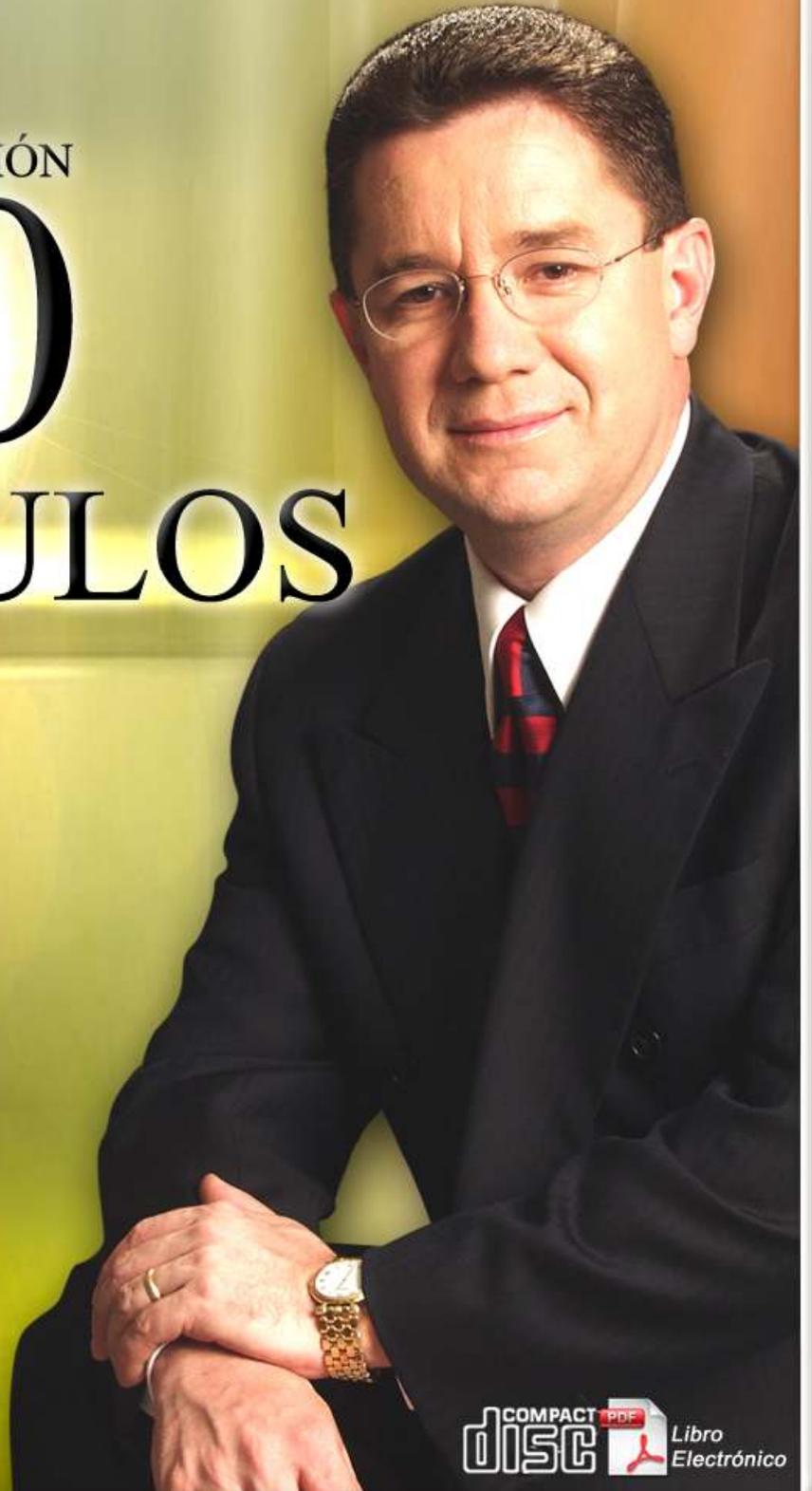


Dr. Camilo Cruz

RECOPIACIÓN

90 ARTÍCULOS



**Liderazgo
y Mercadeo.com**
www.liderazgoymercadeo.com

COMPACT
disc PDF
Libro
Electrónico



Ph.D. Camilo F. Cruz

**Científico, Escritor, Consultor y Conferencista Internacional,
Catedrático Universitario, Hombre de Negocios**

El Doctor Cruz, presidente del *Taller del Éxito* (www.elexito.com) y fundador de *Yupi Internet* (www.yupi.com) es escritor motivacional, autor de más de una docena de libros en el área del crecimiento personal y el desarrollo profesional. Además es un conferencista de gran dinamismo y versatilidad. Su estilo altamente informativo y dinámico a la vez, lo han convertido en un conferencista motivacional de gran aceptación en audiencias diversas. Es considerado en diversos círculos empresariales en los Estados Unidos, Europa y Latinoamérica como uno de los más altos exponentes en el campo del Desarrollo Personal, la Excelencia Empresarial y el Liderazgo. Sus programas han ayudado a miles de empresarios, profesionales, inmigrantes y estudiantes de todas partes del mundo a alcanzar sus metas y convertir sus sueños en realidad.

El Dr. Cruz reta a los participantes a alcanzar la excelencia en sus vidas, y logra motivar a las personas a aprovechar el máximo de su potencial, desarrollar una actitud positiva y aprender los secretos del éxito. La fuerza y el entusiasmo de sus presentaciones son simplemente el reflejo de su propio éxito. Camilo Cruz nació en Colombia en 1960. Como lo menciona en su primer libro *En Busca del Sueño Americano - Guía para triunfar en los Estados Unidos*, Camilo llegó a los Estados Unidos en 1980, sin más credenciales que un diploma de escuela secundaria, doscientos dólares en el bolsillo y una maleta llena de sueños y metas por realizar.

Hoy, el Doctor Cruz posee una maestría en Química Analítica, y un doctorado en Espectroscopia Analítica de la universidad de Seton Hall. Es miembro de la Asociación Americana de Químicos y del National Speakers Association. Además se ha desempeñado como catedrático universitario en varias universidades, donde ha enseñado entre otras materias: Física Cuántica, Termodinámica, Química y Matemáticas. Aparece en *Who's Who among Hispanic Americans*, fue postulado para el premio *TALENTOS*, patrocinado por Diners International y recientemente recibió el reconocimiento de la Cámara Junior como uno de los diez jóvenes ejecutivos sobresalientes de Colombia. Ha colaborado como columnista de periódicos y revistas, y ha sido invitado especial en un gran número de programas de radio y televisión donde ha expuesto su filosofía sobre cómo alcanzar el éxito.

Seminarios, Libros y Audiocasetes

Dr. Cruz ofrece anualmente un gran número de conferencias y seminarios a corporaciones multinacionales, organizaciones profesionales y asociaciones comunitarias. Entre las personas que se han beneficiado de sus enseñanzas se encuentran ejecutivos de corporaciones como:

- Nature Sunshine (USA, Venezuela y Col.)
- Coca-Cola, Gecolsa-Caterpillar
- Hewlett Packard (México)
- Motorola (Puerto Rico)
- Warner Lambert (Colombia)
- Master Card International
- Ciba-Geigy (Rep. Dominicana)
- Food Management Institute (USA)
- Cámaras de Comercio Hispana (USA)

- Inoxcrom, Iberonet (*España*)
- Nestle (*Panamá, Costa Rica*)
- Western Electric (*Ecuador*)
- 3M (*USA, Brasil, Argentina*)
- Mattel, Colsubsidio (*Colombia*)
- Universidad del Rosario
- Canon, Enersis, Chilectra (*Chile*)
- PLS Consultants (*Uruguay*)
- AT&T (*USA y Puerto Rico*)

Miles de empresarios provenientes de más de un centenar de corporaciones en Europa, Estados Unidos, el Caribe, Centro y Sur América han visto grandes aumentos en su productividad personal como resultado de sus enseñanzas.

Como escritor, se destaca con más de diez libros que han recibido críticas favorables y algunos de ellos han sido "bestsellers." Según la Associated Press, su libro, ***Guía para Triunfar en los Estados Unidos - En Busca del Sueño Americano***, llegó a ocupar el cuarto lugar entre los libros más leídos en Español en los Estados Unidos. Durante 42 semanas este libro ocupó los primeros lugares en la lista de los bestsellers en Español en la ciudad de Nueva York. Otros libros incluyen *Manual del Éxito*, *Siete Pasos para Alcanzar sus Objetivos con Éxito*, y *La Arquitectura del Éxito – El Gran Paradigma sobre la Felicidad en el Nuevo Milenio*. Su más reciente libro ***La parábola del triunfador*** salió en 2001.

Camilo es también autor de varios programas de desarrollo personal y profesional, en audiocasete. Entre ellos se encuentran:

- *Actitud Mental Positiva. La clave del éxito.*
- *Poder sin límites en las ventas*
- *Pasos hacia la cumbre del éxito*
- *Cómo crear abundancia en tu vida*
- *Como comunicarnos en público con poder, entusiasmo y efectividad*
- *El mensaje de los sabios: el poder ilimitado de la mente subconsciente*

INDICE

<i>Como Comunicarnos con nuestros Clientes</i>	6
<i>El compromiso del profesional del siglo XXI</i>	7
<i>El Ser Intelectual</i>	9
<i>Historia de la Navidad</i>	11
<i>La Atención al Cliente</i>	13
<i>Actúe y Venda Más</i>	14
<i>Profesionales en Ascenso</i>	16
<i>Como Manejar una Empresa Motivada en Época de Crisis</i>	17
<i>Vender o no vender...He ahí la pregunta</i>	19
<i>24 Horas al Día</i>	20
<i>¿Cuándo esperar lograr tus Metas?</i>	21
<i>Empieza ya a crear tu Fortuna!</i>	23
<i>¿Hacia donde vas?</i>	24
<i>Cómo comunicarnos con nuestros clientes</i>	26
<i>El Ser Espiritual</i>	28
<i>La paradoja del cambio: cómo triunfar en épocas de vacas flacas</i>	29
<i>¡Es hora de empezar!</i>	31
<i>Todos queremos triunfar</i>	33
<i>Como pez en el agua</i>	35
<i>Cómo ganar la lealtad de nuestros clientes</i>	36
<i>¿Sólo un día de descanso?</i>	37
<i>El hombre, un ser Multidimensional</i>	38
<i>Hábitos Alimenticios... ¿para qué?</i>	40
<i>La felicidad... ¿dónde está?</i>	42
<i>Mi otro Yo: El Profesional</i>	43
<i>Con qué Cuentas y qué Necesitas Aprender</i>	44
<i>Ser Recreativo</i>	46
<i>A Tu Salud</i>	48
<i>Presencia de la mujer en la familia</i>	49
<i>La Verdad acerca de las Excusas</i>	51
<i>Planeación financiera a largo plazo</i>	52
<i>Concordancia entre lo que se dice, se piensa, se hace y se siente</i>	53
<i>Protégete de los mensajes negativos que llegan a tu mente a través de los sentidos</i>	55
<i>Tus expectativas determinarán tu Futuro</i>	57
<i>La carrera contra el tiempo... y como ganarla</i>	58
<i>¿Cómo crear un programa de crecimiento y desarrollo personal?</i>	59
<i>Cómo desarrollar una relación con su Cliente, que vaya más allá de un solo Negocio</i>	61
<i>El Polo Positivo Atrae</i>	62
<i>Ser Feliz</i>	64
<i>No más propósitos de año nuevo</i>	66
<i>Cómo esta Dr. Cruz?: ¡Fantastico!</i>	68
<i>La Mañanitis: el Síndrome del Mañana, Mañana, Mañana</i>	69
<i>Ansiedad</i>	70
<i>Por qué deseas llegar a donde te has propuesto?</i>	72
<i>Comunicación en Familia</i>	74
<i>Actúe como Piensa</i>	75
<i>¿Los Juegos de Rol son como los Pintan?</i>	77
<i>Invierno o verano en el corazón de la empresa</i>	78
<i>Credo del Perdedor: El Éxito es cuestión de Suerte</i>	80
<i>El Mito del Trabajo Duro</i>	81

<i>¿Qué significa Diferir las Gratificaciones?</i>	82
<i>¿Cómo crear un programa de crecimiento y desarrollo personal?</i>	84
<i>Actionnering: La respuesta en las Ventas</i>	86
<i>¿A Dónde se va su Dinero?</i>	88
<i>Escucha tu Ser Profesional</i>	89
<i>Mente sana en Cuerpo Sano</i>	90
<i>¿Cuántos Minutos al día Dedicas a tu Familia?</i>	91
<i>Comunicarte: Un Compromiso con los Tuyos</i>	92
<i>La Atención y el Servicio al Cliente...</i>	94
<i>Como Perros y Gatos</i>	95
<i>El Éxito Financiero</i>	97
<i>¿Sirve de Algo Discutir?</i>	98
<i>Estrategia más Actitud: Ventas Excelentes</i>	100
<i>¡Crecer o Morir!</i>	101
<i>En Pos del Éxito Profesional</i>	102
<i>Da Rienda Suelta a tu Creatividad</i>	103
<i>¿Hay Alguna Relación entre la Suerte y el Éxito?</i>	105
<i>Primeros pasos para Alcanzar el Éxito</i>	106
<i>El Milagro en las Ventas: Estrategia y Actitud</i>	108
<i>El Tiempo es Oro</i>	110
<i>Milagros de la Salud y la Actitud Mental</i>	111
<i>¿Cómo Comienza el Éxito Personal?</i>	112
<i>Siete Pasos para Convertir tus Sueños en Realidad - (Parte I)</i>	114
<i>Siete Pasos para Convertir tus Sueños en Realidad - (Parte II)</i>	116
<i>Siete Pasos para Convertir tus Sueños en Realidad - (Parte III)</i>	118
<i>Siete Pasos para Convertir tus Sueños en Realidad - (Parte IV)</i>	120
<i>Siete Pasos para Convertir tus Sueños en Realidad - (Parte V)</i>	122
<i>Siete Pasos para Convertir tus Sueños en Realidad - (Parte VI)</i>	124
<i>Siete Pasos para Convertir tus Sueños en Realidad - (Parte VII)</i>	126
<i>¿Sabes cuánto vale una hora de tu Tiempo?</i>	128
<i>¿Estamos Matando los Sueños? ¿Cómo Alcanzar las Metas?</i>	129
<i>Cómo Cultivar tu ser Intelectual</i>	130
<i>El Verdadero Propósito de una Empresa</i>	132
<i>Ojos que no ven Corazón que no Siente: Cuando Somos Víctimas del Autoengaño</i>	133
<i>Eres el Dueño de tu Actitud ante el Mundo</i>	134
<i>Empiece Modificando sus Pensamientos</i>	135
<i>No seas Esclavo de lo que comes</i>	136
<i>Riqueza personal y profesional</i>	137
<i>Cómo empezar a crear tu propia Fortuna</i>	138
<i>Entendiendo el mundo de las inversiones</i>	139

Como Comunicarnos con nuestros Clientes

¿Cómo podemos desarrollar una buena comunicación con nuestros clientes, y poder así establecer una relación que vaya más allá de un solo negocio? ¿Que podemos hacer para desarrollar una relación que nos permita hacer de ellos clientes asiduos y leales?

Lo primero y mas importante de entender a este respecto es que nuestra personalidad afecta grandemente nuestra relación con sus clientes y, en general, determina con quien hacen negocios las personas. No importa el grado de profesionalismo que poseamos como vendedores, o que posea el vendedor que nos está presentando un producto, en caso de que nosotros seamos los clientes, lo cierto es que siempre preferiremos hacer negocios con aquellas personas con las cuales nos sentimos a gusto, con las cuáles nos sentimos compenetrados, o simplemente, con quienes hayamos logrado desarrollar una buena relación.

Cuando establecemos esta conexión con nuestros clientes creamos una sensación de confianza, y es sabido que la gente generalmente gravita hacia aquellas personas en quienes confían. Si sus habilidades para establecer este vínculo con las demás personas son pobres, seguramente la gente le evitará.

El crear esta atmósfera es responsabilidad del vendedor, y éste es precisamente uno de los factores que separan al vendedor promedio del vendedor estelar. Uno de nuestros principales objetivos cuando nos encontramos frente a nuestros clientes potenciales, es precisamente el lograr que ellos se sientan a gusto con nosotros, y que no duden en depositar su confianza en nosotros.

El proceso de las ventas puede dividirse en dos etapas, que a la postre son las que determinarán que tan lejos vayamos a llegar en nuestra relación con el cliente. La primera etapa consiste en vender nuestros servicios personales, y lograr establecer la conexión con nuestros clientes que facilite la segunda etapa. La segunda etapa consiste en vender nuestro producto o servicio.

El ofrecer nuestros servicios, o venderle al cliente la idea de que nosotros somos la persona más indicada con la cuál él puede realizar sus negocios, es un proceso que puede tomar unos segundos, minutos, horas, días o años. Esta conexión es como un puente que ayudará a su cliente a encontrar significado e intención en sus acciones. Obviamente, no queremos que esta etapa se prolongue indefinidamente. Sin embargo, algunos vendedores tratan de buscar una compaginación inmediata o simplemente ignoran este paso y nunca llegan a crear en sus clientes la suficiente confianza para que ellos tomen una decisión favorable.

Lo importante no es cuanto tiempo tome este primer paso del proceso, lo importante de entender es que si logramos vender nuestros servicios de manera exitosa, no solo la venta del producto será mucho mas fácil de realizar, sino que es posible que hayamos creado un cliente de por vida. De otro lado si no logramos esta primera venta; si no logramos crear esa conexión, esa cercanía con nuestros clientes, no importa que tan bien conozcamos nuestro producto, la venta de nuestro producto será extremadamente difícil. Si usted no logra esta conexión, eso quiere decir que usted no ha encontrado el método apropiado para comunicarse con su cliente. No ha encontrado la manera de ayudar a su cliente a identificarse y trabajar con usted.

El compromiso del profesional del siglo XXI

Hace algunos meses tuve la oportunidad de escuchar a dos importantes empresarios referirse al compromiso que debían adquirir los dirigentes empresariales que esperaran triunfar en el nuevo milenio. Andy Grove, presidente de INTEL resumía esta actitud con las siguientes palabras; "Únicamente los paranoicos sobrevivirán". Mientras que David Vice, presidente de Northern Telecom, decía: "En el nuevo milenio solo existirán dos tipos de dirigentes empresariales: Los Rápidos y los Muertos".

¿Rápidos para qué? Rápidos para cambiar. Rápidos para entender que las reglas del juego han cambiado. Rápidos para desaprender viejos conceptos y aprender nuevas estrategias. Porque el éxito personal o empresarial es un camino de crecimiento continuo, y sólo aquellas personas que han entendido que su desarrollo personal y profesional requieren de un compromiso constante lograrán sobrevivir en la era de la información y el cambio.

Ahora, si usted no está muy seguro acerca de cuan vertiginoso es el paso al cual se está moviendo el mundo empresarial de hoy quizá las siguientes estadísticas le pueden ofrecer un panorama del ritmo al cual está andando la humanidad en esta primera década del siglo XXI y las consecuencias que esto tiene para nuestra vida profesional.

- Se calcula que la persona promedio se desempeñará en 5 ó 6 profesiones o industrias distintas a lo largo de su vida profesional. Esto se observa cada día más, a medida que las grandes corporaciones prestan menos atención a las calificaciones y diplomas, al momento de retener a sus ejecutivos, y más atención a la experiencia, motivación, liderazgo, visión y creatividad que sus fuerzas laborales puedan aportar a la empresa.
- Debido a la gran movilidad causada por la globalización de los mercados, la continua reorganización de las empresas y el mayor grado de autonomía y crecimiento demandado por los empleados, se vislumbra que la persona promedio puede esperar desempeñarse en 14 trabajos diferentes a lo largo de su vida profesional. Tan es así, que en cualquiera de mis seminarios es posible encontrar que alrededor de un 50% de las personas se encuentran en el primer año en su actual trabajo.
- Varios estudios han demostrado que, como consecuencia de los grandes avances tecnológicos y la velocidad con la cual hemos abordado la superautopista de la información, la cantidad de información disponible, en cualquier campo, se duplica cada tres años. Esto significa que, para no quedar relegado, debes duplicar tus conocimientos profesionales cada tres años. En otras palabras, para aumentar nuestra productividad, tenemos que aprender más. Todos nosotros, en este instante, estamos ganando el máximo, con lo que ahora sabemos. Si deseamos aumentar nuestros ingresos, debemos aumentar nuestro nivel de conocimiento.
- Brian Tracy, conocido consultor empresarial, afirma que un 84% de los profesionales, independientemente de cual sea su campo de acción, reconocen que su profesión ya no es un reto, que no los motiva y que han perdido su entusiasmo por ella. Para evitar que esto nos suceda debemos evaluar frecuentemente nuestras metas profesionales para asegurarnos que aún responden a nuestros objetivos a largo plazo y que continúan proporcionándonos el nivel de satisfacción que buscábamos en ellas en un principio.

En mi libro *La Arquitectura del Éxito* defino la palabra Liderazgo como el aceptar un 100% de la responsabilidad por nuestro éxito. Tristemente, las últimas décadas produjeron muchos gerentes pero pocos líderes. Como resultado de ello, muchas empresas enfrentan hoy el grave dilema de no contar con dirigentes dispuestos a aceptar un 100% de la responsabilidad por el éxito de estrategias, tácticas, procesos y demás aspectos que afectan el rendimiento y la productividad de cualquier organización.

Así que si deseas triunfar como profesional en el nuevo milenio, debes enfocarte no solo en como llevar cabo los objetivos y actividades de tu trabajo de la manera más efectiva e identificar las oportunidades que te permitan desarrollar o adquirir nuevas habilidades profesionales, sino que debes prestar atención a los requerimientos de las nuevas economías. Debes globalizar y expandir tu visión, aceptar el proceso de cambio y por sobre todo mantener una actitud de búsqueda constante -paranoia- por todo aquello que te pueda mantener a la vanguardia en tu campo de acción.

El Ser Intelectual

El mayor interés del ser intelectual es desarrollar todos aquellos aspectos que elevan y expanden el intelecto del ser humano. La autosuperación envuelve el uso total de los talentos, las capacidades y el potencial que existe dentro de cada uno de nosotros.

Maslow escribía:

"Yo concibo a la persona que constantemente busca autosuperarse, no como una persona ordinaria con algo agregado a su ser, sino como una persona ordinaria a la cual nada se le ha quitado. La persona promedio es simplemente una persona completa e íntegra que posee capacidades y poderes cohibidos"

Cuando crecemos intelectualmente y logramos autosuperarnos, no estamos adquiriendo algo que antes no poseíamos. Lo que sucede realmente es que estamos empezando a usar el potencial que ya se encontraba dentro de cada uno y que reposaba en nuestro subconsciente sin ser utilizado.

La autosuperación representa el compromiso hacia nuestro propio desarrollo espiritual, intelectual y profesional a través del aumento de nuestras capacidades y habilidades. Es indudable, que el continuo crecimiento intelectual puede no ser necesario para alcanzar el éxito en otras áreas, no obstante, es esencial para lograr una vida equilibrada.

Dos razones importantes, por las cuales prestamos poca atención a la tarea de fijar metas que nos ayuden a desarrollar nuestra propia creatividad son:

La creatividad es una de esas capacidades mentales que, erróneamente, suele concebirse como una aptitud innata que: o tenemos la suerte de poseer, o la desgracia de no tenerla. Al igual que la memoria, la creatividad la podemos desarrollar a cualquier edad, pero disminuye con el tiempo, si no se ejercita con regularidad. La creatividad no es más que la capacidad de producir algo nuevo, algo que no existía antes. Desafortunadamente, la creatividad no se cultiva en las aulas de muchos centros educativos, porque los únicos parámetros que cuentan son los conocimientos generales y la disciplina. A pesar de encontrarnos en una era en que muchos de nuestros educadores se jactan de ser progresistas y abiertos a nuevas estrategias, en muchas ocasiones la creatividad continua siendo censurada por maestros que la ven como la incapacidad de seguir instrucciones o formatos preestablecidos.

Son muchas las historias de personas que prefirieron sacrificar su educación escolar o universitaria, para evitar que su creatividad, imaginación e inventiva cayeran víctimas de sistemas escolares represivos; lograron dar rienda suelta a su creatividad y alcanzaron grandes niveles de éxito.

Hay un sinnúmero de actividades que ayudan a estimular y a desarrollar la creatividad, tales como pintar, escribir, aprender a tocar un instrumento musical, actuar, visitar museos y sitios históricos, apreciar otras culturas y costumbres, etc., y en general, fomentar aquellas actividades que expandan la comprensión del mundo que nos rodea. Estas y muchas actividades más, no sólo alimentarán nuestra mente con la clase de información que necesitamos para estimular al máximo nuestro potencial interior, sino que también nos permitirá desarrollar y fortalecer el hemisferio creativo del cerebro que solemos ignorar en múltiples ocasiones. Las actividades que estimulan nuestra creatividad, son un gran antídoto para reducir la acumulación de estrés que podemos experimentar en un momento dado.

Es triste ver cómo gran parte de los sueños que teníamos cuando pequeños parecen desaparecer a medida que pasan los años. Por esto:

- No permitas que esos sueños de pintar un hermoso cuadro, de escribir un libro o de aprender a tocar un instrumento musical, desaparezcan.
- Fija metas que se dirijan hacia la revitalización de tus intereses diluídos por el tiempo. Lo único que necesitas es tomar la decisión.
- Reencuétrate nuevamente con aquellas actividades que siempre deseaste llevar a cabo; nunca es demasiado tarde para hacerlo.

Historia de la Navidad

Es difícil precisar cuando comenzó a celebrarse la Navidad tal como la conocemos hoy. Lo cierto es que las costumbres, mitos y leyendas que se le fueron sumando a lo largo de los siglos provienen de muchos países diferentes.

Tampoco se conoce el día exacto del nacimiento de Jesús, aunque se sabe que fue durante el reinado de Herodes. A mediados del siglo IV, el Papa Julio I estableció la fecha del 25 de diciembre, día próximo a muchas fiestas del solsticio de invierno que se celebran en la antigüedad.

La aparición de Papá Noel también llamado Santa Claus, Sinterklaas o Pere Noel, según el país, así como la tradición del árbol navideño o la representación del pesebre, son costumbres que provienen tanto de la leyenda como de la realidad.

La figura de Papá Noel por ejemplo, está inspirada en la vida del obispo de Mira - en la actual Turquía - conocido hoy como San Nicolás, que fue muy popular por su bondad y generosidad con los pobres. Buena parte de la tradición del árbol de Navidad, en cambio, tuvo su origen en una leyenda europea: se dice que durante una fría noche de invierno, un niño buscó refugio en la casa de un leñador y su esposa, que lo recibieron y le dieron de comer. Durante la noche el niño se convirtió en un ángel vestido de oro: era el niño Dios. Para recompensar la bondad de los ancianos, tomó una rama de un pino y les dijo que la sembraran, prometiéndoles que cada año daría frutos. Y así fue: aquel árbol dio manzanas de oro y nueces de plata.

Fue San Francisco de Asís quien popularizó la costumbre de armar un pesebre. En su viaje a Belén, en el año 1220, quedó asombrado por la manera como se celebraba allí la Navidad. Entonces, cuando regresó a Italia le pidió autorización al Papa Honorio III para representar el nacimiento de Jesús con un pesebre viviente. A partir de ese momento, la tradición se extendió por Europa y luego por el resto del mundo.

Hoy Papá Noel, el arbolito y el pesebre son los símbolos universales de la Navidad. Tan universales como la costumbre de deseárselos a todos y en todas partes, felices fiestas.

En el siglo XII la tradición católica de San Nicolás se expande por Europa, mezclándose con celebraciones similares. En el siglo XVII: Emigrantes holandeses llevan la tradición a Estados Unidos. En España se convierte en los Reyes Magos, desde allí se difunde hacia Latinoamérica.

En 1087, los restos de San Nicolás son llevados a Bari, Italia, donde se construye una iglesia en su nombre. Curiosamente en Italia quien trae los regalos de Navidad no es San Nicolás sino una bruja buena.

El pesebre: La escena que representa el nacimiento de Cristo se fue completando con el paso del tiempo. A principios del siglo IV aparece Cristo en un pesebre y había solamente una vaca y un asno. A fines del siglo IV se agregan una estrella y la Virgen María. Sólo a partir del año 431, con el Concilio de Efeso, aparece en el centro de la imagen. En el siglo V el Papa San León estableció que eran tres los Reyes Magos que fueron a adorar al niño guiados por una estrella: Melchor, Gaspar y Baltasar y llevaron oro, incienso y mirra.

Papá Noel:

El escritor inglés Clement Moore, imaginó a Papá Noel en un trineo tirado por ocho renos, Antes de esto, Papá Noel repartía sus regalos a pie, o montado en un caballo. Su figura no siempre tuvo la

imagen universal que hoy conocemos. En 1931 una marca de gaseosas le encargó al diseñador Haddon Sundblom que dibujara a un PAPA NOEL para su campaña navideña. Luego ya nadie lo imagino de otra forma.

¿Por qué adoramos el árbol?

Cuando en invierno los árboles perdían sus hojas, los germanos los vestían para que los espíritus buenos que en ellos habitaban regresaran pronto. Los adornos más comunes eran manzanas o piedras pintadas, eso fue el origen de los adornos. Las bolas de cristal se incorporan alrededor de 1750 en Bohemia.

Todas estas tradiciones han pasado de país en país, con diversas modificaciones y costumbres, según las regiones. Lo importante es que la Navidad congrega a las familias y une los afectos de los seres humanos.

La Atención al Cliente

En nuestra empresa el cliente es lo más importante, una premisa que debería ser piedra angular de toda compañía, pero que para muchas empresas latinoamericanas no pasa de ser más que un cliché pasado de moda. Infortunadamente, aun en épocas donde las empresas deberían ser más proactivas en su trato para con sus clientes, muchas de ellas actúan como si les estuviesen haciendo un gran favor al permitirles adquirir sus productos. No obstante, la globalización de los mercados, el comercio electrónico y la alta competitividad, están haciendo que este estilo de empresas se encuentren en vías de extinción.

Lo cierto es que las mejores compañías en el mundo han sido fundadas sobre esta premisa: La atención y el servicio al cliente son su mayor obsesión. Quienes se encuentran a la vanguardia en sus campos de acción son aquellas para las cuales la satisfacción del cliente es la fuerza motriz más importante.

Después de más de una década de trabajar con empresarios y profesionales de todos los rincones del planeta, he podido llegar a la conclusión de que el objetivo de cualquier empresa no puede ser sino uno solo: Crear y mantener clientes. Muchos empresarios erróneamente piensan que el propósito de una nueva empresa es generar ganancias, vender más que sus competidores o ser líder en su industria. Lo cierto es que las ganancias, las ventas, el posicionamiento en el mercado y las utilidades, son simplemente una medida, un termómetro de qué tanto está la empresa cumpliendo con su verdadero propósito que es crear y mantener clientes.

El nivel de utilidades es representativo de qué tan bien las personas que forman parte de la empresa están trabajando en el cumplimiento de dicho propósito. Si las utilidades están muy lejos de ser lo que usted esperaba, entonces debe tomar el tiempo necesario para examinar todos los aspectos que de una u otra manera influyen en la creación y el mantenimiento de nuevos clientes: aspectos como la calidad y el precio del producto, las técnicas de mercadeo y ventas, y sobre todo, la atención y el servicio al cliente.

Recuerde que son las personas, las encargadas de llevar satisfacción al cliente, no son las máquinas, o los papeles, las estrategias o las oficinas; son los gerentes, los asesores y los representantes de ventas. La atención y el servicio al cliente es responsabilidad de todos y cada uno de los miembros de su equipo de trabajo. Como empresarios debemos asegurarnos que en nuestras empresas existe ese entendimiento. También es importante comprender que será imposible para una persona desmotivada, o poseedora de una pobre actitud, prestar un gran servicio. Al invertir en la motivación de sus colaboradores estará invirtiendo en la atención de sus clientes.

Actúe y Venda Más

La gran mayoría de los empresarios, seguramente han oído hablar de la regla del 20-80%. El principio presentado por el economista italiano Wilfredo Pareto, muestra cómo en una empresa, generalmente el 80% de los negocios proviene del mismo 20% de los clientes; o cómo el 80% de las ventas son generalmente realizadas por el mismo 20% de los vendedores.

Hace algunos años la compañía aseguradora Met Life, de los Estados Unidos, se dio a la tarea de averiguar si después de casi un siglo de expuesta esta regla y tras todos los avances en el campo de las ventas, dicha regla aún se mantenía vigente. Para esto, la compañía realizó un estudio con cientos de miles de vendedores en diferentes industrias, y examinó cuidadosamente toda la información acumulada por varios años acerca de sus ventas y comisiones a lo largo de varios años. Lo que encontraron los llevó a realizar profundos cambios en su empresa. Su estudio demostró como, en efecto, el 20% de sus asesores habían realizado el 80% del total de las ventas.

Pero algo aún más sorprendente de este estudio es que se descubrió que la persona promedio en ese 20% más productivo, ganaba aproximadamente 16 veces más que la persona promedio en el 80% restante. ¿Quiere decir esto que el 20% más productivo es 16 veces mejor, o 16 veces más inteligente, o 16 veces más rápido o más preparado? ¡NO!

Ellos encontraron que los vendedores más productivos eran simplemente un poco mejores que los demás en ciertas áreas críticas. Descubrieron que este grupo de profesionales tenía una mejor actitud, poseía un mayor grado de motivación que los demás y una mayor capacidad para desarrollar relaciones positivas con el grupo de personas que los rodeaban. Este era el gran secreto de su éxito.

Pero, hoy en día, el reto del milenio son las nuevas exigencias para los profesionales de las ventas, porque ya no se trata solamente de generar una actitud positiva ante el cliente, ni de cuestionarse si él tiene la razón o no, o si con la sola fuerza del espíritu atraerá nuevos negocios, gracias a su alto grado de motivación ante un trabajo que ama.

El siglo XXI exige una nueva postura, una nueva habilidad, necesaria para actuar e implementar las estrategias comerciales y alcanzar el éxito. El vendedor moderno debe ser asertivo y actuar con decisión. Muchas de las grandes ideas mueren por falta de acción, más que por cualquier otra razón; y ante ello, la nueva estrategia para que esto no suceda, es *actioneering*.

Porque *Actioneering*, les permite al vendedor y al representante comercial, aclarar su visión, crear un impulso y eliminar la inercia que no lo deja actuar en forma ágil y rápida para obtener resultados inmediatos. La mayoría de las personas aprenden muy bien las bondades acerca de su producto, sus beneficios, condiciones y precios, pero no se detienen a reflexionar lo más importante que es cómo empezar, qué decisiones y hábitos se deben adquirir o cambiar para empezar un plan de acción, e ir tras sus metas comerciales.

Actioneering lo convierte automáticamente en un aliado del cliente, porque le permite percibir fácilmente sus necesidades, le ayuda a transformar un "no" en un "sí" rotundo y a eliminar las objeciones antes de que ellas surjan, permitiéndole tomar las riendas a usted, al elegir las decisiones más acertadas en el momento justo.

Cada año, miles de compañías asisten a seminarios y reuniones de entrenamiento con la esperanza de obtener nuevas ideas y conocimientos sobre cómo aumentar la productividad y el

desempeño. Pero ¿cómo traducir esas grandes ideas y volverlas acciones concretas? Actioneering es la respuesta.

Estrategia y actitud...la unión perfecta para alcanzar el éxito en las ventas.

Profesionales en Ascenso

Las siguientes estadísticas nos pueden dar una idea del paso vertiginoso al cual se está moviendo la humanidad, en pleno siglo XXI, y de las consecuencias que esto ha representado en nuestra vida profesional.

Se calcula que la persona promedio se desempeñará en 5 ó 6 profesiones distintas. Esto es algo que cada día se observa más, en la medida en que las grandes corporaciones prestan menos atención a los diplomas al momento de retener a sus ejecutivos, y más atención a la visión, nivel de motivación, liderazgo, y creatividad que estos puedan aportar a la empresa.

Debido a la gran movilidad causada por la globalización de los mercados, la continua reorganización de las empresas y el mayor grado de autonomía y crecimiento demandado por los empleados, se vislumbra que la persona promedio puede esperar desempeñarse en 14 trabajos diferentes a lo largo de su vida profesional. Tal es así, que en cualquier reunión empresarial es posible encontrar que alrededor de un 50% de las personas se encuentran en su primer año en su actual trabajo.

Varios estudios han demostrado que, como consecuencia de los grandes avances tecnológicos y la velocidad con la cual hemos abordado el Information Super Highway, la cantidad de información disponible, en cualquier campo, se duplica cada tres años. Esto quiere decir que, para no quedar relegado, debes duplicar tus conocimientos profesionales cada tres años. Para aumentar nuestra productividad, simplemente tenemos que aprender más. En otras palabras, todos nosotros, en este preciso instante, estamos ganando el máximo, con lo que ahora sabemos. Si deseamos aumentar nuestras entradas debemos aumentar nuestro nivel de conocimiento.

Brian Tracy, conocido consultor empresarial, afirma que alrededor de un 84% de los profesionales, independientemente de cual sea su campo de acción, reconocen que su profesión ya no es un reto, que no los motiva, y que francamente han perdido su entusiasmo por ella.

Algunas investigaciones dirigidas por prestigiosas instituciones como la Universidad de Harvard, la Fundación Carnegie y el Stanford Research Institute, han demostrado que sólo un 15% de las razones por las cuales una persona sale adelante en su campo, tiene que ver con sus habilidades y conocimientos técnicos. El 85% restante de las razones por las cuales las personas logran salir adelante, y triunfan personal y profesionalmente tiene que ver con su actitud, su nivel de motivación y su capacidad para desarrollar relaciones positivas con las demás personas.

Estas notas apuntan hacia la necesidad de desarrollar un programa de desarrollo y crecimiento personal y profesional. Ahora bien, puesto que por alguna razón inexplicable, casi la totalidad de instituciones educativas han decidido dejar fuera de sus programas educativos aquellos elementos responsables de un 85% de tu éxito, la responsabilidad de adquirir dichas actitudes recae totalmente en ti.

Está en tus manos el desarrollar un sistema que te permita trabajar en mejorar tu actitud, desarrollar un alto nivel de motivación y adquirir la capacidad de relacionarte positivamente con las demás personas. Así pues, si quieres triunfar, debes estar dispuesto a pagar el precio en términos de lo que debes leer, escuchar, aprender y asimilar.

Conviértete en un estudiante asiduo del éxito y elige las herramientas que usarás para alcanzar cada día, un mayor desarrollo profesional.

Como Manejar una Empresa Motivada en Época de Crisis

Las grandes multinacionales han sido creadas sobre esta premisa. Bill Hewett y Dave Packard fundamentaron su empresa sobre la premisa que sólo teniendo buenas personas trabajando, ésta podría ser grande.

Peter Drucker decía en cierta ocasión que era imposible mejorar la calidad de un producto, el servicio prestado a un cliente, o la manera de administrar una empresa. Que estas cosas en sí mismas eran imposibles de mejorar, y que lo único que en verdad podíamos hacer era mejorar la calidad de las personas que fabricaban el producto, prestaban dicho servicio o administraban la empresa.

La diferencia no es sólo semántica como algunos podrán pensar. Si pretendemos mejorar la calidad de un producto sin cambiar absolutamente nada en la persona que lo fabrica, no debería sorprendernos el encontrar que terminamos con el mismo producto de antes. Bien dice un dicho japonés que es imposible continuar haciendo lo mismo y, aun así, esperar resultados diferentes.

Las empresas colombianas que hoy se encuentran en crisis tienen que retomar a los fundamentos que un día las hicieron grandes. Como profesional del área de los Recursos Humanos no deja de inquietarme el ver cómo en los momentos cuando más se hace necesario, muchas empresas optan por deshacerse de todos sus proyectos de capacitación, cursos de atención y servicio al cliente y demás herramientas educativas y motivacionales. En muchas empresas es común oír el viejo adagio, "...cuando las cosas se ponen mal lo primero en salir es la capacitación". Esta posición es similar a la de una persona que al perder su trabajo, lo primero que hace es sacar a sus tres hijos del colegio y los deja en casa todo el día. Lo único que esta persona ha hecho es empeorar su situación.

Estamos atravesando por una época de grandes cambios, no sólo a nivel nacional, sino mundial. La globalización de los mercados continúa consolidándose. El Internet, los intranets y las demás nuevas tecnologías han creado nuevas maneras de hacer negocios. Pero estos cambios han generado consecuencias, en ocasiones, inesperadas: mercados mucho más competitivos donde los márgenes de ganancias son cada vez menores. El mismo Internet que le brinda la oportunidad a las empresas de abrir sus puertas al resto del mundo, le permite también a las grandes multinacionales llegar a los mercados locales, creando una mayor competitividad. Esta es la era del cliente. El cliente está en control, tiene más opciones, está más informado y si no encuentra lo que quiere, cuando lo quiere y al precio que lo quiere, pues entra al Internet y lo ordena directamente de México, Estados Unidos o Corea.

Por esta razón, una de las pocas ventajas competitivas con las que aún cuentan las empresas es la atención y el servicio que puedan brindar a sus clientes. No obstante, es imposible para una persona desmotivada prestar buena atención a sus clientes, y es aquí precisamente donde muchas empresas caen en la proverbial trampa del ¿qué viene primero la gallina o el huevo?

Es sencillo, un grupo de colaboradores motivados y capacitados resultará en una mejor atención al cliente, más creatividad y un mayor compromiso para con la empresa. Mejor atención y mayor compromiso resultan en un mayor rendimiento y un incremento en la productividad y las ventas, lo cual da como resultado mayores ingresos. ¡Eureka! ¿Sencillo no? No necesariamente. Muchas empresas están esperando obtener estos mayores ingresos antes de invertir en la capacitación y el cambio de actitud de sus colaboradores. Ahí está el problema.

Hace unos días mientras reflexionaba sobre este tema, leía la historia de [Thomas Watson](#), fundador de la IBM. La IBM siempre ha invertido en sus colaboradores, sin importar el clima económico o las circunstancias reinantes. Me impresionó una nota que uno de sus biógrafos hacían, refiriéndose al hecho que la IBM no comenzó a invertir grandemente en sus colaboradores después de haber logrado posicionarse como empresa líder.

¡NO! ella comenzó a invertir en sus colaboradores cuando ni siquiera podía darse el lujo de hacerlo, pero lo hizo porque Tom Watson sabía que esa era la única manera de llegar a ser líder. Quizás sea el momento de como empresarios recordemos el más sabio de todos los proverbios para lograr triunfar en los negocios, solo cosecharás aquello que hayas sembrado.

Vender o no vender...He ahí la pregunta

¿Por qué algunos vendedores tienen más éxito que otros? ¿Por qué algunos vendedores ganan más dinero, cosechan más triunfos, disfrutan más su profesión y obtienen mayor satisfacción de ella, mientras que la inmensa mayoría de profesionales en el campo de las ventas opera a niveles de rendimiento muy por debajo de su verdadero potencial?

La gran mayoría de los empresarios, seguramente han oído hablar de la regla del 20-80%. El principio presentado por el economista italiano Wilfredo Pareto, que muestra como en una empresa, generalmente el 80% de los negocios proviene del mismo 20% de los clientes. O como el 80% de las ventas son generalmente realizadas por el mismo 20% de los vendedores.

Hace algunos años la compañía aseguradora Met Life, de los Estados Unidos, se dio a la tarea de averiguar si después de casi un siglo de expuesta esta regla y tras todos los avances en el campo de las ventas, dicha regla aún se mantenía vigente. Para esto, la compañía realizó un estudio con cientos de miles de vendedores en diferentes industrias, y examinó cuidadosamente toda la información acumulada por varios años acerca de sus ventas y comisiones a lo largo de varios años. Lo que encontraron los llevó a realizar profundos cambios en su empresa. Su estudio demostró como en efecto el 20% de sus asesores habían realizado el 80% del total de las ventas.

Pero algo aún más sorprendente que este estudio es que se descubrió que la persona promedio en ese 20% más productivo, ganaba aproximadamente 16 veces más que la persona promedio en el 80% restante. ¿Quiere decir esto que el 20% más productivo es 16 veces mejor, o 16 veces más inteligente, o 16 veces más rápido o más preparado? ¡NO!

Ellos encontraron que los vendedores más productivos eran simplemente un poco mejores que los demás en ciertas áreas críticas. Ellos descubrieron que este grupo de profesionales tenía una mejor actitud, poseía un mayor grado de motivación que los demás y una mayor capacidad para desarrollar relaciones positivas con el grupo de personas que los rodeaban. Este era el gran secreto de su éxito.

Analiza cuál es la actitud que tu asumes frente al trabajo que realizas y piensa si la forma en que actúas día a día, te permitirá salir adelante, a lo largo de los años.

24 Horas al Día

¿Por qué Un día consta de 24 horas y durante este período, cada cual decide qué va a hacer con su vida? Hay quienes se dedican a estudiar, otros a trabajar, entrenar, crear, en fin, son infinitas las actividades que se pueden realizar de acuerdo con los objetivos que se persigan. Lo más importante es no actuar en detrimento de lo que realmente se quiere alcanzar.

Durante este lapso de tiempo se eligen los principios de éxito que se pondrán en práctica y que poco a poco se transformarán en hábitos. Así comienza la formación del carácter que construye el destino. Lo que significa que todo tiene una razón de ser, nada ocurre por accidente, siempre hay una acción que antecede a otra y el resultado se produce de la unión de este cúmulo de acciones. No es casualidad que este sea un día de éxito y mañana de fracaso.

Definitivamente, el tiempo es oro. Si cada día se desarrollan hábitos y actitudes que están en armonía con las reglas del éxito, no existirán límites para llegar a la cumbre. Todo sucede por una razón, nada ocurre por accidente, toda causa tiene un efecto correspondiente. Es preciso elegir desde un principio las metas y con base en ellas se determinan las conductas que conllevan al triunfo, para dejar de ser una persona promedio y cultivarlas a diario.

La importancia radica en lo productivo que se logre ser en un día. No hay que dejarse afligir por la existencia de alguna situación desagradable como la enfermedad, el fracaso en el trabajo, los conflictos económicos o el desamor. La solución está en detectar las causas de los infortunios para trabajar inmediatamente en la transformación de una conducta que ha generado experiencias negativas, que a su vez van en contravía de los sueños.

Un nuevo amanecer es la oportunidad para sembrar una buena semilla, regar la tierra y cuidar la siembra. Esta es una actividad que se debe hacer con mucho cuidado porque hay que remover cualquier maleza que pueda matar el cultivo. Hay que tener en cuenta que en el transcurrir de los segundos, minutos y horas es posible aprender.

Aprender no es crear o inventar, es entender y apreciar algo que siempre ha estado presente, pero que la ignorancia impide ver. Con el tiempo, es posible familiarizarse con el entorno y apropiarse de la naturaleza, convirtiéndose en una aliada que contribuye al cumplimiento de las metas diarias.

Es indispensable identificar lo más temprano posible a dónde se quiere llegar, para que toda acción se encamine hacia el objetivo que se pretende. El pensamiento y el deseo deben guiar la forma de actuar de cada uno. Si se tiene una dirección establecida es imposible perderse, tarde o temprano se llega a la meta, pero para que esto suceda, es indispensable tener claro lo que se quiere hacer, de lo contrario, será como caminar en un laberinto sin salida.

Cuando el brillo del sol envuelve a la naturaleza, nace una nueva oportunidad de conquistar el mundo, todo depende de la forma en que se canalicen las energías. La tenacidad y la persistencia son dos piezas que siempre deben acompañar a un triunfador. Si llegaran a faltar, todos los sueños serían sólo ilusiones que alimentaron la mente de un ser humano algún día de su vida. Pero si están ahí, a diario, en poco tiempo formarán parte de una realidad que se derivó de la imaginación. Un día comprende 24 horas que equivalen a 1440 minutos, en este lapso de tiempo se encuentran infinidad de oportunidades, las cuales hay que aprovechar para hacer de este período el más productivo de la existencia.

¿Cuándo esperar lograr tus Metas?

El tercer paso consiste en determinar el período de tiempo en el cual te propones lograr cada una de tus metas. Ese período de tiempo debe tomar en consideración dónde te encuentras con respecto a ellas y qué necesitas hacer para alcanzarlas. Cuando asignas una fecha determinada para el logro de cierto sueño, habrás llevado este sueño un paso más cerca de convertirse en realidad.

Una meta es simplemente un sueño con una fecha frente a él. Podríamos decir que desde este punto en adelante es cuando el tiempo se convierte en factor definitivo. El período de tiempo que fijes para alcanzar tus metas es crucial. Este período de tiempo debe ser tal que exija de ti un esfuerzo mayor; que demande el máximo de tu potencial, que requiera el desarrollo de una disciplina fuera de lo común para lograr tus metas. Sin embargo, debe ser realista y flexible, debes tomar en cuenta los obstáculos a los que debes sobreponerte, y los nuevos hábitos o habilidades que debes adquirir.

El punto de partida para aprender a administrar tu tiempo es desarrollar una visión clara de tus metas y objetivos. Quizás el peor enemigo de tu tiempo es poseer metas borrosas; no saber exactamente qué es lo que pretendes alcanzar; olvidar cuáles son tus aspiraciones y metas a largo y corto plazo. Ambrose Beers en su Diccionario Siniestro, describía que el verdadero fanatismo consistía en redoblar nuestro esfuerzo una vez hemos olvidado qué es lo que perseguimos. De igual manera muchas personas trabajan arduamente sin tener idea alguna de que es lo que verdaderamente desean lograr en sus vidas.

Saber administrar nuestro tiempo es, por sobre todo, organizar nuestras actividades de tal manera que podamos alcanzar nuestras metas más importantes de la manera más rápida posible.

Asignar el período de tiempo apropiado para el logro de una meta específica es uno de los pasos más importantes. La fecha que colocas frente a cada uno de tus sueños como límite para su consecución, determinará el paso y la rapidez con la cual tendrás que trabajar tu plan. No existen sueños irreales, sino plazos de tiempo irreales para el logro de dichos sueños. El plazo de tiempo que separas para el logro de determinada meta debe tomar en consideración, no sólo la magnitud de dicha meta, sino también qué tan lejos te encuentres de ella, y qué necesitas aprender para llegar a ella. Saber que tienes una meta que cumplir te ayudará a dar prioridad a aquellas actividades que te permitirán materializar tu meta. Finalmente, saber que cuentas con un lapso de tiempo específico te dará singularidad de propósito y una actitud positiva hacia las actividades y trabajos que tengas que realizar, ya que sabes por qué estás haciendo lo que estás haciendo.

Recuerda que toda meta realmente digna de alcanzar tomará tiempo. No te desanimes si ves que el poder alcanzar tus metas puede tomar varios años. Si sientas esa meta, podrás darte cuenta que, a lo largo del camino, tu compromiso con ese sueño te traerá muchos beneficios adicionales.

El punto más importante acerca de asignar una fecha fija para el logro de nuestras metas, es que crea en nuestra mente una actitud diferente hacia el significado de la palabra tiempo. Esta nueva apreciación nos permite tomar control de nuestras actividades diarias para asegurarnos que éstas van de acuerdo con nuestras metas a largo plazo.

Si ya has dado los dos pasos anteriores, en este momento tu lista contiene muchos de tus sueños y aspiraciones. Examinando la importancia de cada una de estas metas y que tan lejos te encuentras en este momento de ellas, asigna una fecha específica para la cual te gustaría ver cada

meta realizada. Ten presente las habilidades y hábitos que debes desarrollar para poder alcanzarlas.

Por ahora no tienes que hacer esto con todos y cada uno de tus sueños. Selecciona aquellos sueños que por su importancia y trascendencia deseas llevar a cabo en primera instancia y concéntrate en ellos. Más adelante, en la medida en que alcances estas metas, vuelve a tu lista maestra y selecciona nuevas metas en las cuales trabajar.

Al sentar prioridades entre tus actividades diarias asegúrate que todo paso que des te conduzca hacia la realización de tus sueños.

¡Empieza ya a crear tu Fortuna!

Existe un estado de lucha constante entre nosotros y todos aquellos que quieren poner sus manos en el dinero que tan duramente hemos podido conseguir, y en esta batalla somos vencedores o vencidos. Todas las decisiones financieras que tomemos nos acercan o nos alejan de nuestras metas.

En lo que respecta a nuestra situación financiera, todos no hemos sido creados iguales. Muchas personas nacen en medio de la pobreza, algunos pocos han nacido en familias poseedoras de inmensas fortunas, mientras que la inmensa mayoría de nosotros nacemos en algún punto intermedio. Sin embargo, hay dos cosas que todos nosotros tenemos en común: Primero, ninguno de nosotros tuvo la oportunidad de escoger las circunstancias de nuestro nacimiento.

Ninguno de nosotros tuvo la oportunidad de escoger nacer pobre, rico o promedio, y segundo, lo que todos nosotros Sí estamos en absoluta libertad de hacer es escoger si deseamos vivir una vida de pobreza, una vida de riqueza, o simplemente vivir una vida promedio. Está en nuestras manos el escoger la clase de vida que deseamos vivir.

Uno de los primeros pasos que podemos dar para comenzar a tomar control de nuestras finanzas es el desarrollo de un presupuesto de gastos. Muy pocas personas poseen un presupuesto. Quizás porque la mayoría de ellas sienten un miedo aterrador ante la idea de descubrir cuánto gastan cada mes y cómo lo gastan. Prefirieron vivir en la oscuridad, con la esperanza de que todo esté marchando bien, sin entender que la peor solución que podemos darle a nuestros problemas financieros es ignorarlos, pretendiendo que se solucionen por sí solos.

Ya sea que usted gane un millón de dólares al año o doscientos dólares semanales, si no elabora un presupuesto, nunca logrará el control absoluto de sus finanzas. Así que una vez termine de leer esta columna, le voy a pedir que vaya y mire todos los cheques que ha girado durante el último año, busque los extractos bancarios, los recibos de sus tarjetas de crédito y cuanto papel le pueda dar indicaciones de como es que ha gastado su dinero mes por mes, durante los últimos 12 meses. ¡Si! ya se que tomará algún tiempo hacer esto, pero este tiempo no es nada comparado con lo que este ejercicio puede representar para su futuro financiero.

Así que ármese de papel y lápiz y de valor y paciencia. Determine sus gastos fijos como la renta, los seguros y el teléfono y sus gastos variables como la ropa, los gastos médicos y demás y descubra a donde es que se va su dinero cada mes. No deje que pase un día más, busque papel y lápiz y comience hoy mismo a tomar control de sus finanzas.

¿Hacia donde vas?

Quizá uno de los hábitos más importantes para lograr el éxito, pero que se practica con menos frecuencia, es escribir los objetivos. Una persona debería tener sus metas personales, profesionales, sociales y financieras muy bien definidas. Los objetivos pueden clasificarse en función del tiempo que necesitamos para alcanzarlos. Así, podemos tener proyectos de corto, mediano y/o largo plazo.

El primer paso para alcanzar tus objetivos con éxito es definir hacia dónde vas. Este es el momento de determinar lo que deseas, lo que es realmente importante para ti. ¿Cuáles son tus sueños? ¿Qué es aquello que verdaderamente anhelas conseguir?

Por absurdo que parezca, para muchas personas no existe más que un círculo vicioso en su vida, en una rutina que ofrece pocas variantes y que termina por apagar el fuego, la pasión y el entusiasmo con el que iniciaron sus vidas.

A la pregunta: ¿Por qué usted va a trabajar hoy? La gente contestó, en una encuesta realizada hace algunos años:

Porque necesito comer y pagar la renta.

Porque ¿qué me quedo haciendo en casa?

En un mundo que ofrece miles de oportunidades, más del 95% de las personas se levantarán mañana para ir a trabajar, para tener con qué comer y poder así seguir viviendo, para luego levantarse al día siguiente, ir de nuevo a su trabajo y continuar con ese círculo vicioso.

El éxito personal comienza tomando un lápiz, un papel y tu decisión de escribir y elaborar un plan de acción, que no es más que el mapa que te conducirá por tu camino hacia la cumbre del éxito. Invierte algunas horas en ello; el tiempo que emplees en realizar este ejercicio será la mejor inversión que hayas hecho en tu vida.

La primera lección en tu camino hacia el éxito, es descubrir hacia dónde vas. Esta es, sin lugar a dudas, la pregunta más importante que deberás hacerte. La respuesta debe ser clara y certera porque si no sabes hacia dónde vas ¿cómo desarrollarás un plan que te permita llegar allí?

Visualiza por un momento: ¿Dónde desearías encontrarte dentro de cinco o diez años y qué desearías estar haciendo? ¿Qué clase de trabajo estarás desempeñando? ¿En dónde vivirás? ¿Cómo será tu casa? ¿Qué clase de automóvil tendrás? ¿Qué clase de actividad recreativa desearás estar practicando? ¿Qué nueva habilidad anhelas adquirir? ¿En qué clase de actividades comunitarias quisieras participar? ¿A dónde añoras viajar? ¿Qué actividades desearías disfrutar en compañía de tu familia? A todo esto muchas personas las llaman metas, objetivos, aspiraciones, ilusiones, deseos; pero en el fondo son sinónimos de aquello que verdaderamente deseas alcanzar, y por las cuales estás dispuesto a trabajar.

Entonces:

Elabora una lista de todo aquello que deseas lograr a corto y largo plazo. Incluye tus sueños materiales, profesionales y espirituales.

Escribe cuáles te gustaría que fueran tus logros en veinte o treinta años.

Piensa que sólo tienes diez años de vida.

Escribe aquello que quisieras alcanzar en ese tiempo que es tuyo y cómo lo invertirías.

O simplemente escribe: "He aquí una lista de todo lo que quisiera lograr con mi vida si tuviera el dinero, el tiempo, el talento y el apoyo de mi familia de manera ilimitada".

Tus sueños son la fuerza que motiva todas tus acciones; son la razón por la cual te levantas en la mañana y te vas a trabajar; son el combustible que mantiene ágil tu andar, te dan la energía y la disciplina para desarrollar los nuevos hábitos que necesitas adquirir para triunfar.

Infortunadamente sólo un pequeño número de personas se toman el tiempo para dar este paso y, como resultado, la mayoría de las personas admiten no tener una dirección clara en su vidas; de ahí el círculo sin fin en el que viven.

Revisa tus objetivos a nivel personal, profesional, familiar y no permitas que nada ni nadie entorpezca el plan de acción que te has forjado en la vida.

Comunícale a los tuyos la necesidad de caminar con ellos a tu lado para que te acompañen y te apoyen por el camino de la sabiduría, que únicamente llega a quienes saben qué es lo que desean en sus vidas; a aquellos que están dispuestos a pagar el precio por conseguir lo que quieren; a quienes tienen fe, coraje y persistencia y que, armados de estas virtudes, han salido en busca de sus sueños, y han adquirido la experiencia para usar este conocimiento y multiplicar el uso de su tiempo y de sus habilidades.

Cómo comunicarnos con nuestros clientes

En el campo de las ventas, nuestro éxito depende de la capacidad para comunicarnos con nuestros clientes. Esto quiere decir: armonizar su estilo de comunicación con el de su cliente. No estoy insinuando que deba cambiar su personalidad, o convertirse en alguien distinto. Lo que esto significa es que si deseamos establecer una atmósfera que facilite la venta, debemos ser sensibles al estilo de comunicación preferido por nuestros clientes, y buscar contacto con ellos en el estilo que ellos se sientan más a gusto.

Una de las cualidades más importantes del gran comunicador es que es lo suficientemente flexible para establecer esta conexión con su cliente. La persona que ha logrado dominar el arte de la comunicación efectiva, ha entendido la regla de oro que dice que "En lugar de tratar a las demás personas como usted desea ser tratado, debe tratarlas como ellas desean ser tratadas". Al comunicarse con sus clientes en su propio estilo, podrá alcanzar un nivel más elevado de conexión, con mucha mayor rapidez.

La incapacidad para ser suficientemente flexible puede costarle ventas y crear oportunidades perdidas. En el pasado, erróneamente se propagó la noción de que es importante tratar al cliente como nosotros desearíamos ser tratados. Y pese a que ésta, aparentemente dice lo mismo que la anterior, es una noción que presenta un gran problema en el proceso de las ventas. Permítame explicarle.

Si usted, por ejemplo, es el tipo de persona extrovertida, dicharachera, que habla en voz alta y no encuentra ningún problema en poner su brazo sobre el hombro de su cliente, seguramente encontrará grandes ventajas al interactuar con clientes cuya personalidad sea igualmente abierta y extrovertida. No obstante, es muy probable que este estilo no siente muy bien a una persona tímida, de voz baja, y pocas palabras. Como vendedores no es nuestra posición prejuzgar o querer cambiar la personalidad de nuestros clientes, sino ver cómo podemos ayudarles a solucionar sus necesidades con nuestro producto o servicio.

Por esta razón, debemos buscar armonía entre nuestros estilos, y evitar así un choque de estilos comunicativos que obviamente colocaría al cliente y al vendedor en bandos opuestos. Busquemos un punto medio que, sin crear inhibiciones en nuestra propia personalidad, nos permita ser asertivos, al tiempo que nos permita acomodar las necesidades del cliente.

Entonces, su primer objetivo -y la verdad es que usted no cuenta con mucho tiempo para lograrlo- es determinar cuál es el estilo comunicativo que su cliente prefiere. Más adelante hablaremos de las implicaciones de lo que hoy conocemos como la programación neurolingüística; por el momento, comience por preguntarse qué clase de persona es su cliente. ¿Es él la persona que le gusta hablar de todo un poco antes de hablar de negocios? Muchas personas se sienten incómodas si se ven obligadas a hablar de negocios, productos, órdenes o pedidos desde el primer minuto. Es más, algunas no sólo no se sienten a gusto, sino que piensan que es rudo de su parte pretender ir al grano inmediatamente. Lo interesante es que muchos vendedores consideran este tipo de conversación una pérdida de tiempo. Ellos creen que deben ir al grano.

Recuerdo el comentario del jefe del departamento de compras, de la universidad donde trabajo, a este respecto. Después de afirmar que él creía saber juzgar muy bien el carácter de las demás personas, me decía que un representante de ventas que no era capaz de sentarse y hablar de otras cosas antes de hablar de negocios, era una persona que seguramente estaba ocultando algo, y que, con ella era mejor no hacer negocios.

Ahora bien, se que éste era simplemente su punto de vista, aunque tengo la impresión de que seguramente él no es el único que piensa de esa manera, y ya sea que esta posición sea correcta o no, o que usted lo considere justo o no, lo importante es entender que muchos de sus clientes potenciales tienen esa misma percepción, real o falsa, pero que afecta sus decisiones y determina el que ellos compren o no.

Por otra parte, es posible que su cliente sea el tipo de persona que le gusta ir directo al grano, y prefiere no perder tiempo en conversaciones no relacionadas con el negocio en sí. Es posible que su tiempo sea muy limitado o que el cliente prefiera dejar su vida personal fuera del negocio. Si él desea ir al grano y usted toma más tiempo del que él considera necesario, es posible que su cliente resienta su falta de consideración, y obviamente esto influirá en su decisión de realizar cualquier tipo de negocios con usted.

Si usted logra adaptarse a este estilo un tanto frío y calculador, es posible que su cliente decida comprarle, porque ve en usted una persona que le presta un servicio rápido y sin tomar mucho de su tiempo. Mientras que para el caso anterior, esto podría parecer demasiado rápido y agresivo.

Entonces, su verdadero objetivo es identificar el estilo que su cliente prefiere, y tanto como sea posible, buscar comunicarse en su estilo preferido. Esto le traerá grandes dividendos a largo plazo.

El Ser Espiritual

¿Has observado alguna vez a alguien que no ha sabido mantener el equilibrio en su vida espiritual?

Hay quienes se obsesionan con ciertos dogmas religiosos, hasta el grado de caer en el fanatismo. Suelen ser presa fácil de cultos y sectas que dominan totalmente su atención y terminan por hacer desaparecer las demás facetas de sus vidas, como por ejemplo, el sonado caso de Jim Jones y el suicidio colectivo de más de quinientos de sus seguidores en Guayana; o el suicidio de aquellos que creyeron encontrar la puerta de entrada al cielo con la aparición de un cometa. Los ataques de sectas religiosas en el Japón nos alertan sobre el peligro que corremos cuando concebimos erróneamente el concepto de espiritualidad, y permitimos que esta faceta de nuestra vida opaque todas las demás, rompiendo el balance que debe existir en nuestra vida.

En el otro extremo están aquellos a los que aparentemente no les importa para nada su área espiritual. Afirman no creer en nada, ni en nadie y, como resultado, llevan una existencia vacía. Con el tiempo, son personas que desarrollan una actitud cínica frente a la vida y hacia los demás. Otros, admiten que su filosofía para no fracasar o para no sufrir ningún tipo de desencantos es no creer en nadie y no esperar demasiado de la vida. Los dos casos mencionados representan los extremos de una vida espiritual sin equilibrio.

Para mantener un balance, es necesario que al concretar tus objetivos, te detengas y pienses en tu vida espiritual, fijando metas que te ayuden a crecer en esta área; metas que en tu opinión, y de acuerdo con tus creencias personales, traigan