parque, y por el otro no está vivo su hermano, el señor Walt Disney para ver culminado éste, que era uno de sus grandes sueños. El señor Roy le contestó al reportero que estaba equivocado, que «fue precisamente porque él (Walt) lo vio culminado antes de ser construido, que hoy lo están inaugurando».

Con la anécdota anterior queda nuevamente demostrada la importancia de tener metas u objetivos claros. Ver nuestros sueños **como si ya estuvieran materializados** nos llevará con toda seguridad a hacerlos realidad.

Recientemente, en un programa de televisión entrevistaron a una joven actriz y ella comentaba que obtuvo su primer papel en una telenovela a los 26 años de edad, después de perseverar mucho y luchar contra gran cantidad de obstáculos, incluyendo los comentarios de su padre que le decía: «...hija, mira la edad que ya tienes y aún no se te ve un futuro o un trabajo estable que te brinde seguridad económica...», y aunque muchas veces ella vio su nevera vacía continuó perseverando y hoy estaba feliz porque logró lo que se había propuesto: **¡Ser actriz y participar en telenovelas!** Ella tenía un sueño, una meta y luchó con pasión para lograrlo, nunca perdió de vista su objetivo.

Otro ejemplo que siempre expongo para demostrar la capacidad del ser humano, es el de un colega contador público que me visitó

hace varios años en la empresa en la que yo trabajaba, para ofrecerme una serie de publicaciones (libros) sobre impuestos, Seguro Social y legislación laboral cuyo autor, editor y distribuidor era él. Ya antes de esta visita yo adquiría en las librerías sus libros, que complementaban mis conocimientos en esas materias, pero lo que me impactó fue la historia de este señor, que dijo haberse graduado en la universidad a la edad de 45 años con mención Cum Laude y que fue a los 52 años cuando pudo editar y publicar sus libros, cuando ya sus hijos estaban grandes. Esa tarde que conversamos calculo que tenía alrededor de sesenta y cinco años de edad. Una noche también me visitó, esta vez cuando yo estaba dictando clases, y por supuesto, le cedí unos minutos para que ofreciera sus libros a mis alumnos de Contaduría. Vaya qué ejemplo para los que pudieran estar pensando que es muy tarde o que ya están muy viejos para lograr metas importantes. Este señor, a esa edad, es el autor, editor y distribuidor de varias obras técnicas de renombre.

¡Nunca es tarde mientras respiremos!

Algo que no podemos dejar de lado es asegurarnos de fijar nuestros objetivos o metas en función de lo que más nos gusta en la vida, de lo que realmente nos hace felices, de lo que mejor hacemos. Basados en lo que sabemos que somos aventajados, para lo que tenemos talento, de acuerdo con nuestra finalidad de vida.

Además, el objetivo debe ser realmente nuestro, que nazca de nosotros, que lo hayamos pensado una y mil veces. Que no sea una imposición de otra persona. Todo lo anterior nos asegura que nuestra energía y acciones, incluyendo grandes y pequeños pasos, estén alineadas y dirigidas a conseguir lo propuesto con mucha más facilidad. Es importante amar lo que deseamos lograr, es importante vibrar con lo que nos hemos planteado, hay que estar muy entusiasmados.

Pero, ¿cómo saber o encontrar nuestros objetivos, sueños o propósitos en las condiciones señaladas en el párrafo anterior? Aquí encontrarás una serie de recomendaciones para lograr establecer objetivos y metas. Comencemos por saber que podemos utilizar herramientas tales como la meditación, dibujar una fotografía tal como nos queremos ver, escribir lo que queremos, entre otras.

Una forma práctica de determinar lo anterior es como lo señala Talane Miedaner, autora del libro *Coaching para el éxito*:

...pregúntales a tus amigos, a tu familia y a tus colegas (...)
¿Cuál crees que es mi punto fuerte? ¿Cuál es mi punto débil?
(...) ¿Qué talento o don innato ves en mí? ¿Qué es lo que hago naturalmente sin esfuerzo y que sea especial? Si yo saliera en la portada de una revista, ¿qué revista sería y qué dirían de mí?
¿Cuándo expreso este don o talento? (p. 200).

Escribe tus metas. Hazlo ya, es muy importante. Recuerda siempre lo dicho sobre el estudio realizado en una universidad muy reconocida mundialmente, el cual demostró que aquellos estudiantes que escribieron sus metas a corto, mediano y largo plazo eran, al cabo de 20 años, mucho más prósperos que el resto de estudiantes juntos.

Los autores del libro *Nunca te des por vencido*, Sharon L. Lechter y Greg S. Reid (p. 69), señalan lo siguiente:

Un sueño es simplemente un sueño mientras no esté escrito, sólo al escribirlo se convierte en un objetivo

Tal como lo menciona Adolfo Torres, autor del extraordinario libro *La llave de la vida y del éxito*: «El gran negocio de la vida es pensar. Domina tus pensamientos y dominarás las circunstancias» (p. 72).

Y yo agregaría: «y es gratis». A veces no será fácil definir nuestros objetivos. Podemos pasar días, semanas o hasta meses preparándolos, pero lo importante es que disfrutemos de este proceso, que soñemos una y mil veces, que nos acostemos y levantemos pensando y meditando nuestros objetivos ya que al final el resultado será muy satisfactorio. Yo, en oportunidades, he pasado bastante tiempo «escribiendo y dibujando mis objetivos» y he aprendido a disfrutar este proceso y hacerlo estimulante y enriquecedor. Disfruto pensando hoy en lo que quiero lograr. Se trata de diseñar un proyecto e ir dándole forma cada día, es como hacer una obra de arte a la que momento a momento le das más vistosidad, más color, aclaras detalles, analizas más cosas, introduces cambios, observas los pros y los contras, comentas con la gente, escuchas opiniones sobre los objetivos que te has planteado y muchas cosas más.

IMPORTANTE

En esta fase es conveniente no tratar de establecer cómo se van a lograr los objetivos, porque podrías limitar tus deseos

En el proceso de establecer tus objetivos no te compliques pensando en el cómo; si lo haces, podrías vacilar y no establecer el verdadero objetivo o deseo que llevas por dentro. La forma de lograrlo se determinará en la siguiente fase (Estrategia). En esta fase debes concentrarte únicamente en qué es lo que quieres lograr, cuál es tu objetivo.

Las autoras de *Confianza total para vivir mejor*, Verónica de Andrés y Florencia Andrés, explican esto de la siguiente manera:

El gran ladrón de sueños en esta primera etapa se esconde tras una pregunta: ¿cómo voy a lograrlo? Y en realidad la primera gran cuestión no es ésta, sino qué quiero lograr. (...) Querer saber desde el principio cuáles serán los recursos puede llenarnos de negatividad y paralizarnos (p. 259).

Ya sabes, en esta etapa:

¡A pensar en grande!

¡Y proponernos lo mejor!

Recuerda: no te enredes o limites pensando cómo vas a lograr tu objetivo o sueño, deja esto para después, en la etapa de elaboración de la estrategia.

Todo lo anterior aplica para cualquier objetivo, propósito o meta que nos propongamos, relacionado o no con nuestra finalidad de vida. Pudiera ser comprar un carro, dictar clases, cambiar de empleo, ser músico o pintor, escritor, médico, ingeniero, desarrollar una empresa, aprender a hacer tortas, lograr un ascenso en el trabajo, viajar a otro país, publicar un libro, cambiar de profesión, obtener más ingresos, hacer un programa de radio, comprar una casa y mucho más.

FECHAS, TIEMPOS Y MEDIDAS

Se debe establecer claramente cuándo se alcanzarán los objetivos. Es muy útil para el proceso de control del progreso. Si defines objetivos, pero no les colocas fecha de logro, corres el riesgo de pasarte toda la vida tratando de alcanzarlos. Se dice que **la diferencia entre un sueño y una meta es que el sueño no tiene fecha, la meta sí.** Cuando le asignas fecha a tus objetivos estás asegurando que todas las acciones y recursos se orienten de manera más efectiva hacia la consecución de lo que te has propuesto. Es una forma de ayudar a organizar mejor las acciones y recursos y abrirle un espacio en el tiempo a tus deseos. **Es de vital importancia para diseñar las estrategias para el logro del objetivo.** Al establecer la fecha para alcanzar tus objetivos estás enviando un mensaje de energía muy importante, estás determinando el tiempo que te tomará llegar a donde quieres. Podrás ir verificando lo cerca o alejado que estás (en tiempo) de tus metas. Tendrás un mejor control sobre el logro de tus objetivos. Es infalible y fascinante colocarles fecha a las metas y ver cómo se van cumpliendo, parece mágico.

Una excelente manera de proponerse objetivos con fecha, es hacerlo por períodos de un año, tal como lo sugiere Jinny S. Ditzler en su libro *El mejor año de tu vida empieza hoy!* Ella propone un programa anual. Esta es una forma muy conveniente de establecer objetivos con fecha de logro. Lo importante, sin embargo, es que de una manera u otra sepamos definir objetivos y que nos aseguremos siempre de colocarles fecha para alcanzarlos, esto último está unido a lo primero. Un objetivo sin fecha queda en el aire, y no puede existir una fecha si previamente no tenemos definido el objetivo, una cosa va con la otra.

¡COLÓCALE FECHA A TUS OBJETIVOS!

ASÍ ASEGURAS QUE LAS ACCIONES Y RECURSOS SE ORIENTEN DE MANERA MÁS EFECTIVA.

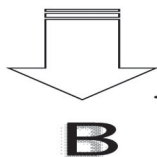
DOMINGO		LUNES			MARTES			MIÉRCOLES			JUEVES			VIERNES		SÁBADO	
27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	
5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	
8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	
28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	
3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	
6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	
9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	
26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	
29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	
4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	
7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	
24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	
27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	
19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	
4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	
7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	
24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	
27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	
19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	
4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	
7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	
24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	
27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	
19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	
4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	
7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	
24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	
27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	
19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	
4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	
7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	
24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	
27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	
19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	
4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	
7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	
24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	
27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	
19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	
4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2					

Además, tal como lo hemos venido señalando, **los objetivos deben ser medibles y específicos**. Es muy útil para el proceso de control del progreso. Si un objetivo está definido de manera tal que no puede ser efectivamente medido, entonces no sabremos en qué medida lo estamos logrando. Por ejemplo, establecer como objetivo «ganar mucho dinero» o «rebajar de peso» impide que sepamos si lo estamos logrando o si lo hemos logrado. Ahora, si establecemos como objetivo «ganar u obtener Bs. 20.000,00 mensualmente a partir del mes de julio 2014» o «bajar 10 kilos de peso en seis meses», podremos ir verificando (midiendo) el cumplimiento. Estaremos en capacidad de reconducir las acciones en caso de que nos estemos alejando del logro, o de mantener las mismas si la medición nos indica que vamos a alcanzar el objetivo propuesto. Al igual que la fecha, **establecer objetivos medibles es de vital importancia para diseñar las estrategias para el logro del mismo**.

FORMULAR EL PORQUÉ

Un paso que debes cumplir en el proceso de formulación de tus objetivos es definir el porqué o la razón. Un motivo muy especial para ti hará que tengas toda la energía necesaria para alcanzar tu meta. Es importante que establezcas claramente por qué deseas alcanzar lo que te has propuesto. Debe haber una razón muy poderosa por la que quieres llegar al punto «B». Al hacer esto le estás dando mucho poder y vitalidad a tus ganas de lograr tus objetivos. Estás asociando emociones intensas y positivas al deseo de alcanzarlos. Un buen porqué hará que hagas lo que tengas que hacer para lograr lo que quieres. Será el motor que impulsará tu accionar. Es energía.

FORMULA EL PORQUÉ DE TUS METAS, SUEÑOS U OBJETIVOS



EL PORQUÉ DEBE SER
MUY ESTIMULANTE.

DEBE HABER UNA RAZÓN MUY PODEROSA
PARA QUE QUIERAS LLEGAR A "B".

No es lo mismo plantearse el objetivo de ganar Bs.100.000,00 en un año y ya, que proponerse el mismo objetivo pero estableciendo que serán para comprar un apartamento o una casa nueva para la familia, en la que viviremos más cómodos, será propia y no alquilada, con una habitación para cada uno de los hijos, con espacio para tener una biblioteca, con un jardín con las plantas y flores más bellas, como le gustan a mi esposa, con tres puestos de estacionamiento para los carros. ¿Notaste la diferencia?

Rubén González, atleta olímpico y autor de *Vuélvase imparable*, señala que

Muchas personas establecen metas sin tener una razón definida y convincente. Usted necesitará tener varios «porqué» para respaldar sus metas. Un porqué poderoso es lo que diferencia a un fijador de metas de un alcanzador de metas. El «porqué» es lo que se convierte en la fuerza que lo impulsa a uno a la acción (p. 147).

Definitivamente, el porqué de nuestros objetivos le da un toque mágico de emoción y motivación que nos llevará a poner todo nuestro empeño para alcanzarlos.

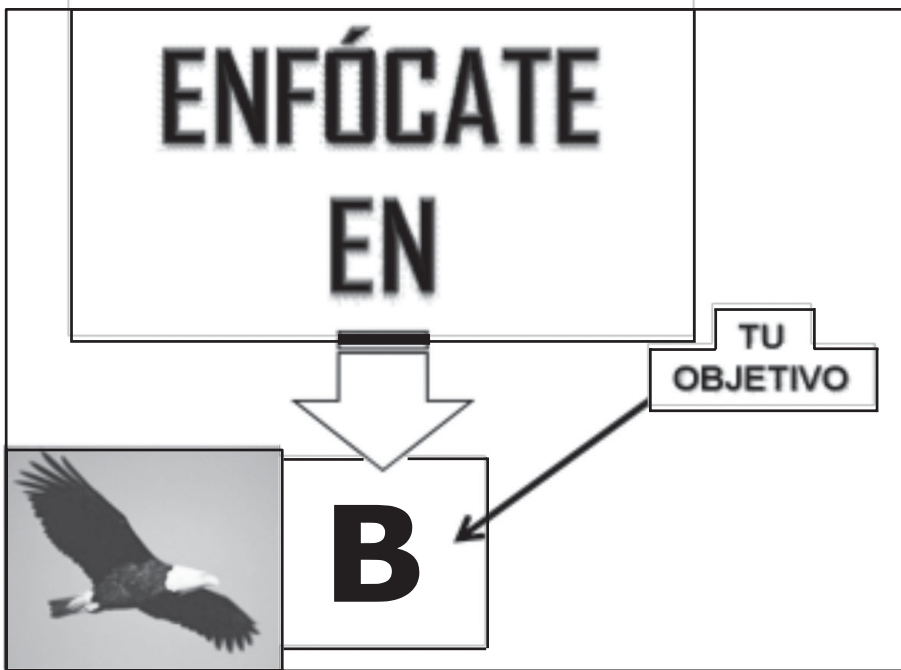
¡Vuélvete un alcanzador de metas, establece tu porqué!

ENFOCARSE

Una vez que tenemos definidos y escritos nuestros objetivos, hemos establecido el porqué y asignado fecha de logro, debemos estar en permanente contacto con los mismos y recordarlos frecuentemente para asegurar que estaremos enfocados 100% en ellos.

Hay muchas formas de mantenernos en contacto con nuestros objetivos: puede ser leyéndolos diariamente por unos minutos, escribirlos a menudo, hacer un gráfico, colocarlos en un lugar visible como el espejo del baño o la billetera, entre otros.

Jack Canfield, autor del libro *Los principios del éxito*, relata que en una oportunidad se propuso pasar de ganar 25.000 dólares al año a ganar 100.000 o más. Lo primero que hizo fue crear la siguiente afirmación:



Dios me da todo y me llegan grandes cantidades de dinero en poco tiempo y sin esfuerzo por la gracia de Dios, para bien de todas las personas implicadas. Soy feliz y estoy teniendo ganancias, ahorros e inversiones por valor de 100.000 dólares al año (p. 115).

Luego, relata Canfield, creó una enorme réplica de un billete de 100.000 dólares y lo pegó en el techo de su habitación, encima de su cama. Cada mañana al despertar veía el billete. Felizmente, Canfield logró su meta.

Esta fue una manera muy creativa y original que utilizó él para mantenerse enfocado en sus objetivos.

Carlos Fraga plantea, en el audiolibro *El mapa del tesoro*, utilizar esta herramienta (el mapa del tesoro) para focalizarse. Expone que la mayoría de las personas son muy dispersas, que desean muchas cosas y les cuesta mantenerse centradas. Este instrumento, que puede ser un cuadro o dibujo en una hoja de papel, una cartulina, un trozo de madera con una foto o un gráfico con colores, palabras y frases de lo que se

quiere, con indicación de cuándo y cómo se quiere, dice Carlos Fraga que es excelente para evitar la dispersión. Tú puedes utilizarlo, yo lo he hecho con muy buenos resultados. Por ejemplo, durante el año 2000 me compré una camioneta último modelo que estuvo de moda por varios años; la primera vez que la vi me gustó mucho y decidí comprármela, para lo cual escribí un plan y le coloqué una foto a colores de la camioneta. Revisaba el plan a menudo, y una manera que conseguí para mantenerme enfocado en mi objetivo era pasar todos los días por el concesionario de carros y estacionarme unos minutos a ver colocada en la vitrina de venta la nueva camioneta y soñar con ella (esto lo hacía después de pasar dejando a mi esposa en la empresa en la que ella trabajaba). Al cabo de un año andaba con mi familia paseando en uno de los carros más admirados del momento. Seis años después volví a hacer un plan para comprarme otra camioneta de lujo con capacidad de ocho puestos y lo logré nuevamente. Igual hice con la quinta en la que resido, pasé un día y vi que tenía un letrero que decía que estaba en venta; preparé un buen plan para adquirirla y pasé varios meses visitando el lugar en donde está ubicada la casa, hasta que logré comprarla. Parece que funciona: ¿sí o no? Compruébalo por ti mismo. Comienza a ser más próspero aplicando las técnicas explicadas en este libro. Empieza ya a ejecutar este programa de alto desempeño para lograr más.

**¡Mantente enfocado en tus objetivos!
Si lo haces, estarás permanentemente accionando en
función de tu meta... ¡hasta lograrla!**

Y como dice el refrán: «...tanto va el cántaro al agua hasta que se rompe...».

El mismo autor, y algunos otros, recomiendan colocar la meta propuesta en un lugar en el cual se pueda ver a diario o a cada momento: en una tarjeta colocada dentro de la billetera, de manera que cada vez que se abra se observe la meta; en el espejo del baño, en alguna pared de la casa, en el tablero del carro, entre otros.

Yo he utilizado la técnica anterior y otras. Algunas veces he colocado el objetivo en una tarjeta en términos de promesa, así:

YO PROMETO:

Acéptalo como un juego, desafíate y asume el compromiso con algún objetivo en forma de una promesa; hazlo y verás el poder, seguridad e inspiración que tendrás para lograrlo.

Talane Miedaner, autora de *Coaching para el éxito*, señala que

...escribir lo que deseas quince veces al día es un excelente sistema (p. 327).

Incluso puedes hacer una combinación, puedes colocar el objetivo en el techo de tu habitación encima de la cama, en tu cartera, como una tarjeta de presentación, en forma de promesa y escribirlo quince veces al día. ¡Ufff! Los resultados serán ¡MAGNÍFICOS!

Recuerda este fragmento de la Biblia: «Todo lo que pidieréis en oración, creyendo, lo recibiréis».

Resulta que cuando meditas y recuerdas tus objetivos, estás orando.

No importa cómo lo hagas, lo que sí importa y es fundamental, es que te disciplines para que, si es posible a diario, te mantengas en contacto con tus objetivos.

Todo lo expuesto está muy relacionado con los temas siguientes, continúa leyendo.

LA VISUALIZACIÓN

Si lo puedes imaginar lo puedes lograr, Si lo puedes imaginar lo puedes crear.

ALBERT EINSTEIN

La visualización es una técnica con una fuerza y potencia indiscutibles, que ayuda a mantenernos enfocados y optimiza la obtención de objetivos. Es ver lo que queremos lograr. Es imaginar. Es formar en la mente una imagen lo más detallada posible de los resultados que nos hemos propuesto alcanzar. La visualización puede incluir olores, sonidos y hasta sensaciones, además de imágenes.

Menciona George Matthew Adams, en el libro *Usted puede*, que Don M. Green, director ejecutivo de Napoleon Hill Foundation explica lo siguiente sobre la visión:

La visión nos ayuda a ver las cosas como pueden ser y no como son. Los autores del Antiguo Testamento dijeron: «Sin visión, las personas mueren». Aunque es importante estudiar historia, creo que la preferencia de Thomas Jefferson de la visión del futuro por sobre la historia del pasado nos señala que hacia dónde nos dirigimos es mucho más importante que dónde hemos estado (p. 107).

Susan Ford Collins, estudiosa de personas muy exitosas y autora del libro *La dicha del éxito*, señala que estas personas

...ven, escuchan, sienten, gustan y huelen la realidad que tienen en mente. Su sueño es real para ellos antes de que ocurra (p. 222).

El anterior es un buen ejemplo de lo que es visualizar con todos los sentidos.

Cientos de deportistas exitosos han confirmado que utilizan esta técnica para mejorar el desempeño. Si es un futbolista, él se visualiza golpeando la pelota con los pies y haciendo los goles. Si es un jugador de tenis, se visualiza dando los mejores golpes a la pelota con la raqueta en la cancha. La visualización puede hacer que un deportista que no

haya realizado ejercicios físicos, se desempeñe tan bien como si los hubiese hecho.

El campeón olímpico de luge, Rubén González, comenta que la visualización es simplemente «imaginar vívidamente». A continuación, lo que le ocurrió antes de ser campeón:

Aun antes de competir en mis primeros olímpicos, cuando iba a correr, a levantar pesas, a cenar o simplemente a caminar en el centro comercial, ¿sabe lo que pasaba por mi cabeza?

En mi mente, yo estaba entrando en la ceremonia de apertura de los olímpicos y las muchedumbres ovacionando alegremente. A la derecha podía ver ondear la bandera olímpica. A mi respaldo la llama olímpica. Podía escuchar a la orquesta interpretando el himno olímpico, mi tonada preferida. ¡Y allí estaba yo! Saludando con entusiasmo a mis compañeros de equipo, y diciendo: «¡Lo logramos muchachos! ¡Lo logramos! ¡Estamos en los olímpicos!». Podía sentir la brisa suave sobre mi rostro, la nieve golpeando mi rostro, las lágrimas de felicidad en mis mejillas y la piel de gallina alrededor de mi cuerpo. ¡Estaba allí!

Cuatro años después, cuando en realidad estaba entrando en las ceremonias de apertura, resultó ser como lo había imaginado. ¡Sólo que unas cien veces mejor! (p. 156).

Comenta también que

Los últimos hallazgos científicos prueban que, si uno pone regularmente por escrito sus metas, visualiza los resultados esperados y comunica fervientemente sus intereses, físicamente está cambiando las neuronas de su cerebro y creando nuevos vínculos subconscientes para que su mente se enfoque en sus metas y sueños como un misil dirigido (p. 168).

El empresario y comerciante Ray Kroc, famoso por ser quien compró el restaurante McDonald's a los hermanos Dick y Mack McDonald en 1955, antes de crear dicha red de establecimientos de comida rápida había concebido un plan y escribió:

Yo veía ya, en mi mente, cientos de restaurantes McDonald's instalados en todos los rincones del país.

El resto de la historia es conocida por todos. Estoy seguro de que ya sabes lo poderosa que es la visualización como herramienta para el logro de tus objetivos.

Otro ejemplo de visualización es el del gran actor Jim Carey. En un artículo que circula por internet se relata que en cierta oportunidad estaba en una colina desde donde podían apreciarse los estudios de Hollywood y su sueño más grandioso era ser algún día un actor de cine. Su deseo de hacer películas era tan grande que se le ocurrió escribir un cheque **a su nombre por la cantidad de ¡10 millones de dólares!** Y en la soledad de esa colina se dijo: «Un día seré un gran actor y recibiré un cheque como este por mi película». Guardó el cheque por mucho tiempo. Ya todos sabemos lo que pasó, no tardó mucho tiempo en recibir mucho más y en ser una gran estrella del cine.

Definitivamente, la técnica de la visualización es una herramienta poderosísima para alcanzar objetivos, y es aplicable para todo lo que se quiera lograr. Recordemos que la mente no distingue entre las imágenes que entran a través de la vista y las que son creadas dentro de ella.

Hay cientos de casos que confirman que la visualización hace que sucedan cosas extraordinarias. Hazlo tú también.

Cuando visualizas, además de mantenerte enfocado en tus objetivos, preparas a tu cerebro específicamente al sistema de activación reticular para que ejerza la función de buscador de información relevante para alcanzar tus metas. Esto tiene que ver con la neurociencia y lo trataremos más adelante.

LA MEDITACIÓN

*La meditación consiste en lograr una mente concentrada
sobre un cuerpo relajado.*

FÉLIX TORÁN. La respuesta del universo

Meditar es una herramienta de alto poder que deberíamos utilizar frecuentemente. En este libro recomendaremos al lector la práctica diaria o semanal. Tal como lo señala Torán, meditar consiste en una mente concentrada en un cuerpo relajado. El *Diccionario de la Real Academia Española* define el término como «Aplicar con profunda

atención el pensamiento a la consideración de algo o discurrir sobre los medios de conocerlo o conseguirlo». Es el nivel de concentración y atención aplicados lo que diferencia a la visualización de la meditación: mientras que en la primera pudiera no estar presente un alto nivel de concentración, en la última es imprescindible. Además, meditar va más allá de crear imágenes.

El proceso de meditar está compuesto por dos elementos esenciales: la mente concentrada en algo y el cuerpo relajado. Esto es meditar: proceder a relajarte y concentrarte en algo. Meditar es pensar. Puedes hacerlo para muchos fines: mejorar tu salud, descansar, organizar tus ideas, mejorar tus relaciones personales, buscar soluciones a asuntos, reflexionar sobre situaciones, personas o cosas, y para **¡planificar!** Sí, es espléndido para planificar, para fijar tus objetivos, las estrategias para establecer las mejores acciones y más. Este es uno de los elementos que ayudan a fabricar éxito.

En un artículo que leí en internet se señalaba que a Warrent Buffett, uno de los hombres más ricos del mundo, le entusiasma encerrarse en su habitación para meditar sobre sus inversiones y encontrar nuevas ideas. A Napoleon Hill le encantaba perderse en los bosques a pensar o meditar. Henry Ford dijo: «Pensar es el trabajo más difícil que existe. Quizá esa sea la razón por la que haya tan pocas personas que lo practiquen». También se dice que Tomás Alva Edison se encerraba en una habitación a oscuras y allí meditaba, de ahí que es uno de los inventores más exitosos de la humanidad.

Escoge meditar en un sitio tranquilo de tu casa. Un sitio en el cual te sientas cómodo, donde puedas estar sin interrupciones; puede ser sentado en una poltrona con música especial que te haga sentir tranquilo y relajado. Hazlo a diario o semanalmente, pero hazlo. Medita sobre tus objetivos, aprovecha ese preciado momento para definir tus metas, para «buscar» las mejores estrategias, para establecer las mejores acciones, para encontrar las mejores alternativas. Para encontrar nuevas ideas. La meditación te ayuda a ver el camino más claro y a encontrar la solución a los problemas. Estarás sacándole el mejor provecho a ese órgano tan maravilloso llamado cerebro y a esa entidad creada por él llamada mente.

Renny Yagoseski en *La psicología del éxito*, señala lo siguiente:

Considero que meditar abre canales de percepción que generalmente permanecen cerrados y no dudo en recomendar esta práctica como un gran secreto para ver, oír y sentir más. Somos seres espirituales con cuerpo. Eso es algo que debemos recordar(p. 230).

Estoy de acuerdo con Yagoskesky, al meditar se abren canales y te «conectas» con las grandes ideas, las grandes soluciones y mucho más.

¡Anda! Comienza ya a establecer una sencilla rutina de meditación

Yo tengo en mi casa una habitación en la que medito, planifico y visualizo cómo ha de ser mi vida en todos los aspectos. En ese sitio tengo un altar con una virgencita a la que le coloco flores, una velita y un incienso. A media luz y con música especial para meditar, me concentro y relajo, y comienzo a pensar y diseñar mis más apasionantes y ambiciosos objetivos, la mejor manera de alcanzarlos y las mejores acciones que debo ejecutar. Es un proceso muy agradable que me da una sensación de seguridad y tranquilidad originada en saber que tengo un plan bien pensado.

SISTEMA DE ACTIVACIÓN RETICULAR (SAR). UN TESORO

Lee con mucha atención lo que sigue, porque te vas a enterar de que cuentas con una herramienta poderosísima que te va a dejar emocionado, con la sensación de que encontraste un tesoro, y efectivamente:

¡lo encontraste! Este es un tema nuevo en el libro, no contenido en la primera edición.

Los seres humanos somos capaces de recibir en el cerebro millones de bits (unidades de información) a través de los sentidos: imágenes, sonidos, olores, sabores, sensaciones. Esta información es enviada al «centro de atención» del cerebro, denominado Sistema de Activación Reticular (SAR) (ubicado en la base del cerebro, en donde se conecta con la columna vertebral), cuya función o proceso consiste en filtrar la información recibida incluso de otras partes del cerebro, como el

cerebelo y los hemisferios cerebrales, y «clasificarla» como información para ser guardada en memoria e información importante o de interés para el individuo en particular.

Este sistema es el que hace que podamos escuchar nuestro nombre aun en un ambiente ruidoso, o que comencemos a ver en todas partes el carro color azul que hemos decidido comprar, o que una mujer embarazada comience a ver muchas mujeres embarazadas. No es que esos vehículos o mujeres embarazadas no estuvieran allí antes, es que el cerebro no prestaba atención hasta que la persona empezó a interesarse por el vehículo o la mujer quedó embarazada. Si le muestras una foto a un grupo de personas cada una la «verá» de acuerdo con su filtro reticular; por ejemplo, si la ve un fotógrafo es posible que detecte la posición de las personas, la luz, calidad y colores, pero si la ve una diseñadora de collares es muy posible que se fije en las prendas que las personas de la foto lleven como atuendo.

Me ha sucedido muchísimas veces, una de ellas es que desde que hace años decidí escribir un libro sobre cómo alcanzar el éxito, comencé a detectar por diversas vías todo aquello que pudiera servirme para determinar los elementos y/o herramientas para ser exitoso, comencé a detectar personas, cosas y situaciones que me permitirían alcanzar mi objetivo. Ha llegado el caso que, si escucho en un centro comercial, en la radio o televisión la palabra éxito, volteo a observar de dónde viene y de qué se trata; incluso si escucho o veo algo que se relacione o pueda relacionarse o sirva para este tema, lo detecto. Todo esto ocurre porque mi sistema reticular filtra la información que es de mi interés y pasión. Es importante aclarar que durante todo el día recibo muchísima información, pero no toda es filtrada por mi cerebro como información de interés. Es posible que haya recibido información de cómo reparar un vehículo, pero como no es información de mi interés, ésta fue a dar a la memoria. Es por esto que cuando tu objetivo es hacerte rico, ves riqueza en donde a otros les pasa desapercibida: es porque tienes una mente programada para ver riqueza. Ves oportunidades en todas partes: productos para vender, servicios para prestar, ideas valiosas y más.

Todo esto son realidades confirmadas por la neurociencia. A pesar de que he procedido a explicarlas de manera muy sencilla, más que la explicación exacta del mecanismo biológico que ocurre en el cerebro

me interesa el impacto que este proceso real, comprobado por la neurociencia, tiene en el logro de las metas en todo individuo.

Ahora bien, la buena noticia que quiero darte es que cuando te propones objetivos bien definidos, estableces un porqué y les asignas fecha, estás fijando tu atención en algo y se activa en ti esa maravillosa estructura vital residente en tu cerebro llamada Sistema de Activación Reticular (SAR), un mecanismo que hace que estés alerta con las personas, cosas y situaciones relacionadas con tu meta, con tus intereses. **Es un proceso que se origina en tu cerebro, que hace que «veas» lo que antes no veías. Comienzas entonces a «percibir» las oportunidades y elementos que pueden servirte para alcanzar tus objetivos.** Tu cerebro comienza a «buscar» información que te acerque a tu objetivo. Se inicia en ti el funcionamiento del Sistema de Activación Reticular (SAR). He aquí otra razón muy importante por la que debes tener objetivos: si lo haces tu cerebro te va a ayudar y estarás sacándole el mejor provecho a ese órgano tan complejo, maravilloso y potente llamado cerebro y a esa entidad creada por él llamada mente.

El campeón olímpico de Luge y autor de *Vuélvase imparable*, Rubén González, lo explica de la siguiente manera:

Si su deseo es comprar una casa en la zona de las Montañas Rocosas, su SAR filtrará automáticamente los pensamientos que le ayudarán a conseguir esa casa, se concentrará en las personas que le ayudarán a lograrlo y en los recursos que necesitará. Lo que eso traduce es que mientras más se tengan las metas como «lo más importante en su mente», su mente subconsciente se concentrará en alcanzarlas (p. 169).

Cuando defines claramente objetivos estás programando tu mente; entonces: **¡Programa tu mente para lo que quieres!**

¡Comienza ya a aprovechar este potente recurso!

Resumiendo, lo importante es ¡estar claro de lo que se quiere, mantenerse enfocado y colocarle fecha a los objetivos!

CICLO DEL ÉXITO

MENTE

PENSAMIENTO / IMAGINACIÓN / PALABRA

११

FILOSOFÍA
DEL SÍ PUEDO

११

ACTITUD

११

OBJETIVOS / METAS
PROPÓSITOS / SUEÑOS

११

ESTRATEGIA

PASOS

CAMINO

ruta

११

ACCIÓN / HACER

११

RESULTADOS

११

REVISIÓN DE RESULTADOS

११

OTRAS HERRAMIENTAS Y PRINCIPIOS

११

ÉXITO / LOGRO



RESUMEN / SUMARIO

1. Establecer objetivos

- Fechas
- Formular el porqué
- Enfocarse
- Visualizar
- Meditar
- Activar el SAR

Tema II

Estrategia

*Para saber qué camino tomar,
es fundamental saber a dónde se
quiere ir.*

LAIR RIBEIRO. La prosperidad.

*Observa tus resultados diariamente.
Site satisfacen, repite el esquema y
perfecciónalo.*

*Si no te satisfacen los resultados, prueba otra estrategia.
Algún día se prenderá el bombillo, como le pasó a Edison,
y lo habrás logrado.*

JOSÉ G. BELLO PORRAS. Comunicación poderosa con PNL

*Quien tiene un para qué vivir...
encontrará casi siempre el cómo.*

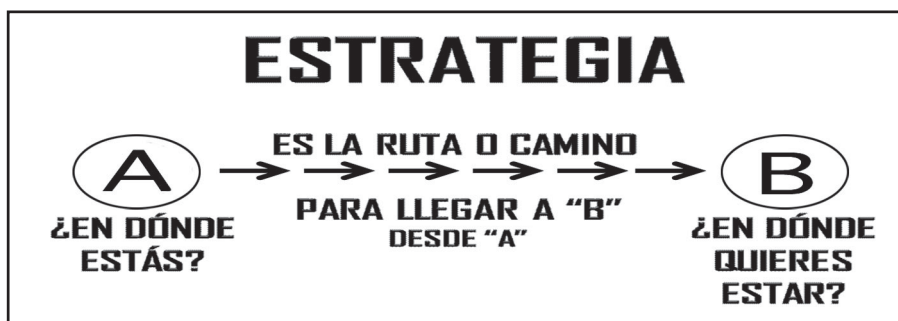
F. NIETZSCHE

*Cuando crea que algo puede lograrse,
sumente encontrará los medios para
hacerlo.*

DAVID J. SCHWARTZ. La magia de pensar en grande.

En el tema anterior definiste tus objetivos; entonces, si ya sabes qué quieres, si ya estás claro acerca de tus metas, estableciste el porqué y la fecha tentativa para ver los resultados, es hora de diseñar el camino o la ruta a recorrer para llegarle a los objetivos que te propusiste. Corresponde ahora diseñar la estrategia para luego ir a los hechos, elegirlos próximos pasos. Es el momento de establecer una **secuencia lógica**

de acciones a realizar. Los objetivos contestan las preguntas ¿Qué? y ¿Cuándo? La estrategia contesta las preguntas ¿Cómo?, ¿Con cuáles recursos? o ¿Con qué?



En el libro *La respuesta del universo*, el Dr. Félix Torán señala lo siguiente:

El liderazgo marca un «qué» y la gestión un «cómo». La gestión implica detalles y planificación, control del progreso, anticipación de riesgos, etc. (p. 97).

¿Cómo diseñar las estrategias?

Al preparar una estrategia lo que se hace es establecer la manera como se lograrán los objetivos; es dar un orden a las acciones y los recursos para crear una situación viable y lo más favorable posible. La estrategia es una especie de guía para las acciones.

La mejor manera de diseñar la estrategia es haciéndonos la siguiente pregunta:

¿Cómo voy a lograr tal cosa el día tal?

Y comenzar a escribir cinco o más respuestas. En la medida que más respuestas podamos conseguir, tendremos más y mejores opciones para lograr nuestros objetivos. Mientras más te esfuerces en obtener, tendrás que hacer un uso cada vez mayor de tu inteligencia, creatividad e ingenio, porque en la medida que avances crecerá la dificultad para generar la respuesta siguiente. Es muy posible que las tres primeras

respuestas sean relativamente fáciles, pero ocurrirá que para la cuarta tendrás que pensar más y ser más creativo y así sucesivamente. Esto es positivo, ya que tendrás opciones cada vez mejores.

Luego de obtener varias respuestas, la mayor cantidad que puedas, realizarás una selección de las que sean más viables y te permitan lograr las metas de la manera más fácil, segura y económica. Puede suceder que todas las opciones que escogiste sirvan para conseguir tu objetivo, si es así procederás a darles el orden de prioridad que más te convenga para la ejecución. También puede darse el caso que decidas eliminar algunas opciones y poner en práctica las otras.

Veamos algunos ejemplos:

Caso 1:

Juan Pérez decide rebajar diez kilos de peso en diez meses y para esto establece que reducirá en 50% el consumo de carbohidratos, principalmente aquellos ricos en calorías y de escaso valor nutritivo tales como chucherías, golosinas y dulces, entre otros. Además, realizará ejercicios aeróbicos cinco (5) veces por semana durante sesiones de media hora cada una y visualizaciones diarias.

Objetivo: Rebajar diez kilos en diez meses.

Estrategia: Reducir en 50% el consumo de carbohidratos, hacer ejercicios aeróbicos cinco veces por semana y realizar visualizaciones diarias sobre la figura que va a lograr con su cuerpo.

Juan Pérez estableció la estrategia para lograr su objetivo, pero veamos cómo fue el proceso:

Como primer paso se hizo la pregunta: ¿Cómo voy a rebajar diez kilos en diez meses? Y luego procedió a responder:

Respuesta 1: Tomando pastillas reductoras de grasa.

Respuesta 2: Haciendo ejercicios aeróbicos cinco veces por semana.

Respuesta 3: Sometiéndome a una operación quirúrgica que elimine la grasa del abdomen.

Respuesta 4: Haciendo una dieta estricta.

Respuesta 5: Eliminando en 50% el consumo de carbohidratos ricos en calorías y de escaso valor nutritivo.

Respuesta 6: Realizando visualizaciones diarias sobre la figura que quiero alcanzar con mi cuerpo.

Una vez que tenía seis respuestas, procedió a analizar las más viables en términos de facilidad de ejecución, seguridad en cuanto a conseguir el objetivo y menor requerimiento económico. Juan escogió las opciones números dos, cinco y seis.

Caso 2:

Una empresa se plantea el objetivo de vender, durante el año 20XX, 30% más de unidades que las vendidas el año anterior. Para esto decide asegurar la participación que ya tiene en el mercado, mejorando la atención al público y manteniendo un precio muy atractivo para el consumidor; pero además creará una nueva presentación para penetrar el nuevo mercado, con lo cual aspira a asegurarse, durante el primer año, 10% del total de dicho segmento.

Objetivo: Vender este año 30% más de unidades que el año pasado.

Estrategia: Mejorar la atención al público y mantener un precio muy atractivo para el consumidor y además penetrar un nuevo segmento del mercado con nueva presentación del producto.

La empresa estableció la estrategia para lograr su objetivo, pero veamos cómo fue el proceso:

Como primer paso los ejecutivos se hicieron la pregunta: ¿Cómo vamos a vender 30% más este año? Y luego procedieron a responder:

Respuesta 1: Creando tres productos nuevos.

Respuesta 2: Mejorando la atención al público.

Respuesta 3: Penetrando un nuevo segmento del mercado y dándole una nueva presentación al producto.

Respuesta 4: Abriendo una nueva sucursal.

Una vez que tenían cuatro respuestas, procedieron a analizar las más viables en términos de facilidad de ejecución, seguridad en cuanto a conseguir el objetivo y menor requerimiento económico. Los ejecutivos escogieron las respuestas dos y tres.

Caso 3:

A un especialista en impuestos le han solicitado que dicte una conferencia al día siguiente a las ocho de la mañana en la ciudad de Barquisimeto, en el estado Lara. Él ha aceptado, y para esto decide que deberá viajar en carro desde Caracas, ciudad en la que se encuentra, el mismo día que le han hecho la solicitud.

Objetivo: Viajar al estado Lara para dictar una conferencia al día siguiente a las ocho de la mañana.

Estrategia: Trasladarse en carro el día anterior.

El expositor estableció la estrategia para lograr su objetivo, pero veamos cómo fue el proceso:

Como primer paso se hizo la pregunta: ¿Cómo voy a lograr dictar la conferencia en la ciudad de Barquisimeto el día de mañana? Y luego procedió a responder:

Respuesta 1: Viajando en carro el mismo día de la conferencia.

Respuesta 2: Viajando en carro el día anterior.

Respuesta 3: Viajando en avión el mismo día de la conferencia.

Respuesta 4: Viajando en avión el día anterior.

Una vez que tenía cuatro respuestas, procedió a analizar las más viables en términos de facilidad de ejecución, seguridad en cuanto a conseguir el objetivo y menor requerimiento económico. Escogió la opción N° 2. Veamos por qué no las otras: la primera opción no era factible ya que el traslado desde Caracas en carro duraba cinco horas y la charla era a las 8 de la mañana; la N° 3 no fue posible porque el primer vuelo disponible en avión salía a las 7 de la mañana, lo que implicaba que a las 8 de la mañana no estaría en el lugar. Y la última opción no fue posible ya que no había boletos (pasajes) disponibles para ese día.

Tema III

Acción programada. Actuar para obtener los resultados que deseamos



*Nada de lo que yo pueda
soñar, nada de lo que me pueda
trazar como metas, y nada de lo
que pueda planificar para
alcanzarlas, hará que yo logre
nada a menos que tome acción
de inmediato.*

RAFAEL VIDAL. Los sellos
secretos



Si te encuentras en un lado del río y quieres estar en el otro lado, podrás tener muy claro lo que quieres, tendrás diseñadas las mejores estrategias, podrás estar enfocado, pero la única manera de estar en el otro lado es... ¡tomando acción!

ADOLFO SALAZAR Y.

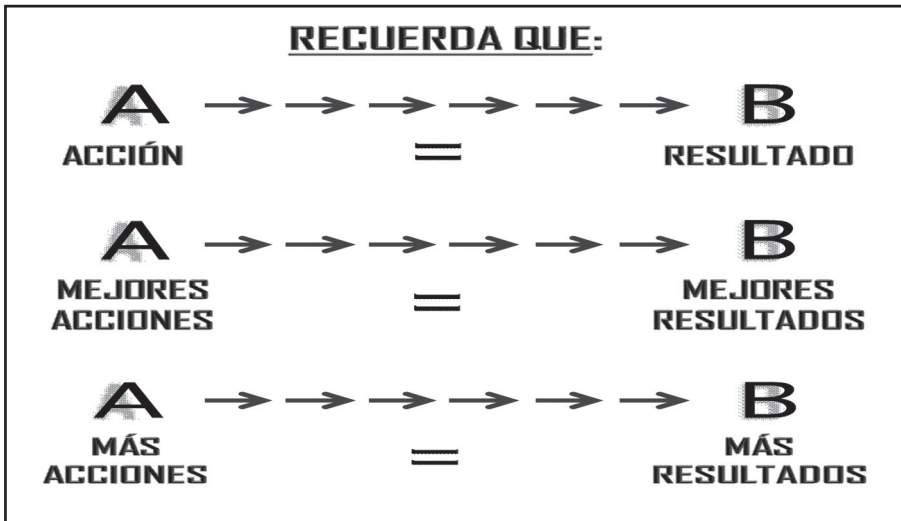


Tienes dos alternativas: ir y correr la carrera, con el riesgo de caerte, pero también con el «riesgo» de triunfar. O quedarte tranquilo y cómodo en la tribuna de la vida viendo la carrera sin correr riesgos, pero también sin correr el «riesgo» de ¡triunfar!

ADOLFO SALAZAR Y.

La acción es la ejecución de la estrategia. **Es una condición imprescindible para alcanzar el éxito**, mejor si es rápida y confiable. Si estoy en uno de los lados de un río y mi objetivo es estar en el otro lado, debo hacer lo señalado por Rafael Vidal: actuar de inmediato. La única manera de estar en el otro lado es tomando acción. Eso sí, programada y pensada para progresar. La acción requiere compromiso y esfuerzo. Exige dejar de lado el miedo, la comodidad y la postergación. La única manera de alcanzar algo es accionando. Al accionar generamos resultados. Es lo que, en principio, queremos:

¡generar resultados! y ¡conseguir los objetivos! Tanto las acciones como el resultado están en el plan. Nuestras acciones van a traer como consecuencia unos resultados; si las mismas son programadas y calculadas mediante un **Plan**, es muy probable que nos permitan cumplir con lo que deseamos lograr. Y si no se cumple con lo que queremos, estaremos en capacidad de reformularlas para generar los logros planificados.



El Dr. Jim Muncy, autor de *Una puerta, dos cerraduras*, comenta que dos de los libros más influyentes publicados durante el último cuarto del siglo veinte: *In search of excellence*, escrito por Tom Peters y Robert Waterman; y *The 7 habits of highly effective people*, de Stephen Covey, analizaron el éxito, los primeros lo estudiaron en empresas y Covey en las personas. Según Muncy, ambos libros dejaron al descubierto que el punto de inicio del éxito era el mismo: **la acción**. Veamos lo que señala:

Peters y Waterman lo llamaron «La tendencia a la acción». Concluyeron que todas las demás características de las compañías exitosas se derivan de este rasgo. Cuando se veían forzadas a elegir entre los riesgos de la acción y la comodidad de no hacer nada, las compañías exitosas escogían salir y tomar acción. Las compañías menos exitosas eligen la comodidad.

Covey notó que lo mismo sucedía con las personas. El primero de los hábitos de las personas altamente efectivas es que son

«proactivas». Ven lo que se necesita hacer y lo hacen. Las personas menos exitosas son reactivas, peor aún, inactivas. Puede que dejen que sus emociones las dominen y no hagan nada.

(...) Como dice Covey, debemos actuar u otros lo harán por nosotros. Como lo señalan Peters y Waterman, a menos que aprovechemos nuestras oportunidades mediante la toma de acciones, las perderemos (p. 113).

Es importante resaltar, con respecto a lo anterior, que Muncy señala que los autores que estudiaron el éxito en empresas lo hicieron en cientos de ellas y Covey analizó más de doscientos años de desarrollo personal, lo que demuestra que fue un estudio amplio con gran cantidad de datos. He querido, con esta reseña, dejarte una evidencia más de que el éxito está asociado a la acción. Es un principio universal para alcanzarlo. Todo lo que vemos son ideas sobre las que se actuaron.

En la práctica, **el accionar efectivo comienza «ya» por una de las respuestas que te planteaste como estrategia.**

Una de las cosas más emocionantes que tiene la vida es la posibilidad de actuar, de hacer, de accionar... y luego ver los resultados y logros. Si no actúas, nunca verás los resultados. Accionar es vivir. Cuando hacemos cosas, construimos vivencias que luego nos van a dejar muy satisfechos. Cuando actuamos, abrimos el espacio para materializar nuestros sueños. La acción es el único camino que nos lleva a conseguir nuestros objetivos.

¡La acción es una condición imprescindible para el éxito!

El éxito está asociado a la acción. No te quedes esperando que tus sueños o metas se realicen por azar, actúa y haz que ocurran. No te quedes en la tribuna viendo la carrera de caballos, baja y forma parte de ella. Es cierto que, si formas parte de la carrera corres el riesgo de caer, **pero también «corres el riesgo» de ¡TRIUNFAR!** Si te quedas en la tribuna no corres riesgos, pero es seguro que nunca llegarás a la meta. Nunca lograrás tu objetivo. No ganarás.

¡Atrévete a salir de tu zona de comodidad, de tu zona segura!

Es una sensación muy agradable la que sentimos cuando recordamos las acciones ejecutadas, los viajes que hemos hecho, los años que pasamos estudiando o el tiempo tratando de lograr algo, la vez que accionamos para cerrar una gran venta, cuando hicimos muchas diligencias mediante las cuales logramos conseguir un buen empleo, cuando compramos el primer juego de muebles para nuestra casa, las reuniones familiares que realizamos, las llamadas o cartas hechas a familiares y amigos, las visitas a nuestros amigos o familiares, el deporte que tanto practicamos, las veces que montamos bicicleta con nuestros hijos, los partidos de béisbol o fútbol que presenciamos, la empresa que desarrollamos, los libros que escribimos, los que leímos, la obra de teatro en la que participamos, la remodelación de la casa que inventamos, la gran idea que desarrollamos, entre otras.

Toda esa satisfacción que se siente es producto de que **¡Actuamos!** **¡Hicimos cosas!** **¡Accionamos!** Accionar es ¡vivir!, es ¡activarse! Pero, para contrastar, veamos la cara de la inacción, de la parálisis, de la postergación. Haz memoria y recuerda las cosas y las oportunidades que, por **inercia** existencial, dejaste de hacer y aprovechar: el curso que no culminaste, el viaje o los viajes que no hiciste, la carrera universitaria dejada a medio camino, el negocio que no te atreviste a emprender, la muchacha que no te atreviste a invitar al cine, entre otras. Compara esta sensación con la anterior: ¡Qué diferencia! ¡Qué vacío! ¡Qué ahogamiento interno! Lo mejor es estar siempre satisfechos con nuestro inventario de cosas realizadas y que nuestro inventario de cosas no realizadas no nos abrume por el resto de nuestras vidas.

Tal como lo menciona John Marks Templeton en su libro *Las leyes de la vida*,

...es más fácil que algo en movimiento se mantenga en movimiento. Y a la inversa, una vez que un objeto (o persona) se encuentra en reposo, es más fácil mantenerse en esa condición...

La inercia es la propiedad de los cuerpos de no modificar su estado de reposo o movimiento. Si reflexionamos sobre esto, nos

daremos cuenta que bajo esta ley de inercia se presentan dos situaciones: la primera es que cuando se está en reposo o sin hacer nada la tendencia es a mantenerse en dicho estado, es más difícil entrar en acción; es el caso de las personas a las que se les pasa la vida sin hacer nada, se quejan y se lamentan de su mala suerte, pero no actúan. La otra situación es que cuando se está en movimiento o actuando y la tendencia es a mantenerse así, es más fácil continuar accionando; este es el caso de las personas que actúan y no se quedan paralizadas por la inercia existencial. Estas personas se proponen metas y las ejecutan. No dejes que la inercia pasiva se apodere de ti. Mantén el movimiento. Según la Ley de Atracción, «lo igual atrae lo igual»; entonces, cuando estás en movimiento, cuando eres una persona activa, atraerás a personas y situaciones activas.

El doctor Lair Ribeiro en uno de sus magníficos libros, *El éxito no llega por casualidad*, señala algo muy interesante sobre la precesión. Véamos lo que explica:

Esto es la precesión: se hace una cosa y en un ángulo de 90 grados, ocurre otra más importante. Todo lo bueno que pasa en nuestra vida, sucede por precesión. Por ejemplo, usted no se levantó un día y dijo: «Voy a conocer a mi futura esposa». No, acudió a algún lugar en el que conoció a alguien de quien se enamoró y con quien más tarde se casó.

Sin embargo, para que la precesión se dé es indispensable una condición *sine qua non*: la acción. Desgraciadamente, no hemos sido educados en este dominio y no siempre resulta fácil pasar a él. «Cuando me haya leído estos cuatro libros más, estaré preparado para dar clases sobre este tema». Siempre habrá más libros nuevos: recuerde que el conocimiento de la humanidad hoy en día se duplica cada cuatro años. «Todavía no estoy preparada, me tengo que mentalizar un poco más». Y así va pasando la vida.

Goethe decía: «Si usted piensa que puede o sueña que puede, empiece. La osadía posee genialidad, poder y magia. Atrévase a hacer y el poder le será dado». Comience ya, ahora mismo.

Henry Ford decía: «Tanto si piensa que puede como si piensa que no puede, de cualquier modo, está en lo cierto». La vida

que lleva la ha creado usted, no es producto de las circunstancias (p. 137).

Termina Ribeiro con la siguiente historia:

En una ciudad de Grecia vivía un sabio, famoso por tener respuesta para todas las preguntas. Un día un adolescente, conversando con un amigo le dijo: «Creo que sé cómo engañar al sabio. Voy a llevarle un pájaro y le preguntaré si está vivo o muerto. Si dice que está vivo, lo apretaré y una vez muerto lo dejaré caer al suelo; si dice que está muerto, abriré la mano y lo dejaré volar». El joven llegó hasta el sabio y le hizo la pregunta: «Sabio, el pájaro que tengo en la mano, ¿está vivo o muerto?». El sabio miró al joven y le dijo: «Muchacho, la respuesta está en tus manos» (p. 137).

Es muy importante lo planteado por Ribeiro, definitivamente hay que accionar, porque lo que somos en nuestra vida lo hemos creado nosotros. Tal como lo hemos mencionado desde el comienzo de este libro:

Cree en lo que quieras. El poder y la decisión están en tus manos. Simplemente haz que suceda

La siguiente es una anécdota real sobre mi vida y pudiera servir como ejemplo a las personas que tienen el deseo de hacer más, de accionar más: en una época en la que ejercía mi profesión de contador público, me la pasaba estudiando todo lo que tenía relación con el área en la que me desempeñaba; estudiaba mucho pero sentía que no obtenía buenos resultados o cambios favorables en mi carrera profesional, hasta que un día leí un pasaje de un libro de Lair Ribeiro en el cual se expresaba que el conocimiento es como una moneda de oro en el fondo del mar y que si no se usa o se aplica no sirve para nada, que el conocimiento sin acción no tiene ningún valor. Estas ideas me impactaron positivamente y me hicieron reflexionar sobre mi situación en aquel momento. Decidí que si no hacía algo con todo lo que estudiaba y no entraba en acción, entonces no volvería a estudiar, no desperdiciaría tanta energía. Fue así como decidí comenzar a ofrecer mis servicios como profesor en varios institutos del país y en menos de un mes ya

estaba dictando clases y comencé, a partir de ese momento, una exitosa carrera como instructor de impuestos, contabilidad y gerencia que me ha dado mucha satisfacción personal, profesional y económica. Me decidí a ¡actuar!, me decidí a ¡hacer! y obtuve ¡resultados y logros! que fueron muy positivos y me dejaron la satisfacción de tener una experiencia diferente, y lo mejor de todo es que mi inventario de cosas perdidas y sin hacer se redujo. Tuve el deseo de dictar clases y lo hice. Le vuelvo a recordar:

¡Actúe!

A Leo Alcalá, conferencista internacional, le escuché decir en una de sus conferencias:

...lo que tiene el potencial de transformar nuestras vidas no es la información, es la puesta en práctica de la información de manera adecuada...

Esto hice yo con mis conocimientos, los puse en práctica de manera adecuada.

Así que tome acción con rapidez y realice las cosas dando lo mejor de sí. Busque un desempeño excepcional en lo que hace. Antes de ejecutar los planes pregúntese: ¿cómo puedo marcar la diferencia? Si acciona de esta manera los resultados serán los mejores. No se preocupe si un día no está en su mejor nivel, lo importante es que su accionar, su ejecución en general, siempre esté marcada por el compromiso y afán de lograr los resultados que desea, dando lo mejor. De nada nos servirá tener grandes y ambiciosos objetivos y la mejor estrategia si no estamos comprometidos, si no ¡accionamos!

Recuerde lo siguiente:

**¡El éxito está asociado a la acción!
¡Tiene más oportunidad de batear
jonrón quien va más veces al bate!
¡No olvide esto jamás!**

No es un simple refrán, es algo comprobado en la ciencia de las probabilidades. Para todo existe un promedio o porcentaje de posibilidad de que ocurra, encuentre sus promedios y actúe con base en ellos.

Conviértase en una fábrica de oportunidades

¿Deseas una fórmula infalible para conectarte con las oportunidades que dices no tener? La respuesta es: no dejes nunca de actuar. Actúa rápido y de manera confiable. No permitas que la inercia pasiva robe tus oportunidades. Comienza desde ya a tocar más puertas. ¡Sí!, estoy seguro de que has escuchado decir que quien tiene más oportunidad de vender es quien toca más puertas. Esta es una gran verdad fundamentada por la ciencia de las probabilidades. Asume este lema como una actitud de vida, anda y fabrica tus oportunidades, el mundo te espera. Toca muchas puertas para que te abran. Descubre cuántas debes tocar para que se abra una.

**¡Nadie sabe lo que es capaz de hacer
hasta que lo intenta!**

Entonces ¡inténtalo! Pero por favor recuerda, y no dejes de hacer esto durante toda tu vida: **¡Actúa! ¡Acciona!** Hazlo ya, de inmediato. No vaciles. Actúa con rapidez. Deja a un lado la postergación, el miedo o la comodidad.

A propósito del tema que estamos tratando, y para que nos sirva de llamado de atención, a continuación, transcribo un relato publicado en internet que muestra las reflexiones que un abuelo le hacía a su nieto un día antes de morir:

El abuelo aquel día estaba distinto. Tenía la mirada enfocada en lo distante... casi ausente. Tal vez era el último día de su vida. El nieto se acercó y le dijo: «Buen día abuelo», y él extendió su silencio. Se sentó junto a su sillón y luego de un misterioso instante exclamó:

—¡Hoy es el día del inventario, hijo!

—¿Inventario? —preguntó el muchacho sorprendido.

—Sí, ¡el inventario de las cosas perdidas! —contestó el abuelo con cierta energía y quizás con tristeza. Y prosiguió—: Del lugar de donde vengo, las montañas quiebran el cielo como monstruosas presencias constantes. Siempre tuve deseos de escalar la más alta... nunca lo hice, no tuve el tiempo ni la voluntad suficientes para sobreponerme a mi inercia existencial... Recuerdo también aquella chica que amé en silencio por cuatro años, hasta que un día se marchó del pueblo sin yo saberlo. Más nunca la volví a ver.

¿Sabes algo?: también estuve a punto de estudiar ingeniería, pero mis padres no pudieron pagarme los estudios. Además, el trabajo en la carpintería de mi padre no me permitía viajar.

¡Tantas cosas no concluidas, tantos amores no declarados, tantas oportunidades perdidas!

Luego, con una mirada más perdida y con ojos humedecidos continuó diciendo:

—En los treinta años que estuve casado con Rita, creo que sólo cuatro o cinco veces le dije te amo.

Luego de un breve silencio, regresó de su viaje mental y mirando al nieto le dijo:

—Este es el inventario de cosas perdidas, la revisión de mi vida... A mí ya no me sirve. A ti sí. Te lo dejo como regalo para que puedas hacer tu inventario a tiempo.

Y luego, con cierta alegría en el rostro, continuó con entusiasmo y casi divertido:

—¿Sabes qué he descubierto en estos días?

—¿Qué abuelo? —contestó el nieto.

El abuelo aguardó unos segundos y no contestó, sólo le interrogó nuevamente:

—¿Sabes cuál es el pecado más grave en la vida de un hombre?

—No lo había pensado. Supongo que matar a otros seres humanos, odiar al prójimo y desearle el mal. ¿Tener malos pensamientos, tal vez?...

La cara del abuelo reflejaba negativa. Lo miró intensamente, como remarcando el momento, y en tono grave y firme señaló:

—El pecado más grande en la vida de un ser humano es el pecado por omisión. Y lo más doloroso es descubrir las cosas perdidas sin tener tiempo para encontrarlas y recuperarlas.

Al día siguiente el chico regresó temprano a casa, luego del entierro del abuelo, para realizar en forma urgente su propio inventario de cosas perdidas.

Y tú: ¿ya hiciste tu inventario?

Revisa que el inventario de tus cosas pendientes o perdidas no sea tan grande y, lo más importante, que estés a tiempo de hacerlas.

Recuerda:

¡No dejes nunca de actuar!

Y, por último:

**DESARROLLA EL HÁBITO
DE UNA INTENSA ORIENTACIÓN A LA
¡ACCIÓN!
ESO SÍ... PROGRAMADA Y PENSADA PARA EL PROGRESO**

Considera que, en la práctica, el accionar efectivo comienza YA, por una de las respuestas que te planteaste en el desarrollo de las estrategias.

Tema IV

Los resultados y su revisión: Logros y desaciertos

Esto es, en palabras sencillas, el control del progreso.

ADOLFO SALAZAR Y.

Observa tus resultados diariamente. Si te satisfacen, repite el esquema y perfecciónalo. Si no te satisfacen, prueba otra estrategia. Algún día se prenderá el bombillo, como le pasó a Edison, y lo habrás logrado.

JOSÉ G. BELLO PORRAS. *Comunicación poderosa con PNL*

Ya has cumplido las etapas de «Definición de objetivos», «Diseño de la estrategia», «Ejecución de las acciones» y ahora estás en la «Verificación de resultados». Esto es el control del progreso. Una vez que hemos realizado una serie de acciones, es importante hacer un paréntesis para verificar y medir los logros y asegurarnos que vamos por buen camino; en caso de que se presenten desaciertos o desviaciones, sabremos que deberemos reconducir las acciones para encaminarnos por donde habíamos proyectado. Es importante que revisemos nuestras ejecuciones con respecto a lo que teníamos planificado. Esta revisión se efectúa contra las expectativas de desempeño establecidas cuando preparamos nuestro plan. Los resultados se cotejan contra las proyecciones. En las empresas esta es una fase gerencial denominada **CONTROL**.

Esta fase de control o revisión de resultados se podría decir que funciona como una «brújula», es un proceso de orientación que nos mostrará si vamos por el camino que nos habíamos trazado en el plan.



En esta fase de control debemos asegurar lo siguiente:

- 1° Revisar los logros obtenidos y compararlos con lo que esperábamos y que teníamos establecido.
- 2° Analizar cómo mantener y mejorar estos logros.
- 3° Validar los desaciertos y tomar acciones para que no se repitan.

Este mecanismo sirve para verificar y analizar si vamos por buen camino, en función del porcentaje del avance y la fecha establecida para alcanzar la meta que se fijó con anterioridad. Para esto se puede analizar la lista de objetivos planteados en nuestro plan. Coloca en el siguiente cuadro tus objetivos, la fecha en la que comenzaste a ejecutarlos, la actual y la que estableciste como fecha de logro. Luego procede a asignarle un porcentaje de avance a cada objetivo. Con estos datos podrás verificar si vas a lograr lo que te propusiste o si debes realizar algunas modificaciones en tu plan.

OBJ. Nº	OBJETIVOS AÑO _____	FECHA DE MEDICIÓN:			CONTROL DE AVANCE MEDICIÓN			
		FECHA COMIENZO	FECHA ACTUAL	FECHA LOGRO	25%	50%	75%	100%

Los resultados te «dicen» cómo piensas y actúas. Te dicen quién eres. Son un espejo en el que ves tu imagen. Son la cosecha de lo que sembraste. ¿Tienes buena salud? ¿Tienes dinero suficiente? ¿Eres feliz? ¿Tienes buenos amigos? ¿Tienes el aprecio de tus familiares? ¿Tienes un buen empleo? ¿Tienes una empresa próspera? ¿Observa a tu alrededor, ¿son excelentes los resultados que obtienes diariamente, semestralmente, anualmente, o son desalentadores? Si te satisfacen los resultados que alcanzas es porque estás pensando y actuando de la mejor manera; si no te satisfacen, es porque no estás «sembrando» correctamente.

Revisar los resultados es de mucho valor porque nos ayuda a ver lo que somos. Nos revelan nuestra esencia. Nos «dicen» francamente si estamos haciendo bien las cosas.

Haz el ejercicio de observar los resultados que logras durante un mes y confirma por ti mismo lo que te dicen, y si estás conforme; si no es así, cambia ya. Te revelo ahora mismo el secreto para obtener resultados extraordinarios en todos los ámbitos de tu vida: **¡Piensa positiva- mente y en grande, y consecuentemente, actúa positivamente y en grande!** Muchas personas se han acostumbrado a pensar en «pequeño» y negativamente, rompe con ese esquema; comienza a pensar en positivo y en grande para todo en tu vida. Tal como lo señala Schwartz en la obra *La magia de pensar en grande*:

Muchos casos en la historia demuestran que el volumen de las cuentas bancarias, el volumen de la felicidad y la satisfacción general de cada individuo, dependen del volumen de los pensamientos propios. Esta es la magia de pensar en grande (p. 10).

Cuando logras hacer del pensamiento grande algo rutinario, comienzas a hacer ordinario lo extraordinario. Atrévete a hacer de lo extraordinario algo ordinario y disfruta al máximo esta hermosa aventura llamada vida. Obtén resultados fuera del promedio: bastante dinero, mucha felicidad, salud, paz interna, diversión, amistades verdaderas, aprecio familiar y más. Eso sí, utiliza la metodología para lograr más expuesta a lo largo de este libro. Plantéatelo como un objetivo, diseña las estrategias para lograr lo que deseas, acciona y observa los resultados.

Desapego de los resultados

Los resultados no son más que el reflejo de lo que queremos y por lo que hemos actuado, pero para que los mismos se presenten de manera más fácil y cómoda es necesario quitarles toda la presión que podamos estar ejerciendo sobre ellos. Algunos autores suelen llamar a esto «desapego de los resultados» o «dejar fluir». Ejercemos presión sobre los resultados cuando estamos muy necesitados de algo, lo que nos enfrenta al riesgo de obstaculizar y retardar el logro de los mismos. Igual situación ocurre cuando nos desesperamos o estamos tensos y ansiosos, cuando ante las situaciones nos colocamos en un sube y baja emocional. Pero en la práctica, ¿cómo hacer para desapegarnos de los resultados y disminuir o eliminar la presión? ¿Cómo hacemos para atraer el éxito o los resultados de una manera natural y fácil? Una forma es eliminar, o no hacer las cosas por necesidad. Otra es buscar alternativas u opciones paralelas al objetivo o resultado que se quiere obtener; por ejemplo, si voy a buscar un empleo me será más fácil encontrarlo si estoy empleado que estando desempleado, o estaré más tranquilo y seguro si asisto no a una sino a varias entrevistas, o si tengo una buena cantidad de ahorros. Durante varios años me dediqué a dictar clases y cursos en horarios nocturnos y los días sábados, como actividad alterna y secundaria al trabajo que ejercía como gerente en una gran empresa. Gané mucho dinero debido a que ya tenía empleo y estaban cubiertas todas mis necesidades económicas –porque ganaba muy bien como

gerente-; estaba tranquilo y seguro, y cuando me presentaban propuestas para dictar excelentes cursos y talleres, negociaba y lograba las mejores condiciones económicas y profesionales, porque no tenía necesidad de esos ingresos.

Cuando hay presión o necesidad ocurre una merma de nuestra capacidad para negociar y exigir, por lo que terminamos en muchos casos aceptando menos de lo que deseábamos.

También te desapegas cuando comienzas a disfrutar de tus actuaciones como si fueran un juego. ¡Cuántos vendedores hemos visto fracasar debido a que salen a vender en estado de necesidad y ansiedad! Siempre he comprendido que uno de los factores que aseguran el éxito en las ventas es vender con ánimo y pasión y tener una sólida posición financiera, lo he comprobado. El vendedor que sale a vender sin la necesidad apremiante de pagar el alquiler o el colegio de los hijos con el producto de la venta, es un vendedor que atrae las ventas, es un vendedor que cierra las ventas; las ventas le llegan casi por obra de magia. Realmente lo que sucede es que este vendedor tiene la posibilidad de trabajar con tranquilidad y esperar a que comiencen a cumplirse los promedios. Algunas veces ocurre que la necesidad se vuelve un estímulo para vender, pero esta no es la situación deseada porque no es la que da más resultados. En estas condiciones, el vendedor generalmente se desanima y frustra.

Otra manera de quitarle presión al logro de nuestras metas, es decir, desapegarnos, es tener objetivos a mediano y largo plazo y estar trabajando en ellos comprometidamente. Esto te permite saber que si un día o varios días, o en algunos meses no obtuviste los resultados positivos que querías, no tienes por qué angustiarte o ponerte tenso, porque tú sabes que al final, aun cumpliendo tus metas en un 80%, habrás avanzado y mejorado tu situación. Con objetivos a mediano y largo plazo la tendencia general es hacia el progreso, y no estarás sometido emocionalmente a los altibajos diarios que a veces se presentan. Los pequeños retrocesos no te van a asustar.



RESUMEN / SUMARIO

1. Revisión de resultados

Capítulo IV

Otras herramientas y principios universales para asegurar el éxito

Sabes y estás seguro de que **sí puedes**: asumiste la mejor **actitud**, ya definiste los **objetivos** que quieres lograr, les asignaste fecha, estás enfocado, ya **dibujaste el camino** o la ruta que seguirás para llegarle a esos objetivos, has entrado en **acción** y probablemente estés revisando los **resultados** de algunas de tus actuaciones. Pero esto no es todo. En este programa de alto desempeño hemos propuesto que, adicionalmente, apliques un modelo de actuación y actitud que hará que tu éxito sea muy sólido, construido sobre bases firmes. Tu éxito debe convertirse en una condición normal de vida, una condición permanente. Tu éxito se debe repetir en todo. Y esto lo logras a través del manejo y comprensión de factores tales como la constancia, el entusiasmo, la imagen, las relaciones interpersonales, el manejo del cambio, la fe, el valor, el riesgo, el miedo y las finanzas, entre otros. Es integrar una serie de condiciones y comportamientos al plan, que unidos a la filosofía del sí puedo y la actitud mental positiva, forman la llave maestra que abre la puerta del éxito y la prosperidad integral. Es asumir mentalidad de triunfador, es pensar y actuar como un ganador. **Es sumar condiciones que te aseguren obtener éxito.** Es ganar siempre, generar éxito siempre, es convertirte en una fábrica de éxito.

Tema I

Constancia / Perseverancia

Cuando se combinan correctamente la fuerza de voluntad y el deseo, forman una pareja invencible.

NAPOLEON HILL

Nunca renuncies y conseguirás la meta más grande y ambiciosa que te hayas propuesto, haz la prueba.

ADOLFO SALAZAR

La constancia, junto con la actitud mental positiva (AMP), forman parte del «gran secreto» para lograr cualquier cosa que te propongas. Constancia es perseverar, sin decaer, en las acciones que nos hemos trazado para llegarle a nuestros sueños u objetivos. Es la insistencia con que intentamos alcanzar nuestras metas, es no renunciar. Es la frecuencia de los esfuerzos y acciones para llegar a hacer realidad nuestros sueños. En este aspecto falla mucha gente. Es la falta de constancia la que en muchas oportunidades estropea los sueños y propósitos que las personas se trazan.

Señala Napoleon Hill, autor del excelente libro *Piense y hágase rico*, lo siguiente:

Una de las causas más comunes del fracaso es el hábito de abandonar cuando uno se ve presa de una frustración temporal(p. 32).

En otro párrafo, Hill señala algo muy importante que todas las personas deben tomar en cuenta:

Más de quinientos de los hombres más prósperos que ha conocido Estados Unidos le han dicho al autor que sus mayores

éxitos surgieron un paso más allá del punto en que la frustración se había apoderado de ellos (p. 32).

Definitivamente, **CONSTANCIA, CONSTANCIA ¡Y MÁS CONSTANCIA!** Una persona que defina muy bien los objetivos o sueños que quiere alcanzar y sea constante en su intento por lograrlos, tiene **99% de posibilidades** de lograr lo que se haya propuesto.

¡El resultado final de la constancia es el logro de nuestras metas!

Es la constancia la que marca la diferencia entre el éxito y el fracaso. La constancia está en el trayecto que hay hacia el éxito.



Las personas que fracasan son aquellas que no insistieron, las que renunciaron. Muy probablemente el tan deseado resultado esté en el próximo intento. La diferencia entre el triunfo y el fracaso, entre la riqueza y la pobreza, entre la fama y el anonimato, está en el intento adicional.

Se ha señalado que Tomás Alva Edison, el inventor de la bombilla, realizó más de mil intentos antes de lograr crearla, al extremo que un

discípulo suyo le preguntó que por qué persistía en construir una bombilla si después de tantos intentos no había conseguido más que fracasos. Edison respondió: «No son fracasos, he conseguido saber más de mil formas de cómo no se debe hacer una bombilla».

El anterior es un buen ejemplo de la constancia: si Edison se hubiese dado por vencido, no hubiese logrado inventar la bombilla. El relato anterior quizás no sea exacto, pero es una realidad que él fue muy persistente, tuvo mucha constancia. Por algo patentó más de mil inventos, entre los que figuran el fonógrafo, un automóvil eléctrico y muchos otros.

Con respecto a la constancia, les vuelvo a mencionar un cuento que una vez le escuché al doctor Camilo Cruz en una de sus conferencias:

Había una zona en la que no llovía hacía meses y los habitantes ya estaban desesperados, entonces un señor se les acercó y les informó que conocía una tribu de indios que eran famosos porque con su baile lograban hacer que lloviera, sólo bastaba con solicitárselo y ellos venían y comenzaban a bailar... y era seguro que llovía, nunca fallaban. Las personas del pueblo, un poco incrédulas, no podían imaginar que esos indios con sólo bailar hicieran llover; era increíble, decían que no podía ser. La gente comenzó a preguntarle al señor que cuál era el secreto de esos indios y él dijo que el secreto era que una vez que comenzaban a bailar ¡no paraban hasta que lloviera!

Entonces, esa es una parte del secreto o principio universal del éxito:

¡La Constancia!

Tema II

Entusiasmo

El entusiasmo es esa actitud alegre, positiva, relajada y tranquila que asumimos ante la vida.

ADOLFO SALAZAR Y.

Es la alegría de vivir. Es vivir con energía.

ADOLFO SALAZAR Y.

La palabra entusiasmo proviene del griego, y significa «tener un Dios dentro de sí».

RAÚL A. CAMACHO R. *Yo servidor*

Para ser exitoso hay que ser entusiasta, **hay que llevar a Dios dentro de nosotros.** El entusiasmo es una cualidad que observamos en los hombres y mujeres de éxito. Es energía... ¡Mucha energía! Para emprender grandes metas hay que llenarse de él. El entusiasmo es para el ser humano lo que para el automóvil es el combustible. Sobre esta condición señala Raúl A. Camacho Rodríguez, autor del libro *Yo servidor*, lo siguiente:

El entusiasmo es un asunto de perspectiva de la vida. Es ver posibilidades donde aparentemente no las hay, para luego brindar grandes oportunidades de triunfo. Ser entusiasta genera el combustible ideal para emprender toda actividad y servir a la humanidad (p. 39).

A continuación, presentamos un artículo muy motivador publicado en un periódico, que invita a la reflexión sobre la importancia de vivir con entusiasmo, de vivir feliz.

Verdadero tiempo vivido



Esta es la historia de un hombre que yo definiría como un buscador... un buscador es alguien que busca, no necesariamente alguien que encuentra; tampoco es alguien que necesariamente sabe qué es lo que está buscando. Es simplemente alguien para quien su vida es una búsqueda.

Un día, un hombre sintió que debía ir a la ciudad de Kamir. Después de días de marcha por los polvorientos caminos, divisó a lo lejos la ciudad. Un poco antes de llegar al pueblo, una colina a la derecha del sendero le llamó mucho la atención. Estaba tapizada de un verde maravilloso y había un montón de árboles, pájaros y flores bellas. La rodeaba por completo una especie de valla de madera lustrada. Una portezuela de bronce lo invitaba a entrar. De pronto sintió que olvidaba el pueblo y sucumbió ante la tentación de descansar por un momento en ese lugar. El hombre traspasó el portal y caminó lentamente entre las piedras blancas que estaban distribuidas como al azar entre los árboles. Dejó que sus ojos se posaran como mariposas en cada detalle de este paraíso multicolor. Sus ojos eran los de un buscador, y quizás por eso descubrió sobre una de las piedras aquella inscripción: «Aquí yace AbdulTareg, vivió 4 años, 6 meses, 2 semanas, 3 días y 33 minutos». Se sobrecogió un poco al darse cuenta que esa piedra no era simplemente una piedra, era una lápida. Sintió pena al pensar que un niño de tan corta edad estuviera enterrado en ese lugar. Mirando a su alrededor, el hombre se dio cuenta que la piedra de al lado tenía también una inscripción. Se acercó a leerla y decía: «Aquí yace Yamir

Kalib, vivió 3 años, 8 meses y 3 semanas». El hombre se sintió terriblemente abatido. Ese hermoso lugar era un cementerio y cada piedra una tumba. Una por una leyó las lápidas. Todas tenían inscripciones similares: un nombre y el tiempo de vida exacto del muerto. Pero lo que más lo conectó con el espanto fue comprobar que el que había vivido más tiempo sobrepasaba apenas los cinco años de edad.

Embargado por un dolor terrible, se sentó y se puso a llorar. El celador del cementerio, que pasaba por ahí, se acercó y lo miró llorar por un rato. Después de unos minutos, el celador preguntó: «¿Amigo, llora por algún familiar?». «¡No! ningún familiar», dijo el hombre. «¿Qué cosa terrible hay en esta ciudad? ¿Por qué tantos niños muertos enterrados en este lugar? ¿Cuál es la horrible maldición que pesa sobre esta gente que los ha obligado a construir un cementerio de niños?».

El ciudadano respondió: «Puede usted serenarse. No hay tal maldición. Lo que sucede es que aquí tenemos una vieja costumbre», la cual contó: «Cuando un joven cumple 15 años sus padres le regalan una libreta como esta que tengo aquí colgando en mi cuello. Y es tradición entre nosotros que, a partir de ese momento, cada vez que uno disfruta intensamente de algo, abra la libreta y anote en ella, a la izquierda, qué fue lo disfrutado... y a la derecha, cuánto tiempo duró el gozo. ¿Conoció a su novia y se enamoró de ella? ¿Cuánto tiempo duró esa pasión enorme y el placer de conocerla? ¿Una semana, dos o tres semanas? Y después la emoción del primer beso. ¿Cuánto duró el viaje más deseado?... ¿Cuántos minutos o segundos les dedica a las cosas que más le gustan?... ¿Cuántos minutos de gozo tiene con sus hijos y esposa?... Y así vamos anotando en la libreta cada momento que disfrutamos. Cuando alguien muere es nuestra costumbre abrir su libreta y sumar el tiempo de lo disfrutado para escribirlo sobre su tumba, porque es, amigo caminante buscador, EL ÚNICO Y VERDADERO TIEMPO VIVIDO. Aprenda a vivir el presente. Genere los momentos que más le agraden en la vida. No pierda segundos en disfrutar más tarde. El hoy es ahora, el instante ya pasó. Recuerde que usted está aquí para ser feliz».

Diario Reporte. Caracas, 14 de marzo de 2003, Año 14, N° 3.646

Efectivamente, la vida tiene sentido sólo si ¡eres feliz!

Aplica todo lo que has aprendido en este libro... y si observas que estás siendo feliz y exitoso... lo estás aplicando correctamente.

Tema III

Tu imagen

**Asegúrate de ver lo que
deseas que en ti vean
los demás**

¡Qué importante es la imagen que reflejas al mundo! Pero para que ésta sea influyente es preciso que te asegures de lo siguiente: **¡Sentirte bien!** Sí, es la clave, está comprobado que la gente cuando está vestida como le gusta y se siente bien con el cuerpo, la ropa y atuendos que tiene, **¡SE COME EL MUNDO!** Es el comienzo de la proyección de una imagen espectacular. Sin embargo, es importante no perder de vista cumplir con ciertas reglas sociales relacionadas con la apariencia.

Asegúrate de sentirte bien, invierte todo el tiempo que sea necesario para conseguir esto. Se ha demostrado que, tal como dice Muñeca Geigel:

**Como te sientes
vibras y
Como vibras atraes**

Estoy seguro que te ha pasado en algún momento, o muchas veces, que te sentías bien y te «comiste» el mundo; también te habrá sucedido que no te sentías cómodo y preferiste no brillar. No importa lo que haya ocurrido, simplemente en este momento:

**¡Atrévete a sentirte mejor, a vibrar y atraer todo
lo positivo que el universo tiene para ti!
¡Pruébalo por ti mismo!**

Haz ejercicio, practica algún deporte, aliméntate bien, come alimentos sanos y nutritivos, cuida tu peso, sonríe mucho, hazte el corte de cabello que más te beneficie, mantén tus uñas arregladas, toma sol frecuentemente en horarios adecuados, usa buenos zapatos o por lo menos que estén bien presentables y limpios; si eres mujer anda a la peluquería. A lo largo de muchos años he podido comprobar el cambio que se logra en una mujer cuando va a la peluquería, y no es únicamente el cambio físico, que es muy positivo, es también el cambio de actitud, el cambio en el semblante cuando se da esa atención (un regalito), y no estoy refiriéndome a grandes cantidades de dinero. Conozco a una persona muy allegada que se da ese regalito todos los sábados y por una módica suma de dinero logra sentirse mejor.

También puedes pensar en cosas como regalarte una sesión de masajes. Esto hace maravillas en tu ánimo y energía.

Y recuerda:

**Como te sientes
vibras y
Como vibras atraes**

Tema IV

Amistades / Relaciones interpersonales / Familiares / Comunicación

Las personas con las que nos relacionamos pueden influir positiva o negativamente en nuestras vidas. Pueden ejercer peso en el logro de nuestras metas.

Napoleon Hill, autor de *Las leyes del éxito*, explica de manera muy clara y contundente lo siguiente:

Y los seres humanos también están sujetos a la Ley de la atracción. Entra en cualquier pensión barata de barrio y verás que las personas que tienen la misma inclinación mental general se relacionan entre ellas. Por otro lado, si entras en cualquier comunidad próspera, ahí encontrarás personas de la misma tendencia general que se relacionan entre ellas. La gente que tiene éxito siempre busca la compañía de otras de éxito, mientras que las que se encuentran en el lado mísero de la vida siempre buscan la compañía de quienes están en circunstancias similares: «A la desdicha le encanta tener compañía» (p.120).

Invitamos al lector a que compruebe lo anterior, observando a las personas y cómo se relacionan. Verifique si es verdad o no que el ser humano tiende a relacionarse con las personas que tienen, en términos generales, una estructura de pensamiento y una situación muy similar a la propia.

Analiza tu situación: ¿con quién te relacionas?

De lo planteado por Napoleon Hill no tenemos la menor duda; por lo tanto, si quieres hacer del éxito una condición permanente en tu vida, debes relacionarte con personas exitosas.

La autora del libro *Coaching para el éxito*, Talane Miedaner, afirma que

Tus posibilidades de éxito aumentarán sensiblemente si posees los contactos idóneos y conoces a personas valiosas (p. 161).

Lo señalado por esta autora es una gran verdad, por eso es importante valorar y buscar relaciones que permitan mejorar tu vida. Únete a personas que sean felices y exitosas. Relaciónate con personas que tengan en sus vidas las características que te gustaría ver en la tuya. Busca gente que te sirva de modelo y comparta contigo la alegría de vivir con éxito y prosperidad integral, que tengan una actitud mental positiva. Comparte con gente que haya «llegado» a donde tú quieres llegar. Relaciónate con personas exitosas para que recibas información sobre la manera como ellos lograron llegar a niveles de prosperidad integral. Busca modelos que te sirvan de guía. Toma lo bueno de estas personas y practícalo. Observa los resultados que otros obtienen. Si otros ya han dibujado un camino, sigue por él. Bien lo señala el refrán: «Quien a buen árbol se arrima, buena sombra lo cobija». Muchas empresas de gran éxito siguen el camino de otras, adaptándose por supuesto a sus condiciones particulares.

Te estarás preguntando: ¿Tengo que dejar a un lado a las personas con problemas o negativas? No necesariamente; puedes intentar ayudar a estas personas y aportarles la posibilidad de cambiar en positivo, pero si encuentras que obstaculizan, sabotean o bloquean la posibilidad de vivir de la manera que hemos planteado en este libro, entonces déjalas. Cuando ellas estén preparadas para el cambio encontrarán el camino y el Universo les aportará todo lo necesario para el logro de una vida feliz.

Comunicación asertiva

Para tener una vida plena de éxitos es necesario que manejes correctamente la comunicación. No pretendo darte un curso sobre este aspecto. No aspiro a que esto te sirva para convertirte en un conferencista o algo por el estilo. Sí deseo informarte de manera sencilla la forma como debes comunicarte con tus semejantes, sean éstos tus familiares, amigos, compañeros de trabajo, entre otros. Si lo haces te irá muy bien con las personas. Te ganarás el respeto, la consideración y la buena voluntad de los demás.

Los conflictos con otros seres humanos no estarán presentes u ocurrirán muy poco. Obtendrás excelentes resultados al interrelacionarte con otros.

Al comunicarte hazlo de manera asertiva, es decir, de forma clara, directa y equilibrada; pero siempre respetando al otro, sin ofender, sin agredir. Comunicación asertiva es un comportamiento comunicacional en el que siempre manifiestas y defiendes tus ideas, sentimientos y convicciones, pero siempre respetando a la otra persona y reconociendo lo bueno y valioso en ella. Es esa capacidad de no someterse a la voluntad o manipulación del otro, pero haciéndolo sentir respetado. Es esa capacidad de manifestarnos sin miedo, pero con un profundo respeto, sin hacerlo sentir mal.

Algunos autores señalan que 90% de los problemas de la sociedad se deben a la falta de comunicación asertiva. Yo creo que es así. Aprende a comunicarte asertivamente de manera oportuna y te ahorrarás muchos problemas, altercados o confusiones. Aprende a determinar el mejor momento para comunicarte, no cuando el problema ha tomado dimensiones irreversibles; debe ser rápido, al primer indicio. Hazlo en tu círculo familiar con tu madre, esposa, hijos, hermanos; con tus amigos, tus compañeros de trabajo, socios, entre otros.

¡Anda, hazlo!:

**¡Comunícate con asertividad,
eso sí, oportunamente!**

**Con actitud mental positiva
y buena voluntad hacia la otra persona.**

**Firme, pero con buen trato sin enojo y sin
molestia.**

Comunicación asertiva...

Tema V

El cambio

Cambiar los paradigmas Cambiar la manera de observar al mundo

¿Y qué es un paradigma? La palabra paradigma proviene del griego. Fue originalmente un término científico, pero en la actualidad se emplea por lo general con el sentido de modelo, teoría, percepción, supuesto o marco de referencia. En su acepción más amplia es el modo como vemos el mundo, no en los términos de nuestro sentido de la vista sino como percepción, comprensión, interpretación. Es una teoría, una explicación o un modelo de una cosa.

¿Y qué es cambiar los paradigmas? Una respuesta muy sencilla es: **cambiar tu forma de pensar y actuar**. Es saber que todo en la vida puede ser observado y realizado de una forma distinta. Es renovarse, aceptar y pensar permanentemente que las cosas se pueden hacer de una manera diferente para generar mejoras. Es explorar y practicar nuevas formas de ver y hacer las cosas. Voltrear las situaciones y observarlas de otra manera. Cambiar la arquitectura mental con la que has sido formado, pensar en abundancia y no en escasez. Mirar las cosas de arriba hacia abajo y viceversa, de izquierda a derecha y de derecha a izquierda. Romper los esquemas tradicionales. Revisar y cambiar tus mapas mentales. Tus creencias. Potenciar y aumentar tus posibilidades. Es ampliar el espectro de oportunidades. Disminuye significativamente tus limitaciones, practica ver lo que el promedio de la gente no ve, ¡y actúa! Cambia tus interpretaciones, observa lo positivo en lugar de mirar lo negativo, concéntrate en tus fortalezas y no en tus debilidades, agradece más y critica menos. Cambia y vuelve a cambiar. Comienza a practicar esto y verás resultados maravillosos en tu vida; hazlo para lo que quieras, puede ser en el trabajo, para empezar a sorprender al jefe y compañeros. También en tu vida sentimental o en

la manera de organizar tu vida diaria, en las finanzas y forma de relacionarte o hacer dinero, en el deporte para mejorar tu resistencia física, para ser más feliz en la vida. ¡Aplica para todo! Por ejemplo: es muy común que la gente invierta mucha energía y piense mucho en los gastos y deudas, en lugar de hacerlo en los ingresos que pudieran obtener; si piensas así es muy probable que tus gastos y deudas se mantengan. Ahora, si piensas e inviertes tu energía en los ingresos, tendrás más posibilidad de aumentarlos y mejorar. Recuerda que está demostrado que lo que piensas la mayor parte del tiempo se expande, y en este caso le das mucha fuerza a lo que piensas: a tus gastos y deudas o a tus ingresos, tú decides. Esta forma de invertir la energía, es decir, pensar en los ingresos, la adopté hace ya varios años y se los aseguro:

**¡Mis ingresos siempre han sido
mayores que mis gastos y mis deudas
siempre se han mantenido en montos
muy bajos y controlados!**

Además, cambia el término *gastar* por el de *circular* o *invertir*. Sustituye la frase «voy a gastar» por «voy a hacer circular o invertir el dinero».

El efecto que debes lograr en ti, es invertir tus energías pensando en los ingresos y actuar. Te expongo un ejercicio sobre lo que puede ser la diferencia de pensar por encima del promedio de las personas: un hombre va manejando un carro y en una parada de autobús esperan tres personas: la primera es el gran amor de su vida, la segunda es un gran amigo que una vez le salvó la vida, al que le debe ese favor, y la tercera es una anciana que necesita ser llevada al hospital o se muere. El hombre debe decidir a quién transportar. ¿A quién llevarías tú? Esta pregunta fue hecha a más de 200 aspirantes a un cargo en una empresa y sólo uno contestó de la siguiente manera: me bajo del vehículo y me quedo en la parada con el gran amor de mi vida, le entrego el carro a mi mejor amigo y él que transporte a la anciana al hospital. Este señor, al responder así, obtuvo el cargo y logró hacerse de una oportunidad que los otros no pudieron plantearse. Logró pensar de manera diferente.

Los grandes descubrimientos o las grandes creaciones se han obtenido muchas veces porque alguien logró pensar de manera diferente.

Como antes lo dijimos, Tomás Alva Edison realizó muchísimos intentos fallidos antes de concretar sus descubrimientos e inventos, y cada intento era hecho pensando y experimentando algo nuevo. Haz una prueba: toma un problema o un asunto y piensa en todas las soluciones posibles, luego comparte con otras personas el mismo asunto y solicítales que te propongan alguna idea o solución. Te darás cuenta que surgirán, maravillosamente, muchas ideas y planteamientos nuevos y distintos que posiblemente no te habían pasado por la mente, pues estabas seguro que no existían nuevas propuestas, que ya las habías agotado.

Si optienes siempre los mismos resultados es porque siempre haces lo mismo, si quieres resultados diferentes, haz las cosas de maneras diferentes

Comienza a desarrollar tu capacidad de transformar las cosas y situaciones, experimenta y vuelve a experimentar, quizá termines percatándote que es como un juego. Una diversión que te va a deparar innumerables satisfacciones siempre que la realices con el compromiso de agregar valor a lo que cambias, para progresar y avanzar. Conviértete en un generador de cambios. Cambia de lugar los muebles de tu casa. Cambia de empleo. Si eres vendedor, prueba vender otro producto. Trasládate por otro camino a la empresa en la cual trabajas. Prueba hacer el trabajo de manera distinta un día. **Todo en la vida se puede mejorar y el primer paso es cambiar.** Todos estamos expuestos al cambio, por lo que es importante hacer de él un acontecimiento controlable y con la menor probabilidad de impactarte negativamente. **A veces el cambio significa continuar existiendo en excelentes condiciones y no verse sumergido en una situación desfavorable.**

Cambiar los paradigmas te da la oportunidad de obtener mejores resultados y ser un individuo flexible que logra adaptarse a un mundo globalizado y cambiante, asumiendo fácilmente el necesario proceso de renovación para continuar existiendo en las condiciones más favorables que te hayas propuesto. La naturaleza nos muestra innumerables ejemplos de renovación y cambio. Porque todo cambia, debes

desarrollar la capacidad de adaptarte y de asimilar los cambios con rapidez.

Renny Yagosesky, en un artículo publicado en la revista *Fascinación* señala lo siguiente:

Es necesario que abandones la rigidez ante el cambio, y el pragmatismo como filosofía de vida. Cobrar el 15 y el 30, llevar al hijo a la escuela, ver la telenovela de la noche, chismear con el vecino, sentir un orgasmo, esperar los anuncios presidenciales y pintar la casa en diciembre, no pueden ser los móviles de una vida de casi 80 años en promedio. Hay un universo que espera ser descubierto y nos toca ir tras el misterio.

Sana o cambia tus creencias

El cambio a veces implica modificar tus creencias. Podemos decir que las creencias son aquellas ideas en las que confiamos firmemente. Son pensamientos aceptados que se alojan en nuestra mente subconsciente, siendo expresados constantemente y de manera automática. Tus creencias determinan tu forma de actuar y consecuentemente los resultados que obtienes. Si crees que eres hábil y que sí puedes, te atreverás y harás que suceda lo mejor. Recuerda el caso del joven Roger Bannister, quien el 6 de mayo de 1954 corrió la milla en menos de cuatro minutos porque creyó que sí podía hacerlo. Él actuó de acuerdo con su creencia y obtuvo el mejor resultado.

Haz un plan para mejorar y cambiar tus creencias. Comienza por observarte y determinar cuáles son aquellas ideas en las que crees firmemente, en lo referente a tu capacidad, al dinero, amor, salud, familia, prosperidad, entre otros. Puedes escribirlas. Luego determina las que son limitadoras. Libérate de las que hasta ahora te han disminuido, cámbialas poco a poco. Acepta que hay otros esquemas de pensamiento. Cambia creencias tales como «no puedo», «para tener éxito hay que trabajar muy duro» o «el dinero es sucio», «El dinero trae problemas», «soy torpe», «no soy hábil», entre otras. Ábrete a la posibilidad de tener una estructura de creencias distinta que te libere de sentimientos de culpa y limitaciones, que te genere mayor paz espiritual y bienestar. Que te ayude a alcanzar tu independencia económica y a

lograr más en todas las áreas de tu vida. Comienza a pensar: «sí puedo», «soy hábil», «hay suficiente para todos», «el dinero es una energía positiva y agradable que genera el bienestar y la satisfacción que me merezco», «no es trabajar más sino de manera más inteligente», «soy inteligente». Piensa que, con el dinero y la forma como lo haces circular, traes riqueza para ti y para muchos. Piensa bien con respecto a otros aspectos de tu vida y genera creencias que te hagan actuar y obtener una vida feliz.

Método para sanar tus creencias

1. Identifica una creencia limitadora o que no te haga sentir bien. Puedes escribirla. Por ejemplo: No soy hábil para los negocios.
2. Determina una afirmación o pensamiento que sea lo contrario a la creencia limitadora anterior, que sea positiva, constructiva, emocionante. Por ejemplo: «Soy hábil para los negocios» o «los negocios se me dan bien».
3. Sustituye la creencia limitadora anterior. Comienza a pensar a diario durante un mes o más tiempo en esa afirmación o frase positiva hasta que forme parte de tu manera de pensar, hasta que fluya de tu ser de manera natural, hasta que tú creas firmemente que es así. Hasta que actúes de forma automática entotal concordancia con la nueva creencia.

Yo hace muchos años adopté la creencia «sí puedo lograr todo lo que me proponga», y mi inventario de logros es bastante amplio. Creer que sí puedo me ha llevado a ser un profesional universitario en el área de la Contaduría Pública, profesor de Impuestos, Contabilidad y Gerencia, empresario, asesor de empresas y personas, escritor, autor de dos libros de gran éxito en ventas, tener un feliz matrimonio que va pasando por 26 años, tres hijos felices bien educados, una bella, unida y amplia familia, y mucho más.

Este procedimiento para sanar lo puedes realizar en las diferentes áreas de tu vida. Puedes hacer una lista de las diferentes creencias que tienes en cuanto a la familia, la pareja, el trabajo, el dinero, entre otros, y comenzar a detectar las limitadoras, analizarlas bien y comenzar a sustituirlas.

Tema VI

Fe / Seguridad / Confianza / Certeza

Un hecho de gran trascendencia: la mente subconsciente recibe cualquier orden que se le da en un espíritu de fe absolutay actúa de acuerdo con esas órdenes, aunque éstas deben presentarse una y otra vez, a través de repeticiones, hasta ser interpretadas por la mente subconsciente.

NAPOLÉON HILL

La confianza, la fe, la seguridad y la certeza son grandes poderes que todos llevamos por dentro. Es importante tener fe, seguridad, certeza de que las cosas son y van a ocurrir como las pensamos, como las hemos planificado.

¿Acaso no has escuchado muchas veces decir «estoy seguro de tal cosa...» y ver que eso ocurre así? Para generar éxito es necesario tener fe, seguridad y certeza; éstas aumentan en la medida que trabajamos creando condiciones favorables para que sea así.

Los estudiantes, cuando presentan un examen, se sienten seguros si han estudiado lo suficiente; si no lo han hecho, la inseguridad es total. Igual pasa con los conferencistas: mientras más preparados en el tema están, más seguros se sienten, y así sucesivamente.

Este programa de alto desempeño para lograr más, hará que adquieras una fe inquebrantable en ti mismo. La seguridad de que las cosas van a salir bien estará contigo. Harás del éxito un camino, una condición permanente en tu vida. Los talleres, charlas y conferencias sobre liderazgo, éxito, motivación y gerencia que impartimos en diversos países, nos han demostrado que las personas que aplican este programa cambian contundentemente sus vidas. Obtienen resultados extraordinarios en el corto, mediano y largo plazo. Las empresas y

organizaciones en las que exponemos nuestro modelo mejoran excepcionalmente su desempeño y sus resultados, porque su gente mejora.

¿Cómo obtenemos fe, confianza, certeza y seguridad?

Haciendo lo que hemos planteado a través de las páginas de este libro: adoptando la filosofía del «sí puedo», asumiendo una actitud mental positiva, desarrollando un plan, estableciendo objetivos claros, una estrategia; accionando, obteniendo resultados y revisándolos, aplicando las herramientas gerenciales y principios universales del éxito.

Tema VII

Valor / Riesgo / Miedo

¿Qué harías si no tuvieses miedo?

¿Qué harías si te ganaras el premio mayor de la lotería? La respuesta a esta pregunta es muy reveladora para el 90% de las personas que logran responderla. ¿Continuarías haciendo lo que hasta ahora has hecho? ¿Seguirías en tu trabajo? ¿Continuarías dedicándote a lo que hasta este momento te has dedicado? ¿Continuarías con tu pareja? Llama la atención observar el alto porcentaje de personas que están haciendo o dedicando su vida a algo que no es lo que desean. En realidad, la mayoría lo hace por miedo. Este miedo las paraliza y ahoga sus posibilidades de desarrollo. Muchas personas no tienen el valor de lanzarse a perseguir sus sueños. Tienen temor a las caídas y prefieren quedarse seguras en el sitio o en la situación en la que están. No se atreven a salir de su zona de comodidad, de la zona segura. Se pasan la vida estancados debido a que no entran a su zona fuerte. John C. Maxwell, autor del libro *Liderazgo, principios de oro*, señala que uno está en su zona fuerte cuando está haciendo lo que hace bien, para lo que se tiene talento (p. 66). La zona segura o de comodidad es aquella donde no hay riesgos de caer, pero tampoco de triunfar o lograr más.

Sharon L. Lechter y Greg S. Reid, autores de *Nunca te des por vencido*, hablan del

¡Valor para triunfar!

Señalan que se necesitan dos clases de valor para triunfar:

**Primero, ¡el valor para
comenzar! y**

Segundo, ¡el valor para no renunciar!

¿Posees tú estos dos valores? ¿Dudas de tenerlos? No importa, comienza desde ahora a cultivar el hábito de tener valor para comenzar y el valor para no renunciar. Comienza con pequeñas cosas o metas. Por ejemplo: proponte bajar dos kilos de peso en un mes. Con pequeños objetivos practicarás, hasta que se convierta para ti en una forma natural de vivir, sin miedo y siempre logrando lo que deseas y te propones. Verás qué divertido y gratificante es proponerte metas y cumplirlas. Hazlo como un juego. Convierte tu vida en la agradable diversión de lograr objetivos. Benefíciate a ti y a tu familia, a tus amigos, a la sociedad. Deja huella. ¡Haz del éxito un camino! Toma en cuenta lo que alguna vez dijo Martin Luther King:

Da el primer paso con fe. No tienes por qué ver toda la escalera. Basta con que subas el primer peldaño.

Tomar decisiones: ¿te da miedo?

Una de las situaciones en las que a muchas personas se les presenta el miedo es cuando tienen que decidir sobre asuntos que se presentan en lo personal, profesional o empresarial. Muchas veces se paralizan y no deciden, y aun así están decidiendo... no hacer nada. Por lo general, dependiendo de cuál decisión tomemos, estaremos frente al éxito o al fracaso.

Para que la toma de decisión sea más fácil, siempre he recomendado el siguiente procedimiento, consistente en hacerse dos preguntas, la primera: ¿Qué es lo peor que puede pasar? Y la segunda: ¿puedo vivir con esta situación si llegase a ocurrir?

Dependiendo de la respuesta que se dé a la segunda pregunta se tomará la decisión. Este procedimiento simple, sin mayores complejidades, lo he adoptado desde hace tiempo y realmente me ha dado muy buenos resultados. Por ejemplo, si tengo que invertir dinero en algún proyecto, procedo a evaluar los diferentes aspectos del mismo y su viabilidad, finalmente me realizo la pregunta: ¿Cuál es el peor escenario?: que el proyecto fracase y pierda el dinero; y luego me pregunto:

¿puedo vivir con este fracaso? En otras palabras, ¿quedo en quiebra? Si la respuesta es que aun perdiéndose todo el dinero invertido no quedo en quiebra y puedo seguir funcionando e invirtiendo, entonces tomo la decisión de ejecutar el proyecto. Tomo el riesgo sin miedo.

Ahora, si la respuesta fuese que me quedo sin un centavo, entonces no ejecuto el proyecto ya que significaría el colapso. Así he actuado siempre y me ha ido muy bien.

El doctor Muncy, autor de *Una puerta, dos cerraduras*, señala lo siguiente:

La teoría dice que la forma de tomar una decisión es la siguiente. Primero, deberíamos considerar el potencial más alto: ¿qué se puede lograr si las cosas salen bien? Luego, deberíamos analizar el riesgo más alto: ¿qué resultados adversos nos vendrían si todo sale mal? A continuación, deberíamos tratar de establecer las posibilidades de que estas dos cosas pasen. Si vale la pena correr el riesgo más alto para conseguir el potencial más alto, entonces deberíamos actuar. De lo contrario no. Sólo deberíamos incurrir en hacer más análisis si ello nos ayuda a tomar una mejor decisión. Pero con frecuencia, esto no ocurre (p. 111).



RESUMEN / SUMARIO

Otras herramientas para el éxito:

1. Constancia
2. Entusiasmo
3. Imagen
4. Comunicación asertiva
5. Cambiar paradigmas
 - Sanar creencias
6. Fe, seguridad y confianza
7. Valor para triunfar
8. Cuidar tus finanzas personales.

Capítulo V

Las finanzas personales

Tema I

Cuidar las finanzas: Mejorar la relación con el dinero

Ganar en el campo del dinero es ochenta por ciento de comportamiento y veinte por ciento de conocimiento.
DAVE RAMSEY. La transformación total de su dinero

¡**E**quilibra tus finanzas, obtén paz mental y mayor capacidad de negociación!

Existe un refrán que dice que «el dinero no lo es todo, pero lo es casi todo». Yo creo que es un elemento importante en la vida de todo ser humano, por lo que no podía dejar de abordar el tema de las finanzas en un libro que trata sobre el éxito. Todos queremos éxito financiero.

Si tus finanzas están hechas un desastre o quieres mejorar este aspecto, entonces es hora de preparar un minucioso plan para organizarlas. Un plan que a los más ambiciosos los llevará a desear alcanzarla independencia financiera. Pero, **¿qué se debe entender por independencia financiera?** Te explicaré: cuando no tengas deudas malas (aquellas que no generan ingresos o los generan por debajo de los intereses que se pagan), cuando tus gastos estén controlados en función de tus necesidades e ingresos, poseas ahorros para cubrir tus necesidades durante un año o más, tengas inversiones que te generen el ingreso de dinero necesario para vivir cómodamente, entonces habrás alcanzado la independencia financiera; o lo que es lo mismo, habrás alcanzado el éxito financiero. Y lo más trascendental para tu vida es que te ubicarás en niveles de realización, ya que pasarás de ser una persona que trabaja por obligación para sobrevivir, y muy probablemente en algo que no le gusta, a una que se dedica a hacer lo que ama y desea en su vida, a quien el dinero le llega por añadidura. Un proyecto que parece difícil

y que muchos ni remotamente se atreven a pensar que es realizable. Un plan que a la gran mayoría de personas no se les ocurre pensar que lo pueden lograr. Para muchos este proyecto (alcanzar la independencia económica) es algo que no existe. Es algo imposible. Muchos se están topando por primera vez con esta propuesta tan atractiva. A estas alturas del libro estoy seguro que sabes que sí puedes, basta que apliques lo que has aprendido. Yo te lo puedo confirmar, porque muchas personas lo han logrado. **¡YO LO LOGRÉ!** Recuerda e internaliza lo siguiente:

¡Si un ser humano puede hacer algo, entonces cualquier otro puede hacerlo!

Únicamente basta tu decisión para que así sea. Basta que creas en ti, que creas en lo que quieres y hagas que suceda.

Para optimizar nuestras finanzas es importante que comencemos por obtener conocimientos básicos sobre la materia. Esto favorecerá nuestro plan de fortalecernos económica y financieramente. No es necesario que nos convirtamos en economistas, basta que obtengamos un conocimiento razonable. Revisemos varios conceptos, como el de activo, deuda, patrimonio, ingreso, gasto, inversión, ahorro. Mejoremos nuestra destreza en el manejo eficaz de estos elementos. Las finanzas son parte integral de tu éxito. Cuando tengas tus finanzas en orden dormirás tan tranquilo como un niño recién nacido y verás engordar tus cuentas bancarias. Pero recuerda que a veces, para sanear las finanzas tenemos que ejecutar un plan que probablemente requiera de algunos meses o de uno, dos o más años. Depende de las condiciones económicas en las que te encuentres, pero acéptalo, no tienes otra alternativa: debes ejecutar un plan de mejoramiento de tus finanzas, esto es parte de tu éxito y prosperidad integral. Muchas de estas medidas son practicadas por las empresas para tener una buena salud financiera que asegure su existencia.

Puedes plantearte como primera meta sanear tus finanzas, recordando que sanearlas es eliminar las deudas malas, optimizar los gastos, mejorar los ingresos, entre otros; y luego que lo logres, puedes aspirar a alcanzar la independencia financiera, en los términos mencionados

al comienzo de este tema. No es difícil. El secreto está en planteárselo como objetivo y diseñar un plan tal cual como lo hemos propuesto en este libro. Muchas personas lo han logrado. Es posible que te suceda como a algunos hombres millonarios que han comentado que «...lo difícil fue conseguir el primer millón... los demás llegaron fácilmente...». Yo lo explico de una manera diferente: el proceso de lograr la independencia financiera es como echar a rodar una bola de nieve que cada vez se va haciendo más y más grande y nada la puede parar. Comienzas con tu primera cantidad base, por ejemplo Bs. 2.000,00 (bola pequeña), y esta primera cantidad se convierte en un fiel trabajador que te produce ingresos, bien porque genera intereses o ganancias por otro tipo de inversión o uso que realices con él. Esta primera cantidad, sumada a los ahorros que tú puedas producir con tu esfuerzo, se juntan para generar otra nueva cantidad (bola de nieve mediana). Ya son tres los «trabajadores» que están generando ingresos para ti. La primera cantidad, la segunda y tú mismo. Los dos primeros se convierten en los más incondicionales empleados. Comienzas a disfrutar que el dinero trabaje para ti. En lapsos que tú determinarás de acuerdo con tus condiciones, fabricarás cantidades adicionales, generarás la tercera cantidad, la cuarta, la quinta y así sucesivamente hasta formar un «grupo de trabajadores» que te generarán ingresos «bola de nieve grande», y luego «bola de nieve inmensa»; lo más impactante es que cada cantidad la fabricarás con mayor facilidad. Esto tiene el poder de una bola de nieve rodando por una pendiente y que cada vez se hace más y más grande y poderosa. Comienzas a fortalecerte financieramente. Tu músculo financiero se hace cada día más fuerte y grande. Lo difícil y lento es comenzar con la pequeña bola de nieve; ya después, en la medida que avances se producirá un maravilloso efecto multiplicador. Mi esposa y yo llamamos «soldaditos» a estas cantidades. Alguna vez nos propusimos echar a rodar la bola de nieve con un monto inicial de cinco mil bolívares, y la primera vez que los completamos mencionábamos que ahora en lugar de dos éramos tres trabajando y produciendo ingresos (mi esposa, los cinco mil y yo); luego fuimos cuatro, después cinco y así sucesivamente hasta que teníamos un pequeño ejército de soldaditos trabajando para nosotros. Unos soldaditos incondicionales e infalibles que todos los meses nos generan ingresos. He demostrado con hechos de la vida real que no es imposible alcanzar la independencia económica.

Basta que lo decidas, que te lo plantees como un objetivo y diseñes un plan a corto, mediano y largo plazo.

Sólo para que tengas una idea y reflexiones sobre lo que se puede lograr desde el punto de vista financiero, calcula cuánto dinero has ganado en toda tu vida: ¿Cuánto has ahorrado? ¿Cuánto pudiste ahorrar? ¿Cómo has utilizado ese enorme caudal de dinero que has obtenido a lo largo de tu vida? Con tu decisión y un plan ¿las cosas serían diferentes? ¿Te sorprendes? Esta reflexión conduce a una conclusión: que es mucho el dinero que nos ganamos durante toda nuestra vida y que si nos organizamos con un plan podemos lograr la independencia económica. **¡Pero comienza ya a construirla!** Organízate de manera que obtengas mejores respuestas la próxima vez que contestes las preguntas anteriores.

Ahora, aprende los conceptos y el comportamiento de algunas variables importantes dentro del mundo de las finanzas personales y empresariales.

Activos

Son todos aquellos bienes y/o derechos que poseemos, entre los que se puede mencionar: el dinero, las cuentas por cobrar, muebles y enseres, inmuebles, terrenos, vehículos, joyas, acciones, bonos, entre otros.

Deudas o pasivos

Son todas aquellas obligaciones de pago a terceros, de las cuales somos responsables, que generalmente se deben cancelar con dinero en efectivo, pero puede ser en especie. Por ejemplo: hipoteca por pagar, la deuda del carro, de las tarjetas de crédito, la póliza de seguro, el préstamo con el banco, entre otros.

Patrimonio

Es la diferencia entre nuestros activos y pasivos; es lo que nos quedaría si con nuestros activos procediéramos a pagar todas nuestras deudas.

Ingresos

Son los beneficios económicos que obtiene una persona natural o jurídica por cualquier actividad a título oneroso que realice.

Gastos

Son todas aquellas erogaciones o desembolsos de dinero que se efectúan para satisfacer nuestras necesidades de bienes o servicios. Ejemplo: el gasto de colegio, comida, pasaje, gasolina, ropa, electricidad, entre otros.

Plan de cinco puntos concurrentes para fortalecer tus finanzas personales

Este es un plan integral cuyo objetivo es **fortalecer tu situación económica y financiera**. Un plan para actuar simultáneamente sobre cinco elementos fundamentales de las finanzas: las deudas, los ingresos, los gastos, el ahorro y las inversiones. La forma como manejamos estos elementos es la que hace la diferencia entre la persona que goza de verdadera independencia económica y aquella que sufre estar encerrada en el círculo vicioso de una mala situación económica. Este plan te asegurará establecer una magnífica relación con el dinero y una extraordinaria posición financiera en la que vivas del dinero plácidamente. Eso sí, se requiere que realices tu mejor esfuerzo y cumplas disciplinadamente esta actividad financiera. Es importante que te comprometas con lo que en finanzas se denomina la «disciplina financiera».

Plan a ejecutar

Paso 1. Elimina tus deudas malas.

Paso 2. Produce más ingresos.

Paso 3. Gasta eficientemente (eliminar, disminuir o mejorar los desembolsos).

Paso 4. Ahorra más (excelente si es 10% o más de todos tus ingresos mensuales).

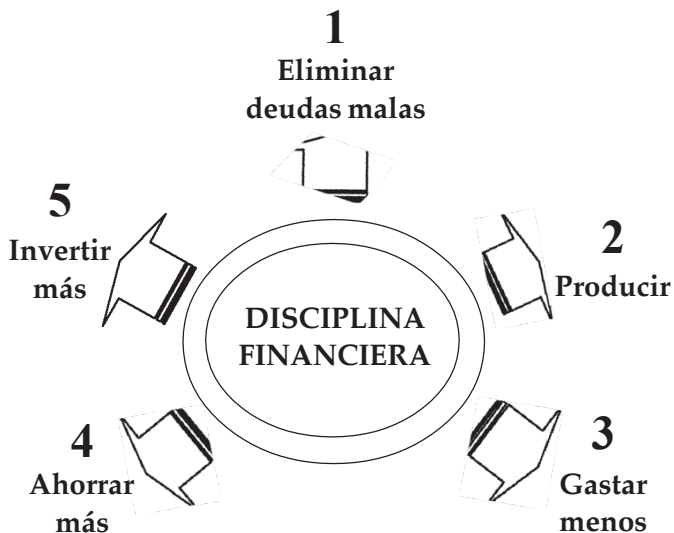
Paso 5. Invierte más.

Recuerda que cuando te propones ejecutar este plan, comienza a funcionar tu Sistema de Activación Reticular (SAR), lo que hará que estés muy atento a las oportunidades e ideas para llevarlo a cabo de la mejor manera.

En los próximos temas explicaremos más ampliamente aspectos importantes sobre las deudas, el ingreso, los gastos, el ahorro y las inversiones, para que de manera sencilla adoptes una nueva forma de comportarte en el ámbito financiero y ejecutes un plan para tu éxito total en las finanzas personales.

¡Continúa!

CICLO DE LA FORTALEZA Y SOLIDEZ ECONÓMICA Y FINANCIERA



Tema II

Las deudas

Las deudas son obligaciones (cuentas por pagar) que debemos cancelar (pagar) en una fecha establecida. Por ejemplo, los giros por pagar del carro, las cuotas de las tarjetas de crédito, las cuotas por préstamos de cualquier naturaleza. Para efectos de nuestro estudio, adoptaremos la clasificación que hace Robert T. Kiyosaki en su libro *Padre rico padre pobre*: llamaremos deuda buena a aquella que nos permite generar ingresos que superan los intereses que estamos obligados a pagar, y deuda mala a aquella deuda pasiva que no genera ingresos o que los genera por debajo de los intereses que se pagan. En las finanzas personales se recomienda eliminar toda la deuda mala. Una de las peores deudas es la de las tarjetas de crédito, cuando califica como deuda mala. ¿Cuántas personas asalariadas, y a veces no asalariadas, conoces que son esclavas de las tarjetas de crédito, personas que trabajan y trabajan y lo que cobran cada mes lo destinan al pago de éstas y duran años pagando y pagando, muchas veces sin ver disminuir su deuda? Pero, ¿por qué ocurre esto? La explicación es que, generalmente, a muchas personas que viven de un sueldo no les alcanza el mismo para cubrir sus necesidades o los ingresos que obtienen son muy bajos (no son prósperas), y este déficit o falta de dinero es cubierto a través de estos instrumentos. Esta situación se convierte en un círculo vicioso en el que la deuda se hace cada día mayor, hasta que llega el colapso financiero y a la persona se le hace imposible pagarlas. Se da inicio entonces a un pleito legal con el banco acreedor, trayendo como resultado, en el mejor de los casos, que se firme un convenio de pago, quedando además registrada en una lista con un récord crediticio negativo que a futuro dificultará la obtención de préstamos bancarios. Las personas cometen el error de pensar que las instituciones financieras son unos enemigos y que es mejor estar peleados con ellas; nada más alejado de la realidad, si pensamos que, para cumplir nuestras metas y proyectos, en algunas ocasiones requeriremos de la fuerza

financiera de este tipo de instituciones. Las deudas son convenientes para emprender grandes proyectos. Podemos requerir apoyo financiero para comprar una vivienda, para desarrollar un negocio, para iniciar un plan. Es importante comprender que mientras más ambiciosos sean los objetivos, es más probable que no se puedan realizar en solitario y se requiera asociarnos y apoyarnos en otras personas o entidades.

Atrévete a conocer el beneficio de no tener deudas malas. Prueba vivir con más seguridad. Cuando no tienes deudas, eres más audaz y desenvuelto y el dinero empieza a buscarte. No es magia, es que tu actitud y tu capacidad de negociación cambian en positivo cuando no tienes deudas. Has observado personas que no tienen deudas y que por eso son más atrevidas; no es que tengan más «suerte», ¡no!, lo que sucede es que están más tranquilas y tienen una mejor disposición mental y una mayor capacidad de negociación. Y si poseen algunos ahorros, se vuelven imparables.

Si una persona va a solicitar un empleo teniendo un alto nivel de deudas de tarjetas de crédito y por giros de crédito de vehículos o casa, entre otros, lo más probable es que termine aceptando una remuneración más baja de la que pudo haber logrado si estuviera en otras condiciones; si hubiese tenido la posibilidad de no aceptar el cargo se hubiese atrevido a más, se hubiese atrevido a negociar, pero como las deudas acechaban y necesitaba el empleo, no se atrevió a hacer exigencia alguna a su empleador.

Cuando no tienes deudas, no es que te persigan los buenos negocios por arte de magia, es que te puedes permitir negociar mejores condiciones. Estás en una posición cómoda en la que puedes darte el lujo de rechazar ofertas y esperar nuevas y mejores opciones, estás en posición de escoger. El que está endeudado, por lo general, no puede esperar ni escoger.

Muñeca Geigel recomienda en su libro *Tú puedes tenerlo todo*:

No hables de tus deudas, y de hoy en adelante: ¡Ni una deuda más! Habla únicamente en términos de prosperidad (p. 39).

Tema III

Los ingresos

Y a lo mencionamos al comienzo de este capítulo: son los beneficios económicos que obtiene una persona natural o jurídica por cualquier actividad que realice a título oneroso. Haz una lista de todos tus ingresos reales y potenciales, prepara un presupuesto mensual.

Quiero recordarle al lector lo mencionado en el Tema V del Capítulo IV sobre el cambio de paradigmas: señalábamos que la mayoría de las personas «viven» pensando en los gastos, se abruman con la idea de que no van a poder con los mismos, derrochan su energía en pensar que tienen que pagar muchas deudas. En este libro te hemos sugerido que cambies tu esquema mental y que, en lugar de pensar en los gastos, comiences a pensar en los ingresos que vas a obtener y los que pudieras alcanzar si te planteas como meta incrementar los mismos. Es más efectivo pasar las horas pensando en cómo obtener más ingresos, porque llega el momento en que, intencionalmente o sin proponértelo, diseñas las estrategias para incrementar tus ingresos y pasas a las acciones, obteniendo finalmente mayores beneficios económicos. Una manera de obtener más ingresos es realizando una actividad adicional a la que vienes realizando, por ejemplo, yo cuando trabajaba como gerente de una empresa laboraba también como profesor universitario. Eso sí, requería de mí mucho esfuerzo y sacrificio, pero mis ganas de obtener ingresos adicionales eran mayores. Cuando terminaba la jornada de trabajo como gerente en el día, comenzaba la jornada nocturna como profesor. Mientras la mayoría de los compañeros de trabajo salían de su jornada diurna a descansar y ver televisión, yo continuaba trabajando. Me esforcé bastante, pero logré mucho, obtuve suficiente dinero y una preparación profesional de alto nivel; además, mi calidad de vida y la de mi familia mejoraron siempre.

Te convido a que prepares un plan tal como lo he expuesto en este libro y obtengas todos los ingresos que decidas obtener, sólo basta que

te lo propongas. Proponte como objetivo generar la cantidad de dinero que deseas y establece las estrategias y las acciones para obtenerlo. Tal como dice el refrán «El dinero está hecho, lo que hay es que buscarlo». La decisión es tuya.

Tema IV

El gasto

Haz una lista de todos tus gastos, prepara un presupuesto por mes. Ya con el hecho de contar con una lista mensual de todos tus gastos, tienes el beneficio de comprobar si tus ingresos son suficientes para cubrirlos y, dependiendo de lo que esté pasando, podrás comenzar a tomar acciones correctivas que permitan mejorar tu situación. Compara la lista de gastos contra la lista de los ingresos y asegúrate de que los primeros no representen más del 80% de los últimos. Si los gastos representan más de este porcentaje, e incluso si son mayores a los potenciales ingresos, tendrás que tomar las medidas necesarias para solventar esta situación. Deberás reducirlos y/o aumentar los ingresos. El porcentaje mencionado es para comenzar a mejorar, la mejor situación es que esta relación porcentual de los gastos con respecto a los ingresos sea cada vez menor.

Luego podrás comenzar a verificar la calidad de tus gastos. Deberás verificar si «gastas» tus ingresos de la manera más eficiente. Es importante revisarlos uno a uno y determinar la forma de optimizarlos, bien sea porque los elimines, los disminuyas o porque diseñes una mejor forma de ejecutarlos. Esto lo hacen todas las empresas: revisar y optimizar sus gastos. En épocas de crisis es una de las medidas que les permiten mantenerse operando, mientras que las que no lo hacen se ven obligadas a cerrar sus puertas. Como gerente, siempre propuse a las empresas optimizar los gastos aun estando en épocas de bonanza; lamentablemente, muchas hacen esto cuando se ven en aprietos y a veces ya es muy poco lo que se puede hacer para escapar de un colapso financiero. Las personas exitosas, mientras mejor se encuentran, más los optimizan. No cometas el error que cometen muchas personas, que piensan que porque es poco lo que ganan y poco lo que pueden gastar, entonces no se preocupan por optimizar sus gastos. Al contrario, mientras más reducidos sean los ingresos que se estén obteniendo, con

más razón es obligatorio mejorar y reducir los gastos. Pero llevemos esta práctica de las empresas a nuestras vidas, revisemos nuestros desembolsos. Revisa el gasto en comida, de luz, de gasolina, telefónico, tanto fijo como celular, el gasto en cosas innecesarias, entre otros. Anota todas las erogaciones que realizas diariamente y así sabrás en qué gastas el dinero.

¡Haz un plan!

¡Comienza ya a optimizar tus gastos!

Tema V

El ahorro

¿Has tenido la agradable sensación de poseer algunos ahorros?
¡Pruebalo y verás!

Es importante ahorrar dinero ya que esto permite **aprovechar de una mejor manera las oportunidades**. A muchas personas se les presentan excelentes oportunidades de negocios que pudieran dejarles ganancias, pero lamentablemente no están preparadas para aprovecharlas. Es una cuestión de tener suerte, dirán algunos. Yo digo que NO. Yo digo que es una cuestión de **estar preparado para la suerte**. Por ejemplo, si una persona se va del país y requiere vender rápidamente su carro y algunos bienes a un precio muy bajo y se los ofrece a Juan y a Pedro, ocurrirá que Juan rechazará la oferta porque no tiene ahorros, mientras que Pedro, que se ha preocupado por ahorrar, sí la aprovechará y obtendrá un beneficio económico con el que incrementará su riqueza. A los dos se les presentó la suerte, pero sólo uno de ellos estaba preparado para la misma. ¿Has escuchado que el dinero atrae al dinero o que la plata llama a la plata? No es una simple frase o refrán, es una verdad que hemos comprobado con el ejemplo de Pedro y Juan. El primero atrajo más dinero hacia él. Juan pareciera que lo ahuyentó. Es una cuestión de estar preparado para la suerte.

Por el dinero que tengas ahorrado siempre obtendrás ganancias. El tamaño de las mismas dependerá de tu habilidad para manejarte en las finanzas. Pero no te preocupes, no hay que ser un genio para comenzar a experimentar lo que experimentan los hombres más ricos del mundo: **disfrutar de las ganancias que genera el dinero ahorrado y bien invertido**.

Decídete y ahorra una parte de lo que produces. No gastes todo. Aparta por lo menos 10% de tus ingresos, o 20% si tienes la posibilidad. Haz la prueba y verás que es posible hacerlo. Simplemente tienes que

seguir los consejos que en este capítulo se han presentado en cuanto al mejor manejo de las deudas, los ingresos, el gasto, el ahorro y las inversiones.

Proponte como meta ahorrar una cantidad de dinero que represente un año o más de tus gastos mensuales. Una cantidad con la que pudieras pasar un año o más sin trabajar porque la misma cubriría todas tus necesidades monetarias. Te sugiero que midas el monto de los ahorros que quieres tener en función de cuánto tiempo podrías pasar sin trabajar y viviendo de los mismos. Así lo hago yo. No es que vas a dejar de trabajar, simplemente es una forma de medir los ahorros. ¡Imagínate que tuvieras una cantidad de dinero que te permitiera no trabajar durante cinco años! ¡Qué espléndido sería! ¿Suena bien, ¿verdad? Esto es independencia financiera. Te lo puedo asegurar: tener unos buenos ahorros te cambia en positivo la vida. Unade las cosas que en ti cambiará es que tendrás más paz espiritual. Mástranquilidad.

Con respecto al ahorro, ocurre en las personas lo mismo que te comenté en el tema II de este capítulo sobre las deudas: las personas que tienen unos «buenos» ahorros viven con más seguridad, son más audaces y desenvueltas. Su actitud y capacidad de negociación se potencian en positivo. Tienen mayor tranquilidad y mejor disposición mental para progresar. Y, por si fuera poco, si no tienen deudas malas se vuelven imparables.

¡Comienza ya a ahorrar!

Tema VI

Las inversiones

*P*ara Robert T. Kiyosaki, autor de *Padre rico padre pobre*, una inversión es una verdadera inversión si no se tiene que trabajar en ella; si tiene que trabajarse en ella entonces no es una inversión.

Me parece muy conveniente esta definición. Sugiero que asumamos este concepto cuando pensemos en realizar una inversión.

Para invertir es necesario ahorrar. Y viceversa: las inversiones te permiten continuar ahorrando y seguir invirtiendo. Pudiera decirse que lo difícil es lograr una buena cantidad de ahorros por primera vez, después todo se hace más fácil. Esfuérzate en ahorrar, lógralo. Haz un plan.

Las inversiones pueden ser realizadas en instrumentos financieros bancarios y no bancarios, tales como plazo fijo, certificados de ahorro, cuentas de ahorro, bonos, acciones de empresas, entre otros. Aunque en épocas de inflación se recomienda invertir en activos no monetarios, es decir, bienes que se protegen de la misma, tales como inmuebles, terrenos, vehículos, artefactos electrónicos y electrodomésticos (lavadoras, neveras, computadoras), moneda extranjera y muchos más. Puedes invertir en algún negocio de compra y venta de bienes o prestación de servicios. Hay inversiones que te generan un beneficio al ser vendidas, otras lo generan mensualmente en operaciones tales como los arrendamientos, ganancias por intereses, entre otros.

Resumiendo, te presento a continuación el plan de cinco puntos para fortalecer tus finanzas personales:

1. Eliminar las deudas malas.
2. Producir más ingresos.

3. Gastar eficientemente (eliminar, disminuir o mejorar los desembolsos).
4. Ahorrar más (excelente si es 10% o más de todos tus ingresos).
5. Invertir más.



RESUMEN / SUMARIO

1. Cuidar tus finanzas personales

Epílogo

Haber llegado a este punto del libro indica que cuentas con una serie de herramientas y conocimientos adicionales que te permitirán fabricar éxito en todo lo que te propongas. Sin duda eres más próspero. Has adquirido una manera de «ver» la vida. ¡*Sí Haz del éxito un camino!* es una manera de ver la vida. Es una filosofía de vida. Es una forma de conducirse en todos los ámbitos personales para ser extraordinario.

Basta con que apliques este programa de alto desempeño para lograr más. Es una guía general de comportamiento que te hará más próspero y feliz. No es necesario que seas tan riguroso y te obligues a aplicarlo al 100%, basta con que lo apliques por lo menos en un 80% con constancia.

A continuación, un resumen de las herramientas expuestas en este libro, para que te guíes en su aplicación:

1. Adoptar la filosofía del «sí puedo».
2. Actitud mental positiva (AMP).
3. Diseñar un plan.
4. Establecer objetivos
 - Fechas
 - Formular el porqué
 - Enfocarse
 - Visualizar
 - Meditar
 - Activar el SAR
5. Diseñar estrategias (el cómo y con qué).
6. Accionar. Acción es igual a éxito.
7. Revisión de resultados

Otras herramientas para el éxito.

8. Constancia
9. Entusiasmo
10. Imagen
11. Comunicación asertiva
12. Cambiar paradigmas
 - Sanar creencias
13. Fe, seguridad y confianza
14. Valor para triunfar
15. Cuidar tus finanzas personales.

Anexo

Cuaderno de trabajo para escribir tu plan

Haz del ÉXITO un Camino

Objetivo

Este es un cuaderno de trabajo para que el lector prepare un PLAN escrito, aplicando las herramientas gerenciales y principios universales expuestos en el libro para alcanzar el éxito. Es para realizar el plan o los planes más ambiciosos que puedas atesorar en el corazón.

Las actividades a realizar serán:

1. Definir los objetivos que se desea alcanzar.
2. Establecer las estrategias para lograr los objetivos planteados.
3. Formular las acciones.
4. Observar y controlar los resultados.
5. Aplicar las demás herramientas explicadas a lo largo del libro y que puedes ver en el epílogo.

Este cuaderno de trabajo le permitirá enfocarse en sus metas, en la manera como las alcanzará, las acciones que realizará de inmediato y,

por supuesto, ir controlando los resultados que obtendrá. Formule su plan y revíselo todos los días. Puede ser por la noche, antes de irse a dormir, o a primera hora en la mañana. Hágalo y se sorprenderá de los resultados. Miles de personas han dado un cambio extraordinario a sus vidas al utilizar esta herramienta gerencial.

Le vuelvo a recordar que en una universidad muy prestigiosa de Estados Unidos se realizó un estudio durante el año 1953, en el cual se determinó que, de todos los estudiantes de aquel año, únicamente 3% tenía metas fijas y objetivos claramente definidos y escritos en un papel, los cuales eran leídos y verificados con cierta regularidad. Al pasar veinte años, la universidad hizo una investigación sobre estos estudiantes y determinó que habían alcanzado cien veces más logros personales, profesionales y empresariales que otros estudiantes de ese año que no tenían sus metas precisadas y escritas.

¡Corra a escribir sus metas!

Recuerda:

El éxito es el logro feliz de lo que nos proponemos

Y asume como una creencia que:

¡Sí puedes lograr todo lo que te propongas!

Y ahora a trabajar

El plan

Nace como producto del deseo de lograr algo. El propósito, el objetivo, la meta, es el elemento esencial que le dará vida al plan. Para que exista el plan, tiene que existir primero un objetivo o resultado que deseamos alcanzar.

Aplica para personas y empresas, con el fin de alcanzar objetivos personales, profesionales o empresariales.

¿Qué es un plan?

Un plan constituye una guía escrita que establece un marco de actuación y una estructura de recursos para llevar a cabo un **proyecto**, con el fin de alcanzar un resultado concreto. Es aplicable a la consecución de objetivos personales, profesionales o empresariales. Puede referirse a períodos mensuales, semestrales, anuales u otros. El autor recomienda que se establezca un plan por año o por semestre; así lo hace él.

Y ahora:

Prepara un plan. No dejes al azar el logro de tus objetivos

Recuerda que:

Dejar de planear es como planear el fracaso

(BRYAN TRACY. El camino a la riqueza)

PASO 1

ESTABLECE TUS OBJETIVOS

Para iniciar un gran viraje, o para mantener en nuestras vidas la prosperidad integral, debemos comenzar por tener un fin que perseguir, por definir lo que queremos, establecer hacia dónde deseamos ir, cómo nos queremos ver, dibujar la fotografía de lo que se quiere ser y tener; determinar esos puntos «B» a los que quieres llegar desde «A». Los objetivos deben ser medibles, tener un porqué o razón estimulante y una fecha de logro. Es conveniente aclarar que los objetivos contestan las preguntas *¿Qué?* y *¿Cuándo?*

Pueden estar asociados o no a nuestra finalidad de vida. Para una persona que desee ser médico, puede que esta meta, objetivo o sueño esté asociado a su finalidad de vida, que es ayudar a las personas, y esta es una manera de hacerlo. O simplemente quiere adquirir un carro, siendo este un ejemplo de una meta u objetivo noasociado

PASO 2

ESTRATEGIA

En esta sección se establece la estrategia para llegarle a tus objetivos

Es hora de diseñar el camino o la ruta a recorrer para llegarle a los objetivos que te propusiste. Corresponde ahora diseñar la estrategia para luego ir a los hechos. Es el momento de elegir los futuros pasos, de establecer una **secuencia lógica de acciones a realizar**. Los objetivos contestan la pregunta ¿Qué? y ¿Cuándo? Y la estrategia contesta las preguntas ¿Cómo? y ¿Con cuáles recursos? o ¿Con qué?

¿Cómo diseñar las estrategias?

Al preparar una estrategia, lo que se hace es establecer la manera como se lograrán los objetivos, es dar un orden a las acciones y los recursos para crear una situación viable y lo más favorable posible. La estrategia es una especie de guía para las acciones. La mejor manera de diseñar la estrategia es haciéndonos la siguiente pregunta:

¿Cómo voy a lograr tal cosa el día tal?

Y comenzar a escribir cinco o más respuestas.

Comienza ya, en la siguiente página, a establecer las estrategias sin importar el orden, simplemente escribe las respuestas a la pregunta anterior (Ver ejemplo al final de este cuaderno de trabajo).

Ejemplo

Juan Pérez decide comprarse un vehículo de cuatro puertas, modelo 2014, con aire acondicionado, dentro de un año. El vehículo cuesta Bs. 200.000,00 y le exigen una inicial de 30% del costo (Bs. 60.000). Juan tiene ahorrados Bs. 20.000,00. Para adquirir el vehículo ha hecho un plan y ha decidido que comenzará a ahorrar Bs. 2.000,00 mensuales durante 12 meses, trabajará tiempo extra como profesor de contabilidad y solicitará un préstamo al banco.

Objetivo: Comprar un vehículo cuatro puertas, modelo 2014, marca XX, con aire acondicionado, en el plazo de un año.

Los objetivos deben ser claros, específicos, detallados, bien descritos, tener fecha de logro, poseer un fascinante porqué y ser medibles.

Estrategia: Comprarlo a crédito, obteniendo el pago de la inicial mediante los ahorros actuales más el ahorro mensual durante un año de Bs. 2000,00 y Bs. 16.000,00 que obtendrá trabajando horas extra.

Juan Pérez estableció la estrategia para lograr su objetivo, pero veamos cómo fue el proceso:

Como primer paso se hizo la pregunta: **¿Cómo voy a lograr comprarme un carro en el plazo de un año?** Y luego procedió a responder:

Respuesta 1: Solicitándole un préstamo a mis padres.

Respuesta 2: Trabajando horas extra.

Respuesta 3: Utilizando parte de los ahorros actuales.

Respuesta 4: Ahorrando Bs. 2.000,00 mensuales.

Respuesta 5: Solicitando un crédito al banco.

Respuesta 6: Vendiendo tortas a mis amistades.

Una vez que tenía seis respuestas, procedió a analizar las más viables en términos de facilidad de ejecución, seguridad en cuanto a conseguir el objetivo y menor requerimiento económico. Juan escogió las respuestas dos, tres, cuatro y cinco.

Acciones:

1. Mantener intactos los ahorros actuales de Bs. 20.000,00, para esto los invirtió en un instrumento financiero bancario denominado «Plazo Fijo» con vencimiento a un año.

2. Ahorrar a partir de ahora Bs. 2.000,00 cada mes.
3. Contactar al instituto universitario en el que hace tres años trabajó y solicitarles algunas horas como profesor, para generar Bs. 1.500,00 por mes.

Bibliografía

- ADAMS, George M. (2005). *Usted puede*. Brainstorm Press.
- ALCALÁ, Leo (2004). *El poder para lograr lo que quieras* (9ª edición), Urania Ediciones.
- ALCALÁ, Leo (2009). *Cómo lograr más y tener tiempo para todo*. Urania Ediciones.
- ANDREAS, Steve; FAULKNER, Charles (1998). *PNL la nueva tecnología del éxito*. Urano.
- ANDERSON, Brenda (2007). *Conoce el poder de tu campo cuántico*. Urano.
- ANDRÉS, Verónica de; ANDRÉS, Florencia (2011). *Confianza total para vivir mejor*. Planeta.
- BERNABÉ CAÑADAS, Manuel Esteban (2010). *7 secretos del éxito*. Editorial Kier.
- BELLO PORRAS, José Gregorio (2007). *Comunicación poderosa con PNL*. Panapo.
- BRETT, Regina (2012). *Tú puedes ser el milagro*. Diana.
- BYRNE, Rhonda (2012). *El secreto*. Urano.
- CAMACHO R., Raúl A. (2013). *Yo servidor, el arte de servir para triunfar*. Grafismo, C.A.
- CANFIELD, Jack (2005). *Los principios del éxito*. Océano.
- CALABRESE, Adrián (2002). *Obtenga éxito, use el poder de su mente*. Llewellyn Español.
- CAMPOS, Nelson (2010). *Actitud positiva* (4ª edición). Edición Nelson Campos.
- CARMICHAEL, Allen (1994). *Deséelo y lo conseguirá*. Ediciones Obelisco.
- CHOPRA, Deepak (2007). *Cómo crear abundancia*. Norma.
- CHOPRA, Deepak (2008). *Las siete leyes espirituales del éxito*. Norma.
- COELHO, Paulo (1997). *El alquimista* (78ª edición), Planeta.
- COHÉN, William A. (2003). *Cómo ser un consultor exitoso*. Grupo Editorial Norma.
- CRUZ, Camilo (2001). *La parábola del triunfador*. Taller del Éxito.
- CRUZ, Camilo (2005). *Los genios no nacen, se hacen*. Taller del Éxito.

- CRUZ, Camilo (2009). *El factor X*. Taller del Éxito.
- CRUZ, Camilo (2009). *La vaca*. Taller del Éxito.
- CRUZ, Camilo; TRACY, Brian (2007). *Piense como un millonario*. Taller del Éxito.
- COVEY, Stephen R. (2005). *El 8º hábito*. Paidós.
- CORNEJO, Miguel Ángel (1996). *Una metáfora más*. Editorial Grad.
- DAVIDSON, Jeff (1997). *Maneje el estrés ¡Fácil!* Prentice Hall.
- DITZLER, Jinny S. (2000). *El mejor año de tu vida ¡empieza hoy!* Urano.
- DÍEZ POSADA, Juan Carlos; ROA FRANCO, Wilman (2009). *Motivación sin secretos*. Intermedio.
- FARID H., José (1989). *El libro más útil del mundo*. Variedades Cosmos.
- FARID H., José (1999). *Cómo lograr salud, afecto, progreso*. Variedades Cosmos, S.R.L.
- FEZLER, William (1993). *Imágenes creativas*. Nueva Era.
- FISHER, Mark (1989). *El millonario instantáneo*, Urano.
- FISHER, Mark (2008). *El millonario perezoso*. Amat Editorial.
- FISHER, Mark (2010). *El secreto más antiguo del mundo*. Urano.
- FREDRICKSON, Bárbara (2009). *Vida positiva*. Grupo Editorial Norma.
- FORD COLLINS, Susan (2005). *La dicha del éxito*. Diana.
- GEIGEL, Muñeca (2002). *Tú puedes tenerlo todo*. Arkano Books.
- GUNGOR, Ed (2007). *Hay mucho más sobre el secreto*. Grupo Nelson.
- G. DE MONTES, Zoraida; MONTES G., Laura (2002). *Mapas mentales paso a paso*. Global Ediciones, S.A. Alfaomega.
- HAMBLIN, Henry Thomas (2010). *La fuerza del pensamiento dinámico*. Editorial Sirio
- HARRY, Paul; ROSS, Reck (2007). *A toda marcha*. Empresa Activa, Urano.
- HILL, Napoleon (2000). *Cómo hacerse rico sin preocupaciones*. Diana.
- HILL, Napoleon (2006). *Las leyes del éxito*. Ediciones Obelisco.
- HILL, Napoleon (2009). *Piense y hágase rico*. De Bolsillo Clave.
- HILL, Napoleon (2010). *Las claves del pensamiento positivo*. Taller del Éxito.
- HILL, Napoleon (2002). *Las llaves del éxito*. EDAF.
- HICKS, Esther; HICKS, Jerry (2005). *Pide y se te dará*. Urano.
- KERSEY, Cynthia (2010). *Descubre tu potencial ilimitado*. Taller del Éxito.
- KIYOSAKI, Robert T.; LECHTER, Sharon (2001). *Padre rico padre pobre*.

- KIYOSAKI, Robert T.; LECHTER, Sharon (2001). *El cuadrante del flujo del dinero*. Time & Money Network Editions.
- KIYOSAKI, Robert T.; LECHTER, Sharon (2004). *Guía para invertir*. Aguilar.
- KIYOSAKI, Robert T.; LECHTER, Sharon (2004). *Historias de éxito*. Aguilar.
- KLAUSER, Henriette Anne (2012). *¡Escribalo y hágalo realidad!*, Taller del Éxito.
- LECHTER, Sharon L.; REID, Greg S. (2010). *Nunca te des por vencido*. Grijalbo.
- LÓPEZ PENZINI, Pedro (2002). *Sal de tu crisis financiera*. Comala.com.
- MANDEL, Bob (2009). *Maximízate en tu prosperidad*. Editorial Intenso.
- MANDINO, Og (1990). *Una mejor manera de vivir*. Editorial Diana.
- MANDINO, Og (1998). *Hacia un éxito ilimitado* (28ª edición). Editorial Diana.
- MARTÍNEZ, Julio A. (2007). *¡A triunfar!* (4ª edición). Tercer Milenio.
- MARRERO RAMÍREZ, Ernesto (2009). *Cuando tenga tiempo empiezo* (2ª edición). Ediciones Alta Esfera, Quirón Ediciones.
- McDERMOTT, Ian; JAGO, Wendy (2005). *Tu coach interior*. Urano.
- MÉNDEZ, Carlos (2005). *El éxito está en ti*. Espacio Creativo Edición y Publicidad, C.A.
- MITCHELL, Jack (2008). *Abrace a sus clientes*. Norma.
- MIEDANER, Talane (2000). *Coaching para el éxito*. Ediciones Urano.
- MAXWELL, John C. (2008). *Actitud de vencedor*. Grupo Nelson.
- MUNCY, Jim (2010). *Una puerta, dos cerraduras*. Taller del Éxito.
- MURPHY, Joseph (2009). *El poder de tu mente subconsciente*. Arkano Books.
- O'CONNOR, Joseph; SEYMOUR, John (1995). *Introducción a la PNL*. Urano.
- RAMSEY, Dave (2008). *La transformación total de su dinero*. Grupo Nelson.
- RAZO, Juan Antonio (1998). *El memorándum del éxito*. DIANA.
- RIBEIRO, Lair (1993). *El éxito no llega por casualidad*. Urano.
- RIBEIRO, Lair (1994). *La prosperidad*. Urano.
- RIBEIRO, Lair (1997). *Los pies en el suelo y la cabeza en las estrellas*. Urano.
- RIBEIRO, Lair (2004). *Generar éxito financiero*. Planeta.
- ROZO, Luz Stella (2007). *Éxito sin límites*. Llewellyn Español.
- SCOTT, Steven K. (2007). *El hombre más rico que jamás existió* (4ª edición). Ediciones Obelisco.
- SCHMITT, Carlos Alfonso (2005). *Automotivación: Una manera de superar los límites*. Ediciones Paulinas.

- SCHWARTZ, David J. (2012). *La magia de pensar en grande*. Taller del Éxito.
- SHARMA, Robin S. (2007). *Guía de la grandeza*. Debolsillo.
- SHARMA, Robin S. (2012). *El líder que no tenía cargo*. Debolsillo Clave.
- SHER, Brian (2000). *Lo que los ricos saben y nunca explican a nadie*. Amat Editorial.
- SOUZA, Brian (2009). *Atrévete a ser quien quieres ser*. Taller del Éxito.
- SMITH, Steve (2000). *¡Haga que las cosas sucedan!* Ediciones Granica. México, S.A.
- SPENCER, Johnson (1999). *¿Quién se ha llevado mi queso?* Urano.
- STANLEY, Charles F. (2010). *Cómo alcanzar su mayor potencial para Dios*. Grupo Nelson.
- SOCORRO, Félix (2007). *La teoría del saltamontes*. Universo Gerencial, Ediciones Urania.
- TEMPLETON, John Marks (1997). *Las leyes de la vida*. Selector.
- THORPE, Scott (2009). *Cómo pensar como Einstein*. Grupo Editorial Norma, S.A.
- TRACY, Brian (2008). *El camino hacia la riqueza*. Grupo Nelson.
- TRACY, Brian (2011). *Plan de vuelo*. Taller del Éxito.
- TORÁN, Félix (2008). *La respuesta del universo*. Gaia Ediciones.
- TOLLE, Eckhart (2001). *El poder del ahora*. Gaia Ediciones.
- TORRES, Adolfo (1997). *La llave de la vida y del éxito*. Ediciones Nuevo Mundo.
- TOCQUET, Robert (1996). *Súper cerebro*. Tikal Ediciones.
- TURNER, Suzanne (2004). *Herramientas para el éxito*. Mc Graw Hill.
- VÉLEZ DE FONNEGRA, Marta (2011). *Neuroaprendizaje, complejidad y globalización* Editorial Proyecto Espiga.
- VIDAL, Rafael (1999). *Los sellos secretos*. Grupo Editorial Carnero, C.A.
- VILLEGAS LÓPEZ, Antonio (2000). *Usted es más grande de lo que cree*. Ediciones Giluz.
- WAITLEY, Denis (2009). *La psicología del ganador*. Taller del Éxito.
- WATTLES D., Wallace (2007). *La ciencia de hacerse rico*. Ediciones Obelisco.
- WATTLES D., Wallace (2008). *El camino a la riqueza*. Taller del Éxito.
- WITTING, Chris J. (2000). *21 días hacia el éxito*. Prentice Hall.
- YAGOSESKY, Renny (1998). *Autoestima en palabras sencillas*. San Pablo.
- YAGOSESKY, Renny (2000). *La psicología del éxito*. Júpiter.

Ebook hecho en Venezuela
durante el mes de agosto del año 2022
en los talleres de
Gráficas La Bodoniana, C.A.
Caracas -Venezuela