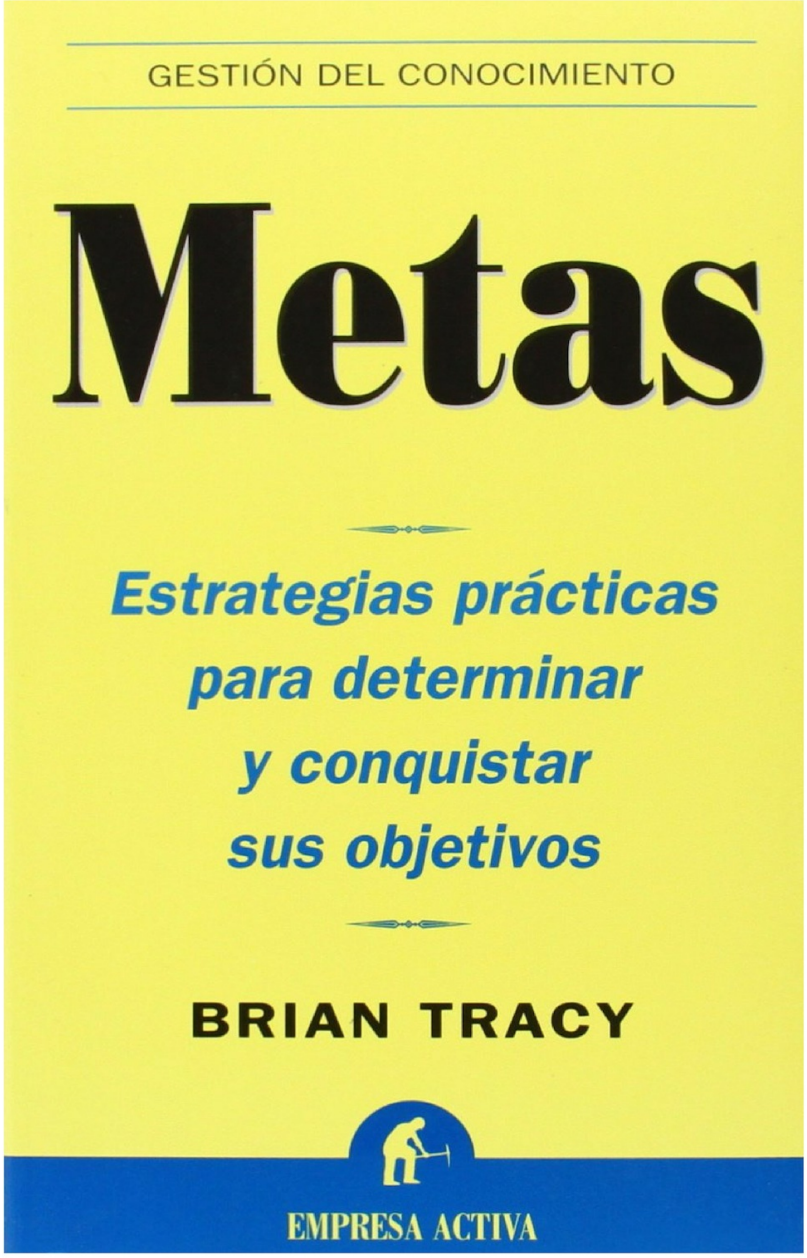
JUANVIDAL.es

Toma el control de tus finanzas



RESUMEN CREADO POR JUAN VIDAL

RESUMEN DE METAS, DE BRIAN TRACY

ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA DETERMINAR Y CONQUISTAR SUS OBJETIVOS

JUAN VIDAL

ÍNDICE

Introducción

1. Libere su potencial
2. Tome las riendas de su vida
3. Cree su propio futuro
4. Aclare sus valores
5. Defina sus verdaderas metas
6. Decida cuál es su primer propósito claro
7. Analice sus convicciones
8. Empiece por el principio
9. Mida sus progresos
10. Elimine los obstáculos
11. Conviértase en experto en su campo
12. Asóciese con las personas adecuadas
13. Elabore un plan de acción
14. Administre bien su tiempo
15. Revise sus metas a diario
16. Visualice sus metas continuamente
17. Active su mente superconsciente
18. Permanezca flexible en todo momento
19. Libere su creatividad innata
20. Haga algo cada día
21. Persevere hasta triunfar

Conclusión - Actúe hoy

Conclusiones del resumen

INTRODUCCIÓN

Hola.

No soy Brian Tracy. Mi nombre es Juan Vidal y en primer lugar quiero felicitarte. Que hayas descargado este resumen es un primer paso, y significa que estás comprometido con la consecución de tus metas y objetivos.

Metas es un libro que leí por primera vez (si no recuerdo mal) en 2009. Me lo recomendó mi mentor en el trading en aquel momento, Aitor Zárate, y es un libro que, desde entonces, casi todos los años me ha acompañado.

El título del libro es autoexplicativo. Este libro trata cómo plantearnos metas y objetivos y lo más importante, cómo ponernos a trabajar de la forma más eficiente posible sobre ellas.

Antes de dejarte con el resumen del libro, que es infinitamente más interesante que esta introducción, quiero hacerte dos apuntes:

- El primero es que este resumen no es sustitutivo de la lectura del libro. Está bien como primera aproximación, pero si te gusta lo que lees, por favor, lee el libro original. Tiene mucha más información y te dará una visión mucho más global sobre el tema.
- El segundo es que he dejado mi ego y mi “creatividad” a un lado en el resumen de este libro. No hay ni una sola aportación mía. De esta forma te llevarás una visión del libro lo más fiel posible a la realidad. Si tienes interés en conocer mi punto de vista sobre algún tema en concreto, envíame un email a hola@juanvidal.es y muy gustosamente podemos comentar lo que quieras.

Poco mas que añadir, me dejo de chácharas y te dejo con el resumen de uno de los libros que todos los años leo antes de marcar los objetivos para el año siguiente: “Metas”, de Brian Tracy.

Juan Vidal.

Capítulo 1

LIBERE SU POTENCIAL

El éxito se funda en metas; todo lo demás son palabras. Todos los triunfadores están intensamente orientados a una meta. Saben lo que quieren y se concentran resueltamente en alcanzarlo, un día tras otro.

Solo usted y sus pensamientos determinan adónde va.

Creamos nuestro propio mundo

Nuestros pensamientos son creativos; forman y moldean nuestro propio mundo y todo lo que nos sucede.

Te conviertes en lo que piensas la mayor parte del tiempo. Nuestro mundo exterior acaba siendo un reflejo de nuestro mundo interior.

Vivir sin metas claras es como conducir en medio de una espesa niebla.

¿Por qué no nos fijamos metas?

Principalmente por 4 razones.

Pensamos que las metas no son importantes

La mayoría no se da cuenta de la importancia que tienen las metas.

No sabemos cómo hacerlo

La segunda razón es que, para empezar, muchas personas no saben como fijarse metas. Y lo peor es que piensan que ya tienen metas cuando lo que realmente tienen es una serie de deseos o sueños, como “ser feliz”, “hacer

mucho dinero”o “tener una vida familiar agradable”.

Son meras fantasías comunes a todo el mundo. Una meta es algo claro, escrito y específico.

TEMEMOS FRACASAR

Es el miedo al fracaso. El miedo al fracaso duele.

TEMEMOS EL RECHAZO

Tenemos miedo de que si nos fijamos una meta y no tenemos éxito, los demás nos criticarán o ridiculizarán. Mantenga sus metas en secreto cuando empiece a fijarlas.

La felicidad exige metas

La máxima necesidad de los seres humanos es tener la sensación de sentido y propósito en la vida.

Las metas nos dan esa sensación de sentido y propósito. Las metas nos dan un sentido de dirección. Conforme avanzamos hacia ellas nos sentimos más felices y más fuertes. Seguros de nosotros mismos y de nuestra capacidad.

Esas metas nos permiten controlar la dirección del cambio en nuestra vida.

La claridad lo es todo

Su máxima responsabilidad hacia sí mismo es invertir el tiempo que sea preciso para llegar a saber con total claridad qué quiere y cuál es el mejor medio para conseguirlo.

Cultive un deseo ardiente

El punto de partida para conseguir cualquier meta es el deseo. Solo cuando su deseo sea lo bastante intenso, tendrá la energía y el impulso interior que se

requieren para superar todos los obstáculos que surjan a su paso.

El modelo autoservicio del éxito

Muchos cometen el error de pensar que pagarán el precio después de alcanzar el éxito. Se sientan delante de la estufa de la vida y dicen: “Primero dame algo de calor y luego ya te pondré dentro algo de leña”.

La llave a la felicidad

Fijarnos metas, trabajar para conseguirlas, un día tras otro, y finalmente alcanzarlas es la llave de la felicidad en la vida.

Debe convertir la fijación y consecución diaria de metas en costumbre. Pensar y hablar siempre sobre lo que quiere, en lugar de sobre lo que no quiere.

Capítulo 2

TOME LAS RIENDAS DE SU VIDA

Sus peores enemigos

DEJE DE JUSTIFICARSE

La primera de las cuatro causas fundamentales de las emociones negativas es la justificación. Solo puede seguir siendo negativo mientras pueda justificar ante usted y los demás que tiene derecho a estar furioso o disgustado por alguna razón. Por el contrario, si no puede justificar su negatividad, no puede estar furioso.

NIÉGUESE A RACIONALIZAR Y DAR EXCUSAS

La segunda causa de las emociones negativas es la racionalización. Cuando racionaliza, intenta dar una explicación socialmente aceptable a un hecho que, de lo contrario, sería socialmente inaceptable.

La racionalización y la justificación exigen que convierta a alguien o algo en la fuente o causa de su problema. Se sitúa usted en el papel de víctima y hace que la otra persona u organización sea el opresor o “el malo”.

ELÉVESE POR ENCIMA DE LAS OPINIONES DE LOS DEMÁS

La tercera causa de las emociones negativas es una excesiva preocupación o hipersensibilidad hacia la manera en que los demás nos tratan.

RECONOZCA QUE NADIE MÁS ES RESPONSABLE

La cuarta causa de las emociones negativas y la peor de todas ellas es culpar a alguien.

El antídoto es la responsabilidad

El antídoto contra las emociones negativas de cualquier tipo es aceptar la responsabilidad completa de nuestra situación. El acto mismo de aceptar la responsabilidad produce un cortocircuito y cancela cualquier emoción negativa que pudiéramos experimentar.

Controle sus emociones

Para mantener una mentalidad positiva, niéguese a criticar, quejarse o condenar a los demás por nada. Esto alimenta sentimientos de negatividad e ira dentro de usted. Su negatividad hacia otra persona no afecta al otro en absoluto.

Las emociones positivas de felicidad, pasión, entusiasmo y amor nos hacen sentir más poderosos y confiados. Las emociones negativa de ira, dolor o culpa nos debilitan y nos vuelven hostiles, irritables y desagradables.

Usted elige, usted decide

Hasta ahora, ha determinado toda su vida por las elecciones y decisiones que ha hecho o dejado de hacer. Si hay algo en su vida que no le guste, usted es el responsable.

Elabore su propia estrategia

Usted es responsable de la planificación estratégica de su propia vida, personal y profesional. Fijar metas, hacer planes, establecer mediciones y actuar para conseguir resultados.

Tome el timón de su propia vida

A partir de este punto, vea y piense en sí mismo como dueño y señor de su

propio destino, absolutamente al mando de su propia vida.

Niéguese a gemir y quejarse por lo sucedido en el pasado, que no puede cambiarse. Por el contrario, oriéntese hacia el futuro y piense en qué quiere y adónde va.

Está en sus manos

El punto de partida en la fijación de metas es que comprenda que tiene un potencial prácticamente ilimitado para ser, tener o hacer cualquier cosa que quiera de verdad en la vida, siempre que la quiera lo suficiente y esté dispuesto a trabajar el tiempo suficiente y hacer el esfuerzo suficiente para lograrla.

Capítulo 3

CREE SU PROPIO FUTURO

El descubrimiento más importante de la historia humana es que nos convertimos en lo que pensamos la mayor parte del tiempo. Entonces, ¿en qué piensan los líderes la mayor parte del tiempo? La respuesta es que piensan en el futuro, adónde van y qué pueden hacer para llegar allí.

Piense en el futuro

Los líderes piensan en el futuro y en qué quieren lograr, y adónde quieren llegar, en un momento dado del futuro. Los lideres piensan en qué quieren y en qué pueden hacer para conseguirlo. Lo bueno es que en cuanto empecemos a pensar en nuestro futuro, empezamos a pensar como los líderes y pronto recogeremos los mismos resultados que ellos.

La “perspectiva a largo plazo” era el máximo determinante del éxito personal y económico en la vida.

Cree una fantasía a cinco años vista

Cree una fantasía propia a cinco años y empiece a pensar que aspecto tendría su vida dentro de cinco años si fuera perfecta en todos los sentidos.

El mayor obstáculo en la fijación de metas son las “convicciones autolimitadoras” que actúan en terrenos donde usted cree estar limitado de alguna manera. Al subestimarse, no se fija ninguna meta o se fija unas metas bajas, que quedan muy por debajo de lo que realmente es capaz de conseguir.

Imagine que no hay limitaciones

Si combina la idealización y la orientación hacia el futuro, cancela o neutraliza ese proceso de autolimitación. Imagine por un momento que no tiene ninguna limitación en absoluto.

No acepte compromisos en sus sueños

Cuando practique la idealización y la orientación hacia el futuro, no se conforme con metas menores o medios éxitos. Alimente grandes sueños y proyéctese mentalmente hacia delante, como si fuera una de las personas más poderosas del universo.

Empiece con su empresa y su carrera profesional. Imagine que su vida laboral fuera perfecta dentro de cinco años. Responda a estas preguntas:

1.- ¿Cómo sería?

2.- ¿Qué estaría usted haciendo?

3.- ¿Dónde lo estaría haciendo?

4.- ¿Con quién estaría trabajando? ¿Qué nivel de responsabilidad tendría?

5.- ¿Qué clase de conocimientos y habilidades tendría?

6.- ¿Qué clase de metas estaría alcanzando?

7.- ¿Qué categoría tendría en su campo?

Practique el pensar sin limites

Sobreestimamos enormemente lo que podemos conseguir en un año, pero subestimamos lo que podemos conseguir en cinco años.

Ahora imagine su vida económica perfecta en algún momento del futuro:

1.- ¿Cuánto ganare?

2.- ¿Qué estilo de vida tendría?

3.- ¿En qué tipo de casa viviría?

4.- ¿Qué clase de coche conduciría?

5.- ¿Qué tipo de lujos materiales se proporcionaría a usted y proporcionaría a su familia?

6.- ¿Cuánto tendría en el banco?

7.- ¿Cuánto ahorraría e invertiría cada mes y cada año?

8.- ¿Qué fortuna querría tener al retirarse?

Imagine su perfecta vida familiar

1.- Si su vida familiar fuera perfecta dentro de 5 años, ¿cómo sería?

2.- ¿Con quién estaría usted? ¿Con quién ya no estaría?

3.- ¿Dónde y cómo viviría?

4.- ¿Qué clase de nivel de vida tendría?

5.- ¿Qué clase de relaciones tendría con las personas más importantes de su vida, dentro de cinco años, si todo fuera perfecto en todos los sentidos?

Cuando fantaseamos e imaginamos un futuro perfecto, lo único que preguntamos es ¿cómo? Es la pregunta más poderosa de todas. Hacerla repetidamente estimula nuestra creatividad y desencadena ideas que nos ayudan a alcanzar nuestras metas.

Salud y forma física ideales

1.- ¿Qué aspecto tendría y cómo se sentiría?

2.- ¿Cuál sería su peso ideal?

3.- ¿Cuánto tiempo haría ejercicio cada semana?

4.- ¿Cuál sería su nivel global del salud?

5.- ¿Qué cambios tendría que hacer hoy en su dieta, ejercicio habitual y en

sus hábitos de salud para disfrutar de una salud física soberbia en un momento dado en el futuro?

¡Hágalo y ya está!

La principal diferencia entre los que consiguen resultados superiores y los que no los consiguen es la “orientación a la acción”. Los hombres y mujeres que llevan a cabo hechos extraordinarios en la vida están fuertemente inclinados a la acción. Actúan constantemente.

Por el contrario, lo que alcanzan pocos éxitos o no consiguen ninguno están llenos de buenas intenciones.

Diseñe su calendario perfecto

Decida cómo querría que fuera su estilo de vida ideal, un día tras otro.

Si carecemos de una visión apasionante para el futuro, nos relajaremos en nuestro interior, en tanto que careceremos de motivación y entusiasmo por lo que estemos haciendo.

La llave de la felicidad

Cuando tenga metas e ideales claros y apasionantes se sentirá más contento con usted mismo y con su mundo. Será más positivo y optimista.

Cuanto más claro tenga su futuro a largo plazo, más rápidamente atraerá a su vida a las personas y circunstancias que le ayudaran a hacer realidad ese futuro.

Capítulo 4

ACLARE SUS VALORES

Una de las características más importantes de los lideres y de las personas de más éxito en cualquier terreno, es que saben quienes son, en qué creen y que defienden. La mayoría de personas está confusa respecto a sus metas, sus valores e ideales y como resultado, van y vienen y logran muy poco.

La vida se vive de dentro afuera. El núcleo de nuestra personalidad son nuestros valores. Nuestros valores son lo que hacen de nosotros quienes somos. Todo lo que hacemos en el exterior está dictado y determinado por nuestros valores interiores, sean estos claros o confusos. Cuanta mayor claridad tengamos respecto a nuestros valores interiores, más precisos y efectivos serán nuestros actos exteriores.

Los cinco niveles de personalidad

Su personalidad está formada por cinco anillos, que empiezan en el centro con sus valores e irradian hacia fuera hasta el siguiente círculo, que son sus convicciones.

Sus valores determinan sus convicciones, sobre usted mismo y sobre el mundo que le rodea.

Sus convicciones determinan, a su vez, el tercer anillo de su personalidad, sus expectativas. Si tiene unos valores positivos, estará convencido de ser una buena persona. Si está convencido de ser una buena persona, esperará que le sucedan cosas buenas, será positivo, animoso y orientado al futuro. Buscará lo bueno en otras personas y situaciones.

El cuarto nivel de su personalidad, determinado por sus expectativas, es su actitud. Su actitud será el reflejo o la manifestación externa de sus valores, convicciones y expectativas.

El quinto anillo, o nivel de vida, son sus actos. Sus actos externos serán en última instancia, un reflejo de sus más íntimos valores, convicciones y expectativas. Por esa razón, lo que consiga en la vida y en el trabajo estará más determinado por lo que sucede en su interior que por cualquier otro factor.

Según el interior, así es el exterior

Somos la felicidad misma cuando lo que hacemos en el exterior es congruente con nuestros valores internos.

Nuestras metas deben ser congruentes con nuestros valores y nuestros valores deben ser congruentes con nuestras metas.

Sepa lo que de verdad quiere

Muchas personas se esfuerzan mucho por conseguir unas metas que creen que quieren solo para descubrir que, a fin de cuentas, sus logros no les producen satisfacción ni alegría. Esto sucede cuando el logro externo no está en armonía con los valores internos.

Las personas más felices del mundo son las que viven en armonía con sus convicciones y valores más profundos. Las personas más infelices son las que intentan vivir de una forma incongruente con aquello que de verdad valoran y creen.

Confíe en su intuición

La confianza en sí mismo es el fundamento de la grandeza. Los hombres y las mujeres empiezan a hacerse grandes cuando empiezan a escuchar su voz interna y confían total y absolutamente en que un poder superior los guía en

cada paso del camino.

Vigile su conducta

Los valores están organizados jerárquicamente. Uno de los ejercicios más relevantes que puede hacer para determinar quién es y que quiere ser en realidad es organizar sus valores por orden de prioridad. Cuando tenga clara la importancia relativa que tienen, podrá organizar su vida externa de tal forma que esté en armonía con ellos.

Su pasado no es su futuro

Muchas personas tuvieron experiencias difíciles mientras crecían. Pero en un cierto momento de su vida decidieron cambiar. Decidieron cambiar de vida cambiando los valores por los que vivían.

Recuerde: no importa de dónde viene; lo único que realmente importa es adónde va.

Imagine que es usted una persona absolutamente perfecta, ¿en qué seria diferente de quién es hoy?

Cuánto se gusta a sí mismo

En psicología su nivel de autoestima determina su nivel de felicidad. Esa autoestima viene, a su vez, determinada por su propia imagen, que es la manera en que se ve y piensa en sí mismo cuando se relaciona con los demás.

Cuanto más coherente es nuestra conducta, en un momento dado, con lo que sentimos que debe ser nuestra conducta ideal, más nos gustamos y respetamos a nosotros mismos y más felices somos.

Actúe a su nivel óptimo

Su objetivo debe ser crear de forma deliberada y sistemática las circunstancias

que eleven su autoestima en todo lo que haga. Debe vivir su vida como si ya fuera esa persona extraordinaria que tiene intención de ser en el futuro.

Piense solo en lo que quiere

Recuerde, nos convertimos en aquello en lo que pensamos la mayor parte del tiempo. Las personas felices y con éxito piensan en sus valores y en cómo pueden vivirlos y practicarlos en cada parte de su vida, cada día. Cuanto más viva su vida de forma coherente con sus valores, más feliz, más sano, más positivo y lleno de energía estará.

Sea fiel a sí mismo

El valor más importante de todos es el de la integridad. La integridad no es tanto un valor en sí mismo como el valor que garantiza todos los demás.

Siempre se describe a los auténticos grandes hombres y mujeres como poseedores de altos niveles de integridad. Viven su vida de forma coherente con sus valores más altos, incluso cuando nadie los ve.

Capítulo 5

DEFINA SUS VERDADERAS METAS

Hay una relación directa entre el nivel de claridad que tenemos sobre quienes somos y qué queremos y todo lo que conseguimos en la vida.

Haga que sus metas sean personales

Sus metas deben ser puramente personales. Deben ser metas que usted elija por sí mismo, en lugar de metas que alguien quiera para usted o que usted quiere conseguir para agradar a alguien. Debe ser usted absolutamente egoísta respecto a lo que realmente quiere para usted mismo.

Decida que quiere de verdad

Empiece con sus metas generales y luego pase a otras más específicas:

1. ¿Cuáles son sus tres metas más importantes en el trabajo y en su carrera en este momento?

2. ¿Cuáles son sus tres metas económicas más importantes?

3. ¿Cuáles son sus tres metas más importantes a nivel familiar o de relaciones?

4. ¿Cuáles son sus tres metas más importantes para su salud o buena forma?

Identifique sus principales preocupaciones

La otra cara de la moneda de las preguntas anteriores es esta: ¿Cuáles son mis tres mayores preocupaciones o inquietudes en la vida en este momento?

Cuando haya identificado sus mayores preocupaciones pregúntese:

1. ¿Cuáles son las soluciones ideales para cada uno de estos problemas?
2. ¿Cómo podría eliminar estos problemas de forma inmediata?
3. ¿Cuál es el medio más rápido y directo para resolver cada problema?

Una esplendida herramienta de trabajo

La navaja de Ockham es un método para resolver problemas. “La solución acertada a cualquier problema suele ser la más sencilla y directa, la que exige el menor numero de pasos”.

Muchas personas cometen el error de complicar en exceso sus metas y problemas, pero cuanto más complicada es la solución, menos probable es que llegue a ponerse en práctica. Su objetivo debe ser simplificar la solución e ir directamente a la meta, con la mayor rapidez posible.

Use una varita mágica

Al determinar sus verdaderas metas, use la técnica de la “varita mágica”. Imagine que tiene una varita mágica con la que puede tocar un aspecto dado de su vida. Cuando mueve su varita mágica, sus deseos se hacen realidad.

Toque su vida económica con su varita mágica. Si pudiera pedir tres deseos, ¿cuáles serían?

Repita el proceso con todos los aspectos de su vida.

Esta técnica es muy reveladora, afloran sus verdaderas metas.

Seis meses de vida

Si hoy averiguara que solo le quedan seis meses de vida, ¿cómo pasaría esos

seis últimos meses en la tierra? ¿Con quién pasaría ese tiempo? ¿Adónde iría? ¿Qué se esforzaría por concluir? ¿Qué haría más y que haría menos?

Elabore su lista de sueños

Elabore su lista de sueños. En una lista así estará todo lo que le gustaría ser, tener o hacer en la vida, si no tuviera ninguna limitación.

Permítase soñar y fantasear. Anote todo lo que le gustaría tener, como si no existiera restricción alguna.

Haga lo que más le gusta hacer

Al fijarse metas en la vida, a corto y a largo plazo, debe preguntarse constantemente: “¿Qué es lo que más disfruto haciendo en cada campo de la vida?”

Las experiencias cumbre son esos momentos u ocasiones en que un individuo se siente más feliz, más eufórico y más lleno de entusiasmo. Uno de sus principales fines en la vida es disfrutar de tantas experiencias cumbre como sea posible.

Fíjese metas económicas claras

Si su vida fuera ideal, ¿cuánto dinero le gustaría ganar cada mes, cada año? ¿Cuánto le gustaría ahorrar/invertir cada mes/año?

La mayoría de personas está absolutamente confusa respecto a sus metas económicas, pero cuando conseguimos definirlas con absoluta claridad, nuestra capacidad para alcanzarlas aumenta de forma espectacular.

La claridad transforma sueños en realidades

Cuando tenga absolutamente claro lo que quiere, podrá pensar en sus metas la mayor parte del tiempo. Y cuanto más piense en ellas, más rápidamente se

materializaran en su vida.

Se pasa de ser un genérico ambulante a ser un específico con sentido.

Capítulo 6

DECIDA CUÁL ES SU PRIMER PROPÓSITO CLARO

Tener un propósito definido nos proporciona un punto de enfoque para todos los momentos en que estamos despiertos.

Cuanto más piense en su primer propósito y en cómo alcanzarlo, más activara la Ley de la Atracción en su vida. Empezará a atraer personas, oportunidades, ideas y recursos que le ayudaran a avanzar con mayor rapidez hacia su meta y que acercarán esta meta con mayor rapidez hacia usted.

Su mundo exterior de experiencias se corresponderá y armonizará con su mundo interior de metas.

Active su córtex reticular

El córtex reticular contiene nuestro sistema de activación reticular. En cuanto le enviamos un mensaje relativo a nuestra meta, se pone en marcha y hace que seamos intensamente conscientes y estemos alerta a las personas, la información y las oportunidades de nuestro entorno que nos ayudarán a alcanzar esa meta.

Alcance la independencia económica

Si decide llegar a ser independiente económicamente, empezará a observar, en su entorno y de repente, todo tipo de oportunidades y posibilidades relacionadas con alcanzar sus metas económicas.

Por otro lado, si no le das unas instrucciones claras a tu córtex reticular y a tu mente subconsciente, pasarás por la vida como si condujeras en medio de

la niebla.

Su primer propósito claro

Su primer propósito claro puede definirse como la meta que tiene la máxima importancia para usted en este momento. Es la meta que le ayudará más que cualquier otro factor a alcanzar más de sus otras metas.

1. Debe ser algo que usted quiera de verdad, personalmente. La misma idea de cumplir su propósito lo entusiasme y haga que se sienta feliz.

2. Debe ser claro y específico. Debe poder anotarlo con tanta claridad que hasta un niño podría leerlo y saber exactamente qué es lo usted quiere y ser capaz de determinar si lo ha conseguido o no.

3. Debe ser mensurable y cuantificable. Con una fecha específica.

4. Debe ser creíble y realizable.

5. Su propósito más importante debe tener unas probabilidades de éxito razonables, quizás del 50% al empezar. Haga que sea fácil para usted, por lo menos al principio. Más tarde puede fijarse metas enormes con muy pocas posibilidades de éxito y seguirá estando motivado para dar los pasos necesarios para alcanzarlas.

6. Su propósito más importante debe estar en armonía con sus otras metas.

No se sabotee

Cuando empece a fijarme metas, elegí una meta económica que era diez veces superior a lo que había ganado nunca en la vida. Como estaba tan lejos de cualquier cosa que hubiera conseguido antes, no tenía el poder de motivarme. En lo más profundo de mi corazón, aunque quería conseguirla, no creía que fuera posible hacerlo. Y como no lo creía posible, mi mente subconsciente lo rechazaba y mi córtex reticular no funcionaba.

El ejercicio de las diez metas

Tome una hoja de papel y escriba una lista de diez metas que le gustaría alcanzar en un futuro inmediato. Anótelas en presente, como si ya las hubiera conseguido. Por ejemplo, escriba “Peso X kilos” o “Gano X dólares al mes”.

Cuando haya completado la lista, revísela y hágase esta pregunta: ¿Cuál de estas metas, si pudiera alcanzarla de manera inmediata, tendría el máximo efecto positivo en mi vida?

Esta meta es su propósito claro más importante. Es la meta que puede tener el máximo efecto tanto en su vida como en la consecución de la mayoría de sus otras metas.

Cualquiera que sea la meta que elija, anótela en un papel aparte. Escriba todo lo que se le ocurra que puede hacer para alcanzarla y luego actúe en, por lo menos, uno de los puntos de su lista.

Capítulo 7

ANALICE SUS CONVICCIONES

La más importante de todas las leyes mentales es la ley de la Convicción. Esta ley dice que cualquier cosa que creamos con convicción se convertirá en realidad.

Cambie su forma de pensar, cambie su vida

En la vida, toda mejora se origina al cambiar lo que creemos de nosotros mismos u nuestras posibilidades.

Napoleon Hill dijo “Cualquier cosa que la mente humana pueda concebir y creer, lo puede conseguir”.

Su programa maestro para el éxito

Su concepto de sí mismo precede y predice sus niveles de actuación y eficacia en todo lo que haga. Su concepto de sí mismo es el programa maestro de su ordenador mental.

Nuestro concepto de nosotros mismos está formado por la suma total de todo lo que creemos, sentimos y opinamos de nosotros mismos y de nuestro mundo. Por esta razón, siempre actuamos de una manera coherente con ese concepto de nosotros mismos tanto si este es positivo como si es negativo.

Basura dentro, basura fuera

Lo que creemos de nosotros mismos es en gran medida subconsciente. Es el

resultado de informaciones que hemos ido absorbiendo a lo largo de la vida y de la forma en que hemos procesado esa información.

La peores creencias de todas son las autolimitadoras. Si cree que está limitado en cualquier sentido, tanto si es verdad como si no, esa limitación se convierte en verdad para usted. Superar las convicciones que nos autolimitan y las limitaciones que nos imponemos nosotros mismos suele ser el mayor obstáculo que hay entre nosotros y nuestro pleno potencial.

No haga caso a los expertos

La mayoría de nosotros hemos pasado por la experiencia de llegar a dominar, con gran sorpresa por nuestra parte, conocimientos en un campo para el que pensábamos que no estábamos dotados en absoluto. Puede que esto le haya pasado a usted también, de repente nos damos cuenta de que esas ideas restrictivas que teníamos sobre nosotros mismos en ese campo no se basaban en hechos.

Es usted mejor de lo que piensa

Muchas personas, debido a sus convicciones negativas, piensan erróneamente que están limitadas en inteligencia, talento, capacidad, creatividad o destreza de algún tipo. En casi todos los casos esas creencias son falsas.

Sus convicciones son adquiridas, no innatas

Lo bueno de las convicciones es que todas ellas son aprendidas. Por lo tanto, pueden desaprenderse, especialmente si no son útiles.

Muchas cosas que usted sabe sobre sí mismo no son verdad, sencillamente. Y casi siempre se trata de convicciones que lo limitan. El punto de partida para liberar una parte mayor de su potencial es identificar esos convencimientos imitadores y luego preguntarse: ¿Y si no fueran verdad en absoluto?

Seleccione las convicciones que quiere

Imagine que existe una “Tienda de convicciones” donde puede comprar una convicción para programar su mente subconsciente.

Le propongo una cosa; elija esta convicción: Estoy destinado a ser un gran triunfador en la vida.

Si está absolutamente convencido de que está destinado a triunfar, andará, hablara y actuara como si todo lo que le pasa en la vida formara parte de un gran plan destinado a hacer que tenga éxito.

Busque lo bueno

Los triunfadores buscan lo bueno en cualquier situación. Saben que siempre está ahí. Están convencidos de que cualquier revés forma parte de un gran plan que los hace avanzar inexorablemente hacia el gran éxito que es inevitable para ellos.

Buscará la lección valiosa en cualquier contratiempo o dificultad.

Actúe como si se sintiera de una manera dada

Si actúa “como si” ya fuera la persona que desea ser con las cualidades y el talento que desea tener, sus actos generaran los sentimientos que los acompañan.

Identifique a las personas de más éxito en su campo y úselas como modelo de referencia y comportamiento.

Cuando empiece a andar, hablar, vestir y comportarse como ellos, pronto empezara a sentirse como ellos.

Actúe de forma coherente con su nueva imagen de si mismo

Actuamos como si tuviéramos la secreta garantía del éxito y solo nosotros lo

supiéramos.

Dado que llegamos a ser como pensamos, solo debe decir y hacer lo que sea coherente con su ideal de sí mismo, con esa persona que más aspira a ser y con sus ideales de futuro a largo plazo.

Tome una decisión

Tome la decisión de poner en tela de juicio y rechazar cualesquiera convicciones autolimitadoras que pudiera tener y que pudieran frenar su avance. Mire en su interior y cuestione los aspectos de su vida en que tenga dudas sobre sus aptitudes y talento.

Cuando las haya identificado, preguntase ¿y si fuera verdad lo contrario?

Capítulo 8

EMPIECE POR EL PRINCIPIO

Una vez que hemos decidido cuáles son nuestros valores, visión, misión, propósito y metas, el siguiente paso es analizar el punto de partida. Exactamente, ¿dónde está hoy y que tal le va en cada uno de los aspectos importantes de su vida, especialmente en lo que se refiere a sus metas?

Practique el principio de realidad

La cualidad más importante del liderazgo es el principio de realidad. Es la capacidad de ver el mundo tal como realmente es, no como desearíamos que fuera.

Enfrentarse a los hechos exactamente tal como son antes de tratar de resolver un problema o tomar una decisión.

Debe sentarse y analizarse con todo detalle, para decidir exactamente dónde está hoy en cada campo.

Su valor neto actual

Si ha establecido una meta económica a largo plazo, el siguiente paso es que determine exactamente cuál es su patrimonio actual.

Su auténtico patrimonio neto en dólares es la cantidad que le quedaría si vendiera todo lo que posee en este momento al precio de mercado y luego pagara todas sus deudas.

Elabore planes económicos a largo plazo

Calcule su valor neto hoy, reste esa cantidad de su meta económica a largo plazo y luego divida el resultado por el numero de años que piensa dedicar a alcanzar esa meta. Sabrá exactamente cuánto tiene que ahorrar, invertir y acumular cada año para llegar a ser económicamente independiente.sé

Si su meta no es realista oblíguese a ser drásticamente honrado y revise tanto sus cálculos como sus previsiones.

Piense partiendo de cero

Se trata de hacerse esta pregunta: sabiendo lo que sé ahora, ¿hay algo de lo que hago que no volvería a hacer si empezara de nuevo?

Hay actividades y relaciones en la vida que sabiendo lo que sabemos ahora, no volveríamos a iniciar.

Su siguiente pregunta es: ¿cómo puedo ponerle fin y con cuánta rapidez?

Evalúe cada aspecto de su vida

Aplique ese pensar a partir de cero a todo el mundo.

Examine todos los aspectos de su vida profesional, las personas, el trabajo y sus inversiones desde este punto de vista y tome las correspondientes decisiones.

Las circunstancias cambian constantemente

Cuando tomamos una decisión o asumimos un compromiso, era, probablemente, una buena idea, basándose en las circunstancias del momento. Pero ahora, es posible que la situación haya cambiado y sea hora de volver a pensar desde cero.

A veces, pasamos una enorme cantidad de tiempo esforzándonos por

conseguir que una empresa o una relación personal tengan éxito. Pero, con frecuencia, si replanteamos esta relación partiendo de cero, la solución acertada es abandonarla por completo. La única duda es si tenemos el valor de admitir que nos hemos equivocado y dar los pasos necesarios para corregir la situación.

Determine su nivel de conocimiento y aptitudes

Un importante descubrimiento: su capacidad clave más débil marca la altura a la que podría usar todas las demás y determina sus ingresos en su campo. Puede ser absolutamente excelente en todo, salvo en una cosa clave y esa será la que le frene a cada paso que dé.

¿En qué terreno, en qué habilidad, es óptimo en lo que hace? ¿Qué habilidad o combinación de habilidades es responsable de su éxito en el trabajo hasta hoy? ¿Qué es lo que hace tan bien o mejor que los demás?

Determine sus puntos más débiles

Cualesquiera que sean es necesario que los identifique de forma precisa y sincera y luego haga un plan para mejorar cada uno de ellos.

Esté preparado para reinventarse

Imagine que su empleo y su sector desaparecieran de la noche a la mañana. Imagine que tuviera que elegir una profesión de nuevo. Si empezara hoy desde cero, con su especial combinación de cualidades y conocimientos, ¿qué elegiría hacer, diferente de lo que está haciendo?

Su activo más valioso

Su activo económico más valioso es su capacidad de aprendizaje, su habilidad para aplicar su talento y conocimientos al mercado.

Su capacidad de aprendizaje puede aumentar su valor si continua invirtiendo en ella y desarrollándola y puede disminuir de valor si empieza a

darla por supuesta y a vivir de los laureles ganados en el pasado.

Un conjunto de recursos

Véase como “un conjunto de recursos”, capaz de hacer muchas cosas diferentes.

No se permita quedar encerrado en un curso de acción dado, en especial si no está contento con el camino que sigue su vida laboral hoy.

Vaya de bueno a magnífico

Debemos estar dispuestos a hacernos “preguntas despiadadas” sobre nosotros mismos y sobre nuestra empresa, si queremos identificar y eliminar los obstáculos que nos impiden avanzar.

Cuatro preguntas clave:

1. ¿Dónde estamos ahora?

2. ¿Dónde nos gustaría estar, idealmente, en el futuro?

3. ¿Cómo hemos llegado hasta donde estamos hoy?

4. ¿Qué hacemos ahora para llegar desde donde estamos a dónde queremos ir?

Elabore su propio plan estratégico

Lo bueno es que si hemos contestado a las tres primeras preguntas con precisión, el plan estratégico o programa aparecerá con mayor facilidad que si tratáramos de planificar sin tener claro dónde estábamos o como llegamos hasta ahí.

Si se toma el tiempo necesario para evaluar honradamente cada parte de su situación, antes de lanzarse hacia su meta, ahorrará meses e incluso años de viaje.

Capítulo 9

MIDA SUS PROGRESOS

Al fijarnos sistemáticamente metas en la vida y hacer planes detallados para alcanzarlas, nos ahorramos años de trabajo duro para llegar al mismo nivel de éxito.

Nuestra mente consciente es la “oficina principal” de nuestra vida. Su cometido es tratar la información que nos rodea, identificarla, analizarla, compararla con otras informaciones y luego decidir qué medidas tomar.

Nuestra mente subconsciente es la que contiene el gran poder que nos permite lograr mucho más de lo que hemos alcanzado nunca antes.

Prográmese con metas

Su mente subconsciente funciona de manera óptima cuando cuenta con metas claras, tareas especificas, mediciones deliberadas y plazos de cumplimiento. Cuantas más de esas metas programe en su ordenador subconsciente, mejor funcionará y más cosas logrará en un periodo de tiempo más corto.

Cuando se fije unas metas y empiece a avanzar hacia ellas, es esencial que establezca una serie de hitos o mediciones que pueda usar para evaluar sus progresos. Cuanto más claras y especificas sean las mediciones que establezca, con mayor precisión acertara en sus objetivos en el momento previsto.

Su mente subconsciente exige un “sistema forzoso”, formado por las fechas límite que nos hemos impuesto para acabar una tarea o alcanzar una meta. Sin ese sistema, resulta demasiado fácil demorar, aplazar y pósponer cosas importantes, dejándolas para muchos más tarde, si es que llegamos a

hacerlas.

Tres claves para un rendimiento óptimo

Las tres claves para un rendimiento óptimo en la consecución de metas son compromiso, compleción y cierre.

Cuando nos comprometemos en firme a alcanzar una meta dada y apartamos a un lado todas las excusas.

La compleción es el segundo ingrediente de un rendimiento optimo. Hay una enorme diferencia entre hacer un 95% de una tarea y hacer el 100%. Es habitual trabajar hasta alcanzar el 90 o 95% y luego aflojar la marcha y retrasar la finalización del trabajo.

La droga mágica de la naturaleza

Cada vez que completamos una tarea del tipo que sea, nuestro cerebro libera una pequeña cantidad de endorfina, que nos da sensación de bienestar y euforia.

Cuanto más importante sea la tarea completada, mayor será la cantidad de endorfinas que libere nuestro cerebro; como si fuera una recompensa por nuestro éxito y logros.

Cree la sensación de triunfo

Todo el mundo quiere sentirse como un triunfador. Y para sentirse así, es necesario ganar. Conseguimos esa sensación de ganador al completar una tarea al 100%. Cuando lo hacemos repetidamente, acabamos desarrollando la costumbre de completar todas las tareas que empezamos.

Un cuadro de mando integral equilibrado

Siempre que seleccionamos una meta, medición o actividad importante para

nosotros, en nuestra vida cotidiana, y empezamos a observarla o prestarle atención, nuestros resultados en ese campo mejoran.

Una de las medidas más útiles que podemos aplicar a nuestra propia carrera profesional es fijar puntos de referencia y crear marcadores, mediciones y fechas limite para cada tarea clave que debamos completar a fin de avanzar hacia una de nuestras metas. De esta forma, activamos nuestro sistema forzoso subconsciente.

Cierre el circuito

El tercer aspecto, después del compromiso y la compleción, es el cierre. En nuestra vida personal o profesional, es absolutamente esencial cerrar los asuntos para sentirnos felices y al mando de la situación.

La habilidad clave

Cualesquiera que sean sus metas, haga una lista de todas las tareas que tendrá que llevar a termino para alcanzar esas metas. Fije una fecha limite para cada una de ellas y luego trabajar cada día y cada hora para cumplir con el plazo fijado. Mida su progreso cada día. Acelere o frene cuando sea necesario. Pero recuerde que no podrá dar en el blanco si no lo ve.

Una meta o una decisión sin fecha limite es meramente una conversación. No tiene ninguna energía que la impulse.

¿Y si me fijo un plazo y, cuando llega esa fecha, no he alcanzado la meta? Es sencillo. Fíjese otro plazo y luego otro, si es necesario.

¿Cómo te comes un elefante?

¿Cómo se alcanza una meta enorme? Se consigue paso a paso, tarea a tarea y medida a medida.

Divida sus metas a largo plazo en metas anuales, mensuales, semanales, diarias e incluso horarias.

Si se mide, se puede manejar

Su capacidad para dar unas medidas específicas a sus metas, llevar un registro preciso y controlar sus resultados diarios, le garantizará la consecución de sus metas exactamente cuando lo haya decidido, o incluso antes.

Capítulo 10

ELIMINE LOS OBSTÁCULOS

El fracaso temporal siempre precede al éxito

Debe dar por sentado que fracasará y fallará muchas veces antes de alcanzar sus metas. Debe entender el fracaso y la derrota temporal como parte del precio que paga en el camino al éxito.

Una vez que haya decidido cuál es su meta, pregúntese: “¿Por qué no estoy ya allí?” ¿Qué es lo que le frena? ¿Por qué no ha alcanzado todavía su objetivo?

Identifique todos los obstáculos que hay entre usted y su meta. Anote hasta los más mínimos detalles que crea que puedan bloquearlo o frenarlo en su avance.

Piense en términos de soluciones

Los triunfadores piensan en las soluciones la mayor parte del tiempo. Los que no tienen éxito piensan en los problemas y las dificultades la mayor parte del tiempo. Las personas orientadas a las soluciones buscan, sin cesar, maneras de superar, orillar o saltar por encima de los obstáculos que les impiden el paso. Se limitan a preguntarse como pueden resolver ese problema y luego actúan y se enfrentan a él.

Resolver problemas es una técnica

Cuanto más se centre en solucionar algo, más y mejores soluciones se le ocurrirán. Conforme mejore y sea más rápido en la solución de problemas, cada vez resolverá mayores problemas.

La teoria de la restricción

Según esta teoría, entre una persona y cualquier cosa que quiera lograr hay una restricción o factor limitador, que determina lo rápido que llegará adónde quiere ir.

En la consecución de cualquier meta, siempre hay una limitación o cuello de botella por el que debemos pasar. Su tarea es identificarlo con precisión y luego concentrar toda su energía en paliar esa restricción clave.

Restricciones internas y externas

La regla del 80/20 es aplicable a las limitaciones que hay entre nosotros y nuestras metas. Esta regla dice que el 80% de nuestras restricciones están dentro de nosotros. Solo un 20% está fuera de nosotros. Solemos ser nosotros, personalmente, el principal impedimento que determina la rapidez con la que alcancemos cualquier meta que nos fijemos.

Mire en su interior

¿Que hay en mí que me frena?

Los principales obstáculos entre sus metas y usted suelen ser mentales. Son de carácter psicológico y emocional. Y es por esos obstáculos mentales por lo que debe empezar si quiere alcanzar todo lo que le es posible.

Los dos obstáculos principales para el éxito

Los dos obstáculos principales para el éxito y la consecución de sus fines son el miedo y la duda. El mayor impedimento para intentar algo es sobre todo el

miedo al fracaso. En cuanto pensamos en una meta, esos temores nos abruman y apagan nuestro deseo por completo.

El segundo obstáculo mental, estrechamente asociado al miedo, es dudar de nosotros mismos.

Las emociones negativas pueden desaprenderse

Por fortuna, si hay algo bueno en el miedo y la duda es que ambas son emociones aprendidas. Y todo lo que se aprende, se puede desaprender por medio de la practica y repetición.

Los primeros antídotos contra la duda y el miedo son el valor y la confianza.

Las claves del valor y la confianza

La manera de desarrollar valor y confianza es por medio del conocimiento y la destreza. Cuanto más aprenda de lo que necesita saber para alcanzar sus metas, menor miedo tendrá, por un lado, y más valor y confianza sentida, por el otro.

Poderoso o impotente

Las personas que sufren de impotencia aprendida sienten que son incapaces de alcanzar sus metas o mejorar su vida.

“No puedo”. Siempre que se les ofrece una oportunidad, una posibilidad o una nueva meta, las víctimas de la impotencia aprendida reaccionan de inmediato diciendo “no puedo”.

Siempre hay una razón limitadora que pisa a fondo el freno de su potencial y cortocircuita cualquier intento o deseo de fijar una nueva meta o cambiar las cosas de un modo u otro.

La trampa de la zona cómoda

El segundo obstáculo mental que tiene que superar es el de la zona comoda.

La zona cómoda es un obstáculo importante a la ambición, el deseo, la determinación y los logros.

Fíjese metas ambiciosas y estimulantes

La manera de salir de la zona cómoda y librarse de la impotencia aprendida es fijándose metas ambiciosas y estimulantes. Luego las desglosa en tareas específicas, establece plazos y trabaja en ellas cada día. El letargo de la impotencia aprendida y la zona cómoda se rompen y empezara a moverse cada vez más rápido, avanzando para conseguir cada vez más de lo que le es posible.

Organice sus obstáculos por orden de prioridad

Cuando haya hecho una lista de todos los obstáculos que le bloquean el paso, impidiéndole alcanzar sus principales metas, organícelos por orden de prioridad. ¿Cuál es el obstáculo mayor?

Tiene que ir hasta el fondo para determinar el obstáculo correcto antes de empezar a tomar medidas para eliminarlo. Esto se hace preguntando, después de definir un problema, que otra cosa puede ser ese problema.

Aplique la solución pertinente al problema pertinente

Una de las mayores perdidas de tiempo y dinero se debe a aplicar la solución equivocada al problema equivocado.

Defina el obstáculo como meta

Cuando haya determinado cuál es el principal obstáculo que le impide

avanzar, redefínalo como meta positiva. Por ejemplo, “Mi meta es mejorar continuamente mis conocimientos y habilidades para estar entre el 10% superior de quienes ganan dinero en mi campo”.

A continuación, haga una lista de todos los pasos que podría dar para subir el nivel de sus conocimientos y habilidades, mejorar su gestión del tiempo, aumentar su eficiencia y eficacia y vender más para su empresa.

Fíjese fechas finales y mediciones para cada paso. Luego selecciones una tarea clave y aplíquese a ella de inmediato.

Este ejercicio de identificar lo que le frena y luego establecer una meta clara por escrito, para eliminar definitivamente los obstáculos le devuelve el control de su vida.

Casi todos los problemas se pueden solucionar

Para cualquier problema y obstáculo que haya entre usted y lo que quiere conseguir, suele haber una solución de algún tipo, en algún sitio. Su tarea es saber con total claridad de que depende la rapidez con la que alcanzará su meta y luego concentrar su tiempo y atención en paliar esa restricción. Al eliminar su principal obstáculo, hará más progresos en unos pocos meses que la mayoría en varios años.

Capítulo 11

CONVIÉRTASE EN EXPERTO EN SU CAMPO

En nuestro sistema económico, sus ingresos vendrán determinados por tres factores: primer0, lo que hace; segundo, lo bien que lo hace y, tercero, lo difícil que sea sustituirlo a usted.

Retorno a la regla del 80/20

Cuando empecé a trabajar en ventas, alguien me hablo de la regla del 80/20, en su aplicación a las ventas. Me dijo que el 20% de los vendedores hacían el 80% del dinero. Esto significa que el 80% de los vendedores solo hacen el 20% del dinero y tienen que repartírselo.

La gran inspiración

Comprendí que todos los que están en ese 10% superior empezaron en el 10% inferior.

Nadie es mejor ni más listo que usted. Las personas son mejores o más listas en campos diferentes. Todos los conocimientos empresariales pueden aprenderse.

Si no está logrando lo que otros logran, eso significa que todavía no ha aprendido los conocimientos necesarios.

La regla de oro del autodesarrollo

Podemos aprender cualquier cosa que necesitemos aprender para alcanzar

cualquier meta que nos fijemos. Si decide llegar a ser excelente y formar parte, en su campo, de ese 10% superior no hay nada en el mundo que pueda impedírselo, excepto usted mismo.

Para alcanzar algo que nunca ha alcanzado antes, debe llegar a ser alguien que nunca ha sido antes.

Para tener más, primero debe ser más.

¿Un activo que se revaloriza o desvaloriza?

Nuestro actual nivel de conocimientos y destrezas se queda obsoleto a un ritmo mucho más rápido actualmente que nunca antes.

Identifique los conocimientos que necesita

Empezamos el viaje a la excelencia haciendo la siguiente pregunta: “¿Qué conocimientos, destrezas e información adicionales necesito para estar entre los primeros en mi campo en los meses y años venideros?”

Tendrá múltiples empleos y profesiones

Es casi inevitable que su trayectoria profesional cambie continuamente, según crece y madura. Debe mirar constantemente hacia delante y pensar en los conocimientos y aptitudes que necesitará para ganar el dinero que quiere ganar en los años venideros.

Entre en la pista rápida

¿Qué habilidad, si la desarrollara y la practicara de una manera excelente, tendría el máximo efecto positivo en su trayectoria profesional? Esta cualidad debe convertirse en su centro para el desarrollo personal y profesional.

Este es su primer propósito claro para el perfeccionamiento personal y profesional. Anótelo, fije una fecha limite, elabore un plan, ponga en practica

su plan y luego haga algo, cada día, para mejorar esa habilidad particular.

Una vez que haya alcanzado la maestría en esa área clave más débil, vuelva a repetir la pregunta. Ahora, ¿qué habilidad me ayudaría más? Y cualquiera que sea la respuesta, pongase a trabajar en esa habilidad hasta que alcance la maestría también en ella.

Acéptese tal cómo es

La gente no cambia. Nacemos con ciertas aptitudes, habilidades, tendencias, fuerzas, debilidades y talentos.

Uno de los pasos más importantes que dará en su vida profesional es identificar en que es realmente bueno o en qué puede llegar a serlo y luego poner todo el corazón en alcanzar la excelencia en ese área.

La manera optima de cultivarse es siguiendo nuestras aptitudes e intereses naturales.

Una de nuestras primeras metas en la vida es identificar y aislar esa cosa o ese par de cosas que podemos hacer mejor y disfrutar más haciéndola que cualquiera otra y, a continuación concentrarnos en llegar a ser absolutamente excelentes en ellas.

Cultive su talento

Todo el mundo tiene talento, pero la destreza exige trabajo.

Puede esforzarse inútilmente durante años, en un trabajo para el que no es adecuado y luego, encontrarse en el campo perfecto y progresar en un par de años más de lo que lo hizo en los veinte años anteriores.

Identifique sus dotes especiales

Hay ocho medios de identificar que dotes especiales tenemos y para que somos excepcionalmente aptos:

1. Siempre que se siente bien y feliz al máximo en algo que le entusiasma hacer. Si pudiera permitírselo, lo haría sin cobrar.

2. Lo hace bien. Parece tener una aptitud natural en ese campo.

3. Esas dotes han sido responsables de la mayor parte de su éxito y felicidad en la vida, hasta ese momento.

4. Es algo que le resultó fácil de aprender y fácil de hacer.

5. Mantiene su atención, le absorbe y le fascina.

6. Le entusiasma aprender más sobre ese tema y mejorar durante toda su vida.

7. Mientras lo hace, el tiempo se para.

8. Admira y respeta a otra personas que son buenas en eso.

Ha nacido para sobresalir

Muchas habilidades son complementarias. A veces tiene que aprender y desarrollar unas aptitudes que no le gustan ni le producen ningun disfrute en particular, pero ese es el precio que tiene que pagar para alcanzar la excelencia en el campo elegido.

A una habilidad de distancia

Podría faltarle solo una habilidad para doblar su productividad, resultados e ingresos. Puede que solo necesite mejorar el nivel en una única área para poder usar todas sus demás cualidades a un nivel más alto.

Evite la trampa del que rinde poco

La peor decisión que puede tomar es permitir que la carencia de una única y simple habilidad lo frene durante meses o años; una habilidad que se puede aprender fácilmente con dedicación y determinación.

La excelencia es un viaje

No es la práctica lo que lleva a la perfección; es la práctica imperfecta lo que lleva a la perfección.

Siempre que empiece algo, de por supuesto que no lo hará bien. Pero este es el precio que pagamos por alcanzar la excelencia en nuestro campo.

La formula del tres-más-uno

La formula del tres-más-uno para dominar cualquier habilidad. Primero lea material relativo al tema que le interesa.

Segundo, mientras vaya en coche, escuche programas educativos grabados sobre ese tema.

Tercera, asista a seminarios y talleres sobre ese tema.

Y el factor final es practicar lo que aprenda en la primera oportunidad que tenga. La persona que oye una buena idea y actúa para llevarla a la práctica es más valiosa que la que oye un centenar de ideas, pero no pone en práctica ninguna de ellas.

La práctica hace al maestro

Cuanto más practique lo que está aprendiendo, más rápidamente llegara a ser competente y hábil en ese campo. Cuanto más practique, más seguridad tendrá, más rápidamente superará su sensación de incompetencia y más rápidamente dominará la habilidad que se trate.

Capítulo 12

ASÓCIESE CON LAS PERSONAS ADECUADAS

Todo, tanto en la vida como en los negocios, es relación.

Nuestra capacidad para cultivar las relaciones acertadas con las personas adecuadas en todas las etapas de nuestra vida, personal y profesional, será el determinante crítico de nuestro éxito y nuestros logros y tendrá un efecto extraordinario en la rapidez con que alcancemos nuestras metas.

Nadie lo hace solo

Una parte clave de la fijación de metas es que identifique a las personas, grupos y organizaciones cuya ayuda necesitará para alcanzar sus metas.

Hay tres categorías generales de personas cuya ayuda y cooperación necesitará en los próximos años. Son personas que están en su círculo profesional y en torno a él, su familia y amigos y personas de grupos y organizaciones fuera de su círculo social o laboral.

Sus otros clientes clave

La ley de sembrar y cosechar no es la ley de cosechar y sembrar. Hay un orden particular en esa ley. Primero se pone y luego se saca. Primero se siembra y luego se cosecha.

En su trabajo, tiene que buscar todas las oportunidades para ayudar a los demás y hacer cosas buenas para los demás. Todos los esfuerzos sinceros que haga para ayudar a otros volverán a usted de alguna manera, en algún

momento y, con frecuencia, cuando menos lo espere.

Dé de sí mismo

Una norma dice: “ Cuanto más dé de sí mismo sin esperar nada a cambio, más volverá a usted desde las fuentes más inesperadas”.

Ninguno de los esfuerzos que haga para ampliar sus contactos se perderá por completo.

Muévase en torno a las personas adecuadas

Haga cuestión de principio relacionarse con la clase de personas que le gustan, a las que admira, respeta y quiere parecerse en el futuro. La elección de un grupo de referencia positivo y orientado a una meta, puede hacer más para su carrera que cualquier otro factor.

Los momentos decisivos

En cada momento crucial de nuestra vida, suele haber alguien que nos guía en una dirección u otra, abriéndonos o cerrándonos puertas o ayudándonos de alguna manera. No puede permitirse pasar el tiempo con personas que no van a ningún sitio en la vida, por muy agradables que sean. Debe ser egoísta respecto a sí mismo y a sus ambiciones futuras.

Es imperdonable permanecer en una situación que nos impide hacer realidad todo nuestro potencial.

Sus relaciones más importantes

La tercera categoría de personas cuya ayuda y cooperación necesitara son su familia y sus amigos. Como dijo Benjamin Disraeli, “ningún éxito en la vida pública puede compensar el fracaso en casa”.

Es vital que dedique todo el tiempo y afecto necesarios para forjar y

mantener una vida de alta calidad en su hogar.

Pero si algo va mal en casa, por falta de atención o por negligencia, pronto afectara a sus resultados en el trabajo de forma negativa.

Capítulo 13

ELABORE UN PLAN DE ACCIÓN

Todos los grandes logros son “trabajos multitareas”. Consisten en una serie de pasos que deben darse en un orden concreto a fin de conseguir un resultado de alguna envergadura. Su capacidad para dominar la técnica de la planificación y completar trabajos de este tipo le permitirá llevar a cabo muchísimo más que la mayoría de personas y resultará crucial para su éxito.

El propósito de la planificación es permitirle convertir su principal propósito en un proyecto multitarea planificado, con pasos específicos y plazos y subplazos claros.

Arme su plan

1. Ahora tiene una visión clara de su resultado final o meta ideales basada en sus valores. Sabe qué quiere y por qué lo quiere.

2. Ha puesto por escrito sus metas, las ha organizado por orden de prioridad y ha seleccionado su primer propósito claro.

3. Ha creado mediciones y niveles para controlar su avance. Ha fijado plazos y subplazos como objetivos que cumplir.

4. Ha identificado los obstáculos, dificultades y restricciones clave que hay entre usted y su meta.

5. Ha identificado los conocimientos y habilidades esenciales que necesitará para alcanzar su meta.

6. Ha organizado esas competencias por orden de prioridad y ha elaborado un plan para aprender lo que necesita aprender para conseguir lo que ha

decidido conseguir.

7. Ha identificado a las personas, grupos y organizaciones cuya ayuda necesitará.

Ahora está preparado para unirlo todo en un plan de acción.

La planificación compensa

El ejercicio de pensar en todos los elementos clave del plan de negocio y discutirlos es más importante que cualquier otro paso que se dé al principio.

Desde el primer día en que empezamos la actividad empresarial real, la situación cambiará con tanta rapidez que su plan quedará obsoleto en muchos aspectos al cabo de unos pocos días o incluso unas pocas horas. Pero es el proceso de planificación lo que tiene la máxima importancia.

La base de todos los grandes logros

Todos los triunfadores trabajan a partir de planes escritos.

Cada minuto dedicado a la planificación ahorra diez en la ejecución. Cada minuto que pase planificando y pensando antes de empezar le ahorrará tiempo, dinero y energía en la consecución de lo que desea.

La planificación ahorra tiempo y dinero

La razón número 1 del fracaso es actuar sin planificar.

La fórmula del éxito

Hay una fórmula para el éxito, tanto personal como empresarial, que en ingles tiene seis P: “Proper Prior Planning Prevents Poor Performance” (Planificación Previa Pertinente, Previene Pobre Productividad).

Hay siete ventajas en la planificación previa pertinente.

1. El proceso de planificación nos obliga a organizar nuestras ideas e identificar todas las cuestiones clave que debemos resolver para tener éxito.

2. Pensar detenidamente qué debemos hacer para conseguir nuestras metas nos permite planificar nuestros movimientos cuidadosamente antes de empezar.

3. Un buen plan discutido y evaluado a fondo nos permite identificar los fallos y errores que podrían ser fatales para nuestra empresa más tarde.

4. Nos permite detectar puntos débiles en nuestro plan y tomar medidas que los compensen.

5. Nos permite identificar los puntos fuertes y las posibles oportunidades que podemos aprovechar para aumentar las probabilidades de éxito.

6. Centrar nuestro tiempo y dinero y concentrar todos nuestros recursos en uno o dos objetivos que debemos cumplir para que nuestra empresa tenga éxito.

7. Inevitablemente nos ahorrará horas, semanas y meses de confusión, errores y perdidas tanto de dinero como de energía.

Anote en una lista cada tarea y actividad

En su forma más simple, un plan es una lista de todas las actividades a las que tenemos que dedicarnos desde el principio hasta el final para alcanzar una meta o un objetivo específico. Coja una hoja de papel y haga una lista de todo lo que crea que tendrá que hacer para llegar a su meta.

Cuando se le ocurran cosas nuevas, añádalas a la lista. Esta lista es su plano para la construcción de su meta o resultado ideales.

Determine la prioridad y la secuencia

Ahora organice su lista por orden de prioridad y secuencia, determinando que tareas o actividades son más importantes que otras.

Organice la lista también por secuencia. Al establecer la secuencia,

determine qué actividades hay que hacer primero o después de otras.

Dé por sentado que al principio fracasará

No hay ningun plan que sea perfecto al crearlo. La mayoría de planes encaminados a conseguir algo nuevo, fracasan una y otra vez al principio. Es de esperar. Su capacidad para aceptar las reacciones y corregir su plan de actividad es vital para su éxito.

Céntrese en la solución

Cuando tenga un problema, tome la resolución de orientarse a la solución. De por sentado que habrá dificultades como parte del proceso. Si no alcanza sus metas según lo programado, pregunte: ¿Cuál es el problema? ¿Qué otra cosa es el problema? ¿Cuales son las soluciones?

Refleje lo que piensa en un papel

Refleje siempre lo que piensa en un papel. Haga continuamente listas y sublistas de cada paso de cada proceso. Revise y ponga al día su plan, constantemente, mejorándolo sin cesar hasta que sea perfecto.

Una de las maneras de poner en práctica esta idea es crear una hoja de planificación de proyecto para la consecución de una meta multitarea. De esta manera, contará con una imagen visual de su meta y de los pasos que tiene que dar para alcanzarla.

El modelo de planificación de un proyecto

Al planificar un proyecto, anote los días, las semanas y los meses que cree que necesitara para completarlo en la parte superior de la hoja. Si se trata de un proyecto a doce meses , anote los nombres de los doce meses a partir del presente. Esto le da la línea del tiempo para el proyecto.

En una columna a la izquierda, haga una lista de todas las tareas que tiene que realizar, en la secuencia adecuada, para alcanzar su meta final.

En la esquina inferior derecha, anote claramente que aspecto tendrá su resultado ideal al acabar. Cuanto más clara tenga esa meta deseada, más fácil le resultará alcanzarla.

Ahora puede usar barras horizontales para indicar el tiempo necesario para realizar una tarea concreta desde el principio hasta el final. Algunas tareas se pueden hacer simultáneamente; otras tendrá que hacerlas después de completar otra cosa. Con una hoja de planificación de proyecto, ahora puede ver su meta al completo, trazada delante de usted con una gran claridad.

Reúna a su equipo

Todos los responsables de llevar a cabo una parte del plan deben participar en el proceso de planificación.

Cuando empiece un proceso de planificación, su máxima preocupación debe ser identificar con precisión todos los pasos necesarios y el tiempo exacto requerido para llevar a cabo cada etapa del plan.

Identifique el posible cuello de botella

En el proceso de planificación, es habitual que haya que resolver uno de los principales problemas antes de poder solucionar los demás. Por lo general, hay que alcanzar una meta principal antes de poder llegar a las ademas o abordar un elemento critico antes de poder culminar con éxito cualquier otra parte del plan.

Planificar es la clave del éxito

Lo bueno es que el propio acto de planificar mejora y racionaliza todo el proceso de consecución de metas. Cuanto mayores sean la frecuencia y el cuidado con el que planifique antes de empezar, mejor llegará a realizar el

proceso general de planificación.

Su capacidad para decidir exactamente qué quiere, ponerlo por escrito, hacer un plan y luego ejecutar ese plan, es la clave de la eficacia personal y de un alto rendimiento.

Capítulo 14

ADMINISTRE BIEN SU TIEMPO

Saber administrar el tiempo es una técnica, y como cualquier otra técnica, se puede aprender.

Opciones y decisiones

El punto de partida de la administración del tiempo es determinar nuestras metas y luego organizarlas por orden de prioridad y valor.

Debe ser como un francotirador, que apunta a su máxima prioridad del momento, en lugar de ser como el encargado de una ametralladora, que dispara a un blanco muy amplio pues intenta alcanzar demasiadas cosas al mismo tiempo.

¿Qué es lo acertado?

Determinar primero cuál es su objetivo o meta en ese momento concreto. A partir de ahí puede dividir todas sus actividades en A y B.

Una actividad A es algo que le hace avanzar hacia su meta, cuanto más rápida y directamente, mejor. Una actividad B es la que no le hace avanzar hacia una meta importante para usted.

Determine sus metas a largo plazo

La administración del tiempo empieza con la claridad. Tómese el tiempo necesario para ponerse delante de una hoja de papel y pensar detenidamente

qué quiere alcanzar en cada aspecto de su vida.

Empiece con una lista

La herramienta básica de la administración del tiempo es una lista, organizada por orden de prioridades y utilizada de forma constante para administrarnos. No se puede administrar el tiempo; solo podemos administrarnos a nosotros mismos. La administración del tiempo exige autodisciplina, autocontrol y autodominio.

Tiene que planificar su vida con listas de metas y proyectos a largo, medio y corto plazo. Tiene que planificar cada mes por adelantado. Tiene que hacer una lista de cada paso de cada trabajo multitarea que quiera completar y luego organizar esa lista por orden de prioridades y por secuencias.

Utilice la planificación anticipada

Empiece ya a planificar cada semana por adelantado. Planifique cada día por adelantado, con preferencia la noche antes.

Cuando hacemos una lista de todo lo que tenemos que hacer al día siguiente, nuestra mente subconsciente trabaja en esa lista toda la noche.

Separe lo urgente de lo importante

Al administrar su tiempo, debe separar las tareas urgentes de las tareas importantes. Las urgentes vienen determinadas por las presiones y exigencias externas.

Las tareas importantes son las que pueden aportar el máximo a su futuro a largo plazo.

Aplique la regla del 80/20

Cuando haya preparado la lista de tareas para el día siguiente, revísela y

aplíqueles la regla del 80/20 antes de empezar.

El 20% de sus actividades generaran el 80% del valor de todas ellas.

A veces, incluso es aplicable la regla del 90/10. Con frecuencia una única tarea, de una lista de diez cosas que tiene que hacer durante el día, tendrá más valor que todas las demás juntas.

Practique el metodo ABCDE

Otro sistema para fijar prioridades es el método ABCDE. Este método exige que revisemos nuestra lista de tareas, antes de empezar y anote A, B, C, D o E al lado de cada una.

Una tarea A es algo muy importante. Completarla o no completarla tiene importantes consecuencias. Siempre debe hacer sus tareas A en primer lugar.

Si tiene más de una tarea A, organícelas por orden de prioridad, como A1, A2, A3, etc.

Una tarea B es algo que debería hacer. Completarla o no completarla tiene unas consecuencias leves. Hacerlas o dejarlas de hacer puede causarle algún inconveniente, pero las consecuencias en su vida son menores.

Una tarea C es algo que estaría bien hacer, pero que no tendrá ninguna consecuencia en absoluto.

Una tarea D es algo que puede delegar en alguien que cobre menos por hora de lo que usted cobra o quiere cobrar. La norma es que debería delegar todo lo que pueda.

Una tarea E es algo que puede eliminar directamente.

Elija la tarea más valiosa

Los triunfadores siempre trabajan en tareas con un alto valor. Y los que no tienen éxito, siempre matan el tiempo en tareas de valor bajo. Y siempre, tenemos la libertad de elegir.

Haga cada tarea de forma exclusiva

Una vez que haya seleccionado su tarea A1, la empiece y trabaje en ella con una concentración exclusiva tiene que completarla al 100%.

Cree tramos de tiempo

Planee su día por adelantado y cree tramos de tiempo de trabajo ininterrumpido de treinta, sesenta y noventa minutos.

Trabaje en sus áreas clave de resultados

¿Cuales son mis áreas claves de resultados? Sus áreas clave de resultados son esas tareas que debe completar, sin ninguna excusa de ningún tipo y de una manera excelente para alcanzar los resultados más importantes exigidos en su trabajo.

Debe identificar claramente cada una de esas tareas y luego centrarse no solo en rendir el máximo en cada una de ellas, si no en ser mejor, cada día, en cada una de sus áreas clave de resultados.

La pregunta más importante de todas

¿Cuál es el uso más valioso de mi tiempo, justo en este momento? Todas las técnicas y métodos para la fijación de metas, la planificación personal y la administración del tiempo tienen como objetivo ayudarle a responder con precisión a esta pregunta, cada minuto del día.

Oriéntese intensamente al éxito

Dedíquese a mejorar y mejorar en aquellas pocas tareas que hace y que dan cuenta de la mayor parte de sus resultados. Aprenda a delegar, externalizar tareas y eliminar todas las labores y actividades que aportan muy poco a sus

resultados y remuneración.

Cultive el hábito de la administración del tiempo

Haga una lista de sus tareas cada día, antes de empezar. Organice su lista por orden de prioridades, separe lo urgente de lo importante y aplique la regla del 80/20 o el método ABCDE. Decida cuál es su tarea más importante y empiece a trabajar en esa tarea de inmediato.

Capítulo 15

REVISE SUS METAS A DIARIO

El pensamiento positivo y el conocimiento positivo

El pensamiento positivo es importante, pero no suficiente. Si se deja sin dirección ni control, el pensamiento positivo puede degenerar rápidamente en deseos positivos y esperanzas positivas. Puede llegar a ser poco más que una actitud generalmente optimista hacia la vida y hacia lo que nos suceda, positivo o negativo.

El pensamiento positivo debe convertirse en conocimiento positivo. Debe saber y creer de forma absoluta que va a tener éxito y alcanzar una meta dada.

Programe su mente subconsciente

Una de las leyes mentales más importantes es: “Cualquier cosa que se grabe, se expresa”. Cualquier cosa que grabe profundamente en su mente subconsciente, acabará con el tiempo, por expresarse en su mundo externo.

La fijación de metas sistemática, en lugar de aleatoria

Si escribir nuestras metas una vez al año tiene mucho poder, más lo tiene escribirlas con frecuencia.

Algunos autores recomiendan anotar y revisar nuestras metas una vez al mes, otros una vez a la semana. Lo que yo averigüé fue el poder que tiene escribir y volver a escribir mis metas cada día y todos los días.

Anote sus metas a diario

Coja un cuaderno con espiral que pueda llevar consigo en todo momento. Cada día abra el cuaderno y escriba una lista entre diez y quince de sus metas más importantes, sin consultar la lista anterior. Hágalo cada día.

El primer día que escriba su lista de metas tendrá que pensar y reflexionar.

El segundo día que redacte su lista, sin referirse a la del primer día, será más fácil. No obstante, sus metas, entre diez y quince, cambiaran, tanto en su descripción como en su orden de prioridad.

Cada día que ponga por escrito sus metas, sus definiciones serán más claras y concretas. Con el tiempo, descubrirá que escribe las mismas palabras cada día.

Ponga este método en marcha

Debe seguir algunas reglas especiales para sacar el máximo beneficio de este ejercicio. Primero debe usar la formula de las Tres P. Al escribir sus metas debe hacerlo de forma personalizada, positiva y en presente.

Active su mente subconsciente

Su mente subconsciente solo se activa mediante declaraciones afirmativas en tiempo presente. Por lo tanto, anote sus metas como si ya las hubiera alcanzado.

Asimismo, debe expresar sus metas de forma positiva.

Su declaración debe ser positiva porque su mente subconsciente no puede procesar una orden negativa. Solo es receptiva a una declaración positiva, en presente.

La tercera P equivale a personal. A partir de ahora y durante el resto de su vida, anote todas sus metas en primera persona del singular. Es usted la única persona que puede usar “yo” refiriéndose a usted. Cuando su mente

subconsciente recibe una orden que empieza por la palabra “yo”, es como si en la fábrica se recibiera una orden de producción procedente de la oficina central. La planta se pone en marcha de forma inmediata para hacer realidad esa meta.

“Gano 50.000 dólares al año”.

Ponga fecha límite a sus metas

Para aumentar el poder de sus metas escritas diariamente, ponga una fecha limite a cada una de ellas.

“Gano un promedio de 5.000 dólares al mes a 31 de Diciembre de 2018”.

Su ordenador mental funciona 24 horas al día

Nuestra mente subconsciente trabaja como un enorme ordenador que nuca se desconecta, para ayudar a convertir nuestras metas en realidad. Casi sin que usted haga nada, sus metas empezaran a materializarse, a veces de la manera más inesperada y asombrosa.

Multiplique sus resultados

Puede multiplicar la eficacia de este método con un par de técnicas adicionales. Primero, después de escribir su meta de forma positiva, personal y en presente, anote tres medidas, por lo menos, que podría aplicar de forma inmediata a la consecución de esta meta, también en forma personal, positiva y en presente.

Cuando escribe esos pasos, los programa en su mente subconsciente junto con su meta.

Use fichas de 7x12 centimetros

Otra manera de aumentar la eficacia de su fijación diaria de metas es

transferirlas a fichas de 7x12 centímetros. Lleve siempre esas fichas con usted.

Cada una de estas metas debe estar escrita en forma afirmativa, personal, positiva y en presente. Cada vez que use las fichas, tomese unos momentos, respire profundamente y relájese y luego revise cada una de sus metas de una en una.

Cuando lea la meta, imagínela como si fuera ya una realidad. Véase realmente en la meta disfrutando de ella, sintiendo el placer de haberla alcanzado.

El momento óptimo para la programación mental

Hay dos momentos en el día: que sea lo ultimo que haga por la noche, antes de irse a dormir, y lo primero que haga por la mañana, antes de irse a trabajar.

Capítulo 16

VISUALICE SUS METAS CONTINUAMENTE

La facultad más poderosa

Su capacidad para visualizar es, quizás, la facultad más poderosa que posee. Todas las mejoras de su vida empiezan con una mejora de sus imágenes mentales.

Vea el éxito que desea

Los triunfadores son aquellos que visualizan la clase de acontecimiento que quieren disfrutar por adelantado.

En cambio, las personas sin éxito también usan la visualización, pero en detrimento propio.

Alimente su mente con imágenes estimulantes

Podemos elegir si alimentamos nuestra mente con imágenes de éxito, positivas y estimulantes o, por defecto, nos permitimos obsesionarnos con imágenes de fracaso.

Casi todo lo que hemos conseguido o dejado de conseguir en la vida es el resultado del buen o mal uso de la visualización.

Eres lo que puedes ser

Podemos cultivar cualquier cualidad que deseemos pensando en ella constantemente e imaginando que ya la tenemos. Lea sobre la cualidad que desea, aprenda cosas sobre ella y, especialmente, imagínese practicándola siempre que sea necesario.

Las cuatro partes de la visualización

Hay cuatro partes de la visualización que puede aprender y practicar.

¿Con cuánta frecuencia?

Cuanta mayor sea la frecuencia con que repitamos una imagen mental clara de nuestra actuación o nuestro resultado óptimos, más rápidamente serán aceptados por nuestra mente subconsciente y más fácilmente aparecerán como parte de nuestra realidad.

¿Durante cuánto tiempo?

Cuanto más tiempo podamos hacerlo, más profundamente se grabará esa imagen en nuestra mente subconsciente y con mayor rapidez se expresará en una actuación posterior.

¿Con cuánta claridad?

El tercer elemento es la nitidez. Hay una relación directa entre lo claramente que podemos ver nuestra meta o resultado deseados en nuestra mente y lo rápidamente que se incorpora a la realidad.

Cuando nos fijamos una nueva meta, nuestra imagen o representación de esa meta será en general vaga y borrosa. Con el tiempo será transparente como el cristal. En ese momento, la meta aparecerá de súbito en nuestro mundo, exactamente tal como la imaginamos.

¿Con cuánta intensidad?

La cantidad de emoción que concedemos a nuestra imagen visual es la parte más importante y poderosa del proceso de visualización. A veces, si nuestra emoción es lo bastante intensa y nuestra imagen visual lo bastante nítida, nuestra meta se hará realidad de inmediato.

La naturaleza es neutral

La visualización nos aporta aquello que imaginamos, intensa y vívidamente, tanto si es bueno como si es malo.

Cuando nos preocupamos, estamos usando la visualización de forma negativa y atraeremos a nuestra vida exactamente los problemas que no queremos.

Los mejores momentos para practicar

Los momentos óptimos para visualizar son a ultima hora de la noche y a primera hora de la mañana. Cuando visualiza sus metas como si ya las hubiera conseguido antes de irse a dormir, su mente subconsciente las acepta a un nivel más profundo.

Capítulo 17

ACTIVE SU MENTE SUPERCONSCIENTE

Tres mentes en una

Sigmund Freud definió tres mentes: ego, ello y superego.

El ego se describía como “yo soy”, la parte de la mente que está alerta y despierta, que se ocupa del mundo externo. La llamamos la mente consciente.

El ello de Sigmund Freud es la parte inconsciente de la mente o lo que llamamos mente subconsciente. Es el almacén de recuerdos y sentimientos dónde están guardados todos nuestros pensamientos, decisiones y experiencias anteriores y actuar de forma automática.

El superego es un gran poder universal al que podemos acceder en cualquier momento para alcanzar cualquier meta que queramos de verdad, siempre que la deseemos intensamente y durante un tiempo y con una fuerza suficientes.

La gran ley

La ley de la Actividad Superconsciente, quizá la ley mental más importante nunca descubierta, es esta: cualquier pensamiento, plan, meta o idea, mantenida de forma continuada en la mente consciente, debe, inevitablemente ser llevada a la realidad por la mente superconsciente.

Las condiciones ideales de funcionamiento

La mente superconsciente funciona de forma óptima cuando nuestro estado mental es tranquilo y confiado. Siempre que practicamos la relajación en soledad, soltando totalmente todas las preocupaciones y permaneciendo sentados en silencio o en comunión con la naturaleza, nuestra mente superconsciente empieza a funcionar.

Cómo activar la mente superconsciente

La mente superconsciente se estimula mediante unas metas muy específicas, claras y escritas, deseadas intensamente, visualizadas regularmente y hacia las que trabajamos constantemente.

Siempre que visualizamos y llenamos de emoción un resultado específico que deseamos con gran intensidad, estimulamos nuestra mente superconsciente para que nos proporcione ideas y energía para alcanzar nuestra meta.

Dos maneras de estimular su mente superconsciente

Podemos estimular de dos maneras nuestra mente superconsciente para que actúe. La primera es concentrarnos y trabajar con gran intensidad en alcanzar nuestra meta.

Cuando nos entregamos a una actividad continuada y decidida que nos lleva a la consecución de nuestra meta, se producen todo tipo de acontecimientos serendípicos y sincrónicos que nos afectan y benefician. Aparecerán personas en los sitios más inesperados para ayudarnos, recibiremos llamadas y ofertas de ayuda, etc.

La segunda manera de estimular nuestra mente superconsciente es relajarnos completamente y ocupar nuestros pensamientos en otra cosa. Cuanto más podamos relajarnos y soltar amarras, tanto mental como fisicamente, más rápidamente se pondrá en acción nuestra mente superconsciente y empezara a proporcionarnos las ideas e intuiciones que necesitamos. Cuanto más “no lo intentemos”, más rápidamente trabajara

nuestra mente superconsciente para nosotros.

Capítulo 18

PERMANEZCA FLEXIBLE EN TODO MOMENTO

El instituto Menninger, de Kansas llevó a cabo un estudio para determinar qué cualidades son las más importantes para el éxito y la felicidad en el siglo XXI. Llegaron a la conclusión de que la cualidad más importante en un tiempo de rápidos cambios, es la flexibilidad.

La velocidad del cambio

Vivimos en una era en la que los cambios se producen a un ritmo más rápido que nunca antes en la historia de la humanidad. Y ademas, ese ritmo se está acelerando, un año tras otro.

El cambio no solo es más rápido, sino que ademas es discontinuo; no sigue una linea recta.

El cambio es imprevisible y con frecuencia, nos obliga a hacer tabula rasa de nuestros mejores planes e ideas de la noche a la mañana.

Una importante causa de estrés

El cambio causa una tensión enorme en quienes tienen unas opiniones rígidas o fijas sobre como deben ser las cosas. Son reacios a cambiar.

Lo único que, de verdad, debería preguntarse sobre lo que está haciendo es: “¿Funciona? ¿Alcanza el resultado final deseado?”.

Tres factores impulsores del cambio

Son tres los factores que hoy impulsan el cambio.

El primero es la explosión de la información y los conocimientos en todos los campos de nuestra vida.

Manténgase abierto a la nueva información

Para ser una persona flexible debe estar constantemente abierto, alerta, ante ideas nuevas, información y conocimientos que puedan ayudarle o perjudicarle en su negocio o en la consecución de sus metas.

Todos los lideres son lectores. Es absolutamente esencial que se mantenga al día en su campo. El poder siempre está del lado de la persona con la información mejor y más actual.

La marea de las nuevas tecnologías

El segundo factor impulsor del cambio es el rápido crecimiento y la acelerada evolución de nuevas tecnologías.

Cualquier cosa en funcionamiento está ya obsoleta.

La presión de la competencia no tiene fin

El tercer elemento que impulsa el cambio y que exige una mayor flexibilidad es la competencia. Nuestros competidores son más decididos y creativos hoy que nunca antes.

En la actualidad hay más empresas, productos o servicios y vendedores que consumidores o compradores. Si queremos sobrevivir y progresar en este mercado, debemos concentrarnos más y ser más resueltos también nosotros, y sobre todo, debemos ser flexibles.

Parta de cero en todo, de forma regular

Antes he hablado de la importancia de pensar partiendo de cero al examinar cada parte de su vida y actividades presentes. Ese modo de pensar, es una herramienta vital para mantenernos flexibles.

Pregúntese continuamente: “¿Hay algo que hago hoy y que, sabiendo lo que ahora sé, no haría de nuevo, si tuviera que empezar de cero?”.

Siempre que sienta que hay tensión, resistencia o falta de éxito, hágase esa pregunta. Piense partiendo de cero. Y si hay algo que empezara hoy, de nuevo, haga planes de forma inmediata para dejarlo y canalizar sus recursos y energías hacia donde pueda obtener resultados mejores.

Tres afirmaciones mágicas

Hay tres declaraciones que puede aprender y repetir una y otra vez para seguir siendo flexible.

Primera: Estaba equivocado. La mayoría de personas preferirían marcarse un farol, bravuconear y negar antes que admitir que estaban equivocadas. Somos los únicos que engañamos a alguien y los únicos a quien tratamos de engañar es a nosotros mismos. Admitirlo rápidamente, solucionar el problema y seguir avanzando hacia la consecución de su meta o resultado.

Admita que no es perfecto

La segunda: He cometido un error. Es sorprendente la cantidad de tiempo, energía y dinero que se malgasta porque el ego de algunas personas es tan enorme que no pueden admitir que han cometido un error.

Una vez que decimos “Estaba equivocado” y “He cometido un error”, el problema está casi resuelto.

Adáptese a la nueva información con rapidez

La tercera: He cambiado de opinión. Si recibe una nueva información que contradice la que le sirvió para tomar una decisión anterior, debe estar

dispuesto a admitir, con franqueza, que ha cambiado de opinión.

No es debilidad ni un fallo de carácter estar equivocado, cometer un error o cambiar de opinión. Es signo de valor, carácter y flexibilidad.

Permanezca abierto a nuevas realidades

Esté siempre abierto a volver a evaluar sus metas y objetivos a La Luz de una nueva información, tecnología o competencia. Basándose en lo que ahora sabe. ¿Es este el mejor camino? Si no lo es, ¿que otra cosa debería hacer? ¿Qué más podría hacer?

Sea claro y flexible a la vez

Sea claro respecto a su meta, pero flexible respecto al sistema para alcanzarla.

Debemos mantenernos abiertos de miras, flexibles, tranquilos, confiados y curiosos si queremos ser capaces de reconocer las nuevas oportunidades y posibilidades, según se abren mientras avanzamos hacia nuestra meta.

Casi siempre hay un medio mejor de realizar cualquier tarea o alcanzar cualquier meta. Su objetivo debe ser permanecer alerta y consciente de cuál podría ser, descubrirlo y luego actuar en esa nueva dirección con la mayor rapidez posible.

Capítulo 19

LIBERE SU CREATIVIDAD INNATA

La creatividad es una habilidad natural

La creatividad es una habilidad natural y normal que prácticamente todo el mundo posee.

Todos somos creativos. Hasta un 95% de la población tiene capacidad de funcionar a un nivel excepcional, si no genial, si se dan la situación y las circunstancias adecuadas.

Úsela o piérdala

La creatividad es como un músculo. Si no lo usamos, lo perdemos. Nuestra capacidad para general ideas debe ser utilizada constantemente para mantenerla en unas condiciones óptimas.

Las ideas son la nueva fuente de riqueza

Toda riqueza procede de añadir valor, de producir más, mejor, más barato, más rápido y más fácilmente que los demás. Lo único que necesita para empezar a hacer fortuna es una buena idea que sirva para añadir valor.

Cuando tenemos unas metas claras, hacemos que nuestra mente, consciente, subconsciente y superconsciente, genere una corriente continua de ideas validas para la consecución de metas.

Practique la “tormenta mental” regularmente

La técnica más poderosa para aumentar su inteligencia y aumentar su creatividad, es lo que yo llamo tormenta metal.

Anote su meta o problema en forma de pregunta. Cuanto más simple y especifica sea la pregunta, mejor será la calidad de las contestaciones que genere en respuesta a ella.

Debe escribir cada una de sus respuestas utilizando la formula de las “Tres P”. Es decir, debe hacerlo de forma personal, positiva y en presente.

Dominar el metodo

Cuando haya escrito su pregunta en la parte superior de la pagina, obligues a general, por lo menos, veinte respuestas para la misma. Una meta mínima de veinte.

Sus primeras tres o cinco respuestas le resultarán fáciles.

Las siguientes cinco respuestas serán más difíciles, tendrá que pensar más y buscar más para producir respuestas menos evidentes pero más creativas.

Las diez últimas respuestas serán las más difíciles de todas.

No obstante, por mucho tiempo que necesite, especialmente las primeras veces que practique este ejercicio, debe disciplinarse para seguir escribiendo hasta que tenga por lo menos veinte respuestas.

Elija una medida

Cuando tenga, por lo menos veinte respuestas, vuelva a su lista y revísela. Luego seleccione por lo menos una medida que pueda poner en práctica de forma inmediata.

Utilice la tormenta de ideas para cada meta

El mejor momento para hacer este ejercicio es a primera hora de la mañana, justo después de haber vuelto a escribir sus metas en el cuaderno.

Aborde cada problema con eficacia

Hay un procedimiento para resolver los problemas de la vida y el trabajo y puede aprender a usarlo.

- 1. Defina el problema con claridad. Un problema bien definido está ya medio solucionado.
- 2. ¿Cuales son las posibles causas de este problema? Busque las causas obvias y no tan obvias de este problema.
- 3. ¿Cuales son las posibles soluciones?
- 4. ¿Qué debe lograr esta solución? Cuando haya identificado varias soluciones posibles, el único medio para juzgar el atractivo de una de ellas es determinar, por adelantado, qué quiere lograr con esa solución. Asegúrese de que la solución que elija, logrará el propósito que tenía en mente cuando empezó a hacer el ejercicio de búsqueda de soluciones.
- 5. Asigne un responsable específico o asuma usted mismo la responsabilidad de la puesta en práctica de la solución. Fije una fecha límite para la ejecución.

Capítulo 20

HAGA ALGO CADA DÍA

Las personas de éxito están intensamente orientadas a la acción.

Empiezan un poco más temprano y acaban un poco más tarde. Están en movimiento constante.

La ley de la compensación

En la vida, siempre serás recompensado en proporción directa al valor de tu aportación.

Napoleon Hill descubrió que la cualidad clave de los triunfadores era que en un momento temprano de su vida cultivaron el hábito de hacer la “milla extra”.

Un secreto del éxito

Tu éxito en la vida estará en proporción directa a lo que hagas después de hacer lo que se espera que hagas.

Cuanto más rápido avanzaba, más experiencia acumulaba. Cuanta más experiencia tenía, mejores resultados alcanzaba en el mismo periodo de tiempo. Al cabo de muy poco estaba mejor remunerado y ascendía más rápidamente.

Póngase en marcha y siga en marcha

Principio de “impulso hacia el éxito”. Este principio dice que se necesita una considerable energía para ponerse en movimiento y moverse, pero que una vez que nos hemos puesto en marcha, se requiere mucho menos para mantenerse en movimiento.

Planifique su tiempo con cuidado

Los triunfadores planifican sus días y horas con un gran cuidado.

Genere una energia constante

Mental y físicamente, cuanto más rápido nos movemos, más energía tenemos.

Aplique el principio de impulso a su vida. Una vez que se ponga en marcha, no se detenga.

Capítulo 21

PERSEVERE HASTA TRIUNFAR

La conquista del miedo

El miedo es y siempre ha sido el máximo enemigo de la humanidad.

Cuando cultive el hábito del coraje de una autoconfianza inquebrantable, se abrirá delante de usted todo un nuevo mundo de posibilidades. ¿Qué se atrevería a soñar o ser o hacer si no tuviera temor alguno en el mundo?

Puede aprender cualquier cosa que necesite

El habito del coraje puede aprenderse. Tiene que trabajar para vencer sus miedos, mientras, simultáneamente, acumula la clase de valor y seguridad que le permitirá enfrentarse, sin temor, a los inevitables altibajos de la vida.

Espere problemas, como parte inevitable de la vida y, cuando lleguen, mantenga la cabeza alta. Mírelos directamente a la cara y diga “Seré más grande que tú. No puedes derrotarme”. Esta es la clase de actitud que lleva a la victoria.

Las causas y curas del miedo

Hay dos tipos de miedo. Primero el miedo al fracaso, “no puedo, no puedo, no puedo…” y segundo, el miedo al rechazo, “tengo que, tengo que, tengo que…”.

El miedo y la ignorancia van de la mano

El miedo puede ser causado por la ignorancia. Cuando contamos con una información limitada, es posible que estemos tensos e inseguros sobre el resultado de nuestros actos.

Pero lo contrario es igualmente cierto. El propio acto de conseguir más información y experiencia en un campo concreto nos da más valor y confianza en ese campo.

La fatiga nos convierte a todos en cobardes

Cuando estamos cansados o enfermos o cuando no estamos en buena forma física, nos sentimos más predispuestos al temor y la duda que cuando nos sentimos sanos, felices y vigorosos.

Todos tenemos miedo

Todas las personas inteligentes tienen miedo de algo. Es normal y natural.

La cuestión es como nos enfrentamos a ese miedo. Una persona valiente es, sencillamente la que avanza pese al miedo. Cuando nos enfrentamos a nuestros miedos y avanzamos hacia lo que nos asusta, nuestros temores disminuyen al mismo tiempo que aumentan nuestra autoestima y nuestra autoconfianza.

Analice sus temores

Para superar ese miedo, debemos tomarnos el tiempo de identificar, definir y analizar objetivamente nuestros propios miedos personales.

Escriba la pregunta: “¿De qué tengo miedo?”

Elabore una lista de sus miedos anotando todo aquello, pequeño o grande que le genere ansiedad.

Fije prioridades a sus miedos

Cuando haya hecho una lista con todos los miedos que cree que puedan afectar sus ideas y su conducta, organícelos por orden de importancia.

Respecto a su miedo predominante, escriba respuestas para estas tres preguntas.

- 1. ¿Cómo me frena este temor en la vida?
- 2. ¿Cómo me ayuda este miedo o como me ha ayudado en el pasado?
- 3. ¿Qué ganaría eliminando este miedo?

La práctica convierte algo en permanente

Puede empezar a desarrollar el coraje y eliminar el miedo haciendo cosas coherentes con una conducta valiente y llena de confianza en sí mismo. Cualquier cosa que practique una y otra vez se convierte, finalmente en un nuevo hábito.

Algunas de las actividades que puede practicar para convertir el valor en costumbre: la primera y más importante de las clases de coraje es la de empezar, lanzarse, tener fe. Es el valor de probar algo nuevo o diferente.

El futuro es de quienes se arriesgan

El futuro pertenece a quienes se arriesgan, no a los que buscan la seguridad. La vida es perversa en el sentido de que cuanto más seguridad buscamos, menos tenemos. Cuanto más perseguimos las oportunidades, más probable es que alcancemos la seguridad que deseamos.

El dominio del miedo y el cultivo del coraje son requisitos esenciales para una vida feliz y exitosa. Llegará, con el tiempo, al punto en el que sus temores ya no tienen un papel importante en su toma de decisiones.

Actuar lo es todo

Todos los mejores consejos del mundo solo le ayudarán si se motiva a actuar de forma perseverante y continuada, en dirección a sus metas, hasta triunfar.

La autodisciplina es la cualidad fundamental

La cualidad más importante para el éxito es la autodisciplina. Autodisciplina significa que tiene la capacidad, en su interior, basándose en su fuerza de carácter y voluntad, de hacer lo que debe hacer y en el momento en que debe hacerlo, tanto si tiene ganas como si no las tiene.

El carácter es la capacidad para llegar a termino una resolución, una vez que se ha desvanecido el entusiasmo con el que se tomó.

La perseverancia es la autodisciplina en acción

Puede que la demostración más importante de la autodisciplina sea nuestro nivel de perseverancia cuando las cosas se ponen difíciles. Es la autentica medida del carácter de cada persona.

Cada vez que persistimos frente a la adversidad y la desilusión, fortalecemos el hábito de la perseverancia. Desarrollamos en nosotros mismos la cualidad férrea del éxito, esa cualidad que nos permitirá avanzar y nos hará superar cualquier obstáculo que la vida ponga en nuestro camino.

La garantia del éxito final

La perseverancia es la única cualidad que le garantiza que, finalmente, ganará.

La perseverancia es el sello distintivo del éxito

Los empresarios y los emprendedores que cosechan el éxito se caracterizan,

todos, por una indomable fuerza de voluntad y una perseverancia inquebrantable.

Las dos cualidades esenciales

Hay dos requisitos esenciales para el éxito. El primero es “Pon manos a la obra” y el segundo “Sigue con las manos en la obra”. No hay fracaso para el hombre que se levanta cada vez que cae, que rebota como una pelota de goma, que persiste cuando todos los demás abandonan, que sigue adelante cuanto todos los demás vuelven atrás.

La decepción es inevitable

No obstante, pese a nuestros mayores esfuerzos, las desilusiones y la adversidad son una parte normal y natural de la vida. Por bien que nos organicemos y organicemos nuestras actividades, experimentaremos incontables decepciones, reveses, obstáculos y adversidades a lo largo de nuestra vida. Y cuanto más altas y más difíciles sean las metas que nos fijemos, más decepciones y reveses experimentaremos.

Esa es la paradoja. Es imposible que evolucionemos, crezcamos y nos desarrollemos hasta alcanzar nuestro pleno potencial a menos que nos enfrentemos a la adversidad y aprendamos de ella.

El éxito llega un paso después del fracaso

Nuestros mayores éxitos casi siempre surgen un paso más allá del punto donde todo en nuestro interior nos dice que lo dejemos.

CONCLUSIÓN - ACTÚE HOY

Este capítulo es una transcripción literal del original

Ahora ya conoce la que es, quizá, la estrategia más exhaustiva para fijar y alcanzar metas que se ha recogido nunca en un libro. Practicando estas reglas y principios, puede lograr más en los próximos meses y años que lo que la mayoría de personas consigue en toda su vida.

La cualidad más importante que puede cultivar para tener éxito toda la vida es el hábito de actuar para hacer realidad sus planes, metas, ideas e intuiciones. Cuantas más veces lo intente, antes triunfará. Hay una relación directa entre el número de cosas que intentamos y lo que logramos en la vida. Aquí tiene los veintiún pasos para fijar y alcanzar metas para tener una vida maravillosa.

1.- Libere su potencial. Recuerde siempre que su auténtico potencial es ilimitado. Todo lo que haya realizado en la vida hasta ahora solo han sido los preparativos para las cosas asombrosas que puede conseguir en el futuro.

2.- Tome las riendas de su vida. Es usted absolutamente responsable de todo lo que es hoy, de todo lo que piensa, dice y hace y de todo lo que llegue a ser a partir de este momento. Niéguese a encontrar excusas o a culpar a los demás. Por el contrario, progrese hacia sus metas cada día.

3.- Cree su propio futuro. Imagine que no hay limitaciones en lo que puede hacer, ser o tener en los meses y años venideros. Piense en su futuro y planéelo como si contara con todos los recursos que necesita para crear cualquier tipo de vida que desee.

4.- Aclare sus valores. Sus valores y convicciones más íntimos le definen como persona. Tómese el tiempo de reflexionar sobre lo que cree y le importa de verdad en cada aspecto de su vida. Niéguese a desviarse de lo que siente que es acertado para usted.

5.- Defina sus verdaderas metas. Decida por sí mismo lo que realmente quiere conseguir en todos los aspectos de su vida. La claridad es esencial para una vida de felicidad y alto rendimiento.

6.- Decida cuál es su primer propósito claro. Necesita un propósito central en torno al cual construir su vida. Debe haber una única meta que le ayude, por encima de todas, a alcanzar las demás. Decida cuál es y trabaje en ella sin cesar.

7.- Analice sus convicciones. Sus convicciones sobre su propia capacidad y sobre el mundo que le rodea tendrán un impacto mayor en sus sentimientos y actos que cualquier otro factor. Asegúrese de que sus convicciones son positivas y coherentes con la consecución de todo lo que es posible para usted.

8.- Empiece por el principio. Analice cuidadosamente su punto de partida antes de ponerse en marcha hacia su meta. Determine su situación exacta hoy y sea sincero y realista sobre lo que quiere lograr en el futuro.

9.- Mida su progreso. Fíjese hitos claros y establezca mediciones y marcadores en el camino hacia sus metas. Estos baremos le ayudaran a calibrar lo bien que lo está haciendo y le permitirán hacer los ajustes y correcciones necesarios conforme avanza.

10.- Elimine los obstáculos. El éxito se reduce a la capacidad para resolver los problemas y eliminar los obstáculos que encuentre en el camino hasta su meta. Por fortuna, la solución de problemas es una técnica que puede dominar con la practica y, asi, alcanzar sus metas más rápidamente de lo que creía posible.

11.- Llegue a ser un experto en su campo. Dentro de usted, en este mismo momento, tiene la capacidad para ser uno de los mejores en lo que hace, para entrar a formar parte del 10% superior de su campo. Fíjeselo como meta, trabaje en ello cada día y no deje de esforzarse hasta que lo consiga.

12.- Asóciese con las personas adecuadas. Su elección de las personas con quienes vivir, trabajar y relacionarse tendrá más efecto en su éxito que cualquier otro factor. Tome, hoy mismo, la resolución de asociarse solo con personas que le gusten, a quienes respete y admire. Vuele con las águilas, si quiere ser usted también un águila.

13.- Elabore un plan de acción. Una persona corriente con un plan bien meditado superará con mucho a un genio que no cuente con él. Su capacidad para planear y organizar con antelación le permitirá alcanzar incluso las metas más grandes y complejas.

14.- Gestione bien su tiempo. Aprenda a doblar y triplicar su productividad, rendimiento y resultados ejercitando, de forma asidua, principios de gestión del tiempo prácticos y demostrados. Fije siempre sus prioridades antes de empezar y concéntrese en el uso óptimo de su tiempo.

15.- Revise sus metas a diario. Dedique un tiempo, cada día, cada semana y cada mes a revisar y reevaluar sus metas y objetivos. Asegúrese de que sigue en el buen camino y que sigue trabajando para conseguir lo que es importante para usted. Esté preparado para modificar sus metas y planes si cuenta con nueva información.

16.- Visualice sus metas continuamente. Dirija la película de su mente. Su imaginación es el pase previo de las atracciones venideras de su vida. Vea repetidamente sus metas como si ya existieran. Sus imágenes mentales ya existentes activan todos sus poderes mentales y hacen que sus metas entren a formar parte de su vida.

17.- Active su mente superconsciente. En su interior y a su alrededor, hay un increíble poder que le aportará cualquier cosa y todo lo que necesite o quiera. Dedique tiempo, de forma regular, a explotar esta fuente increíble de ideas e intuiciones para la consecución de sus metas.

18.- Permanezca flexible en todo momento. Tenga su meta clara, pero sea flexible en cuanto al sistema para alcanzarla. Esté abierto, constantemente, a medios nuevos, mejores, más rápidos y fáciles para conseguir el mismo resultado y, si algo no funciona, este dispuesto a probar con un planteamiento diferente.

19.- Libere su creatividad innata. Tiene más capacidad creativa para resolver problemas e idear medios nuevos y mejores para alcanzar sus metas de la que nunca ha usado. Es usted un genio en potencia. Puede explotar su inteligencia para superar cualquier obstáculo y conseguir cualquier meta que pueda fijarse.

20.- Haga algo cada día. Use el “Principio del impulso para el éxito” poniéndose en marcha hacia su meta y haciendo algo cada día que le acerque a lo que quiere conseguir. Estar orientado a la acción es esencial para el éxito.

21.- Persevere hasta lograrlo. En el análisis final, su capacidad para perseverar más tiempo que los demás es la cualidad que le garantizará los grandes éxitos en la vida. La perseverancia es autodisciplina en acción y la auténtica medida de su confianza en sí mismo. Decida por adelantado que nunca, jamás, se rendirá.

Estos son los veintiún principios más importantes, nunca descubiertos, para fijar y alcanzar metas. Su revisión y práctica constante le permitirá vivir una vida extraordinaria. Ahora nada puede detenerlo.

¡Buena suerte!

CONCLUSIONES DEL RESUMEN

Todo lo bueno se acaba, y este resumen ha llegado a su fin.

Espero que hayas disfrutado con la lectura y lo más importante, que pases a la acción.

Como recomendación fruto de mi experiencia personal, te recomiendo que aprovechando la energía que transmite esta lectura, elijas dos o tres metas (no más) y te pongas a trabajar sobre ellas. Ya tendrás tiempo de abarcar más, de momento céntrate en pocas metas pero hacerlas bien. No te desanimes, los planes que hagas van a dar muchas vueltas, pero al final todo acaba saliendo.

No olvides leer la versión completa del libro para enriquecer los contenidos tratados en el resumen, y para cualquier cosa que necesites, podrás encontrarme en https://www.juanvidal.es

¡Hasta el próximo libro!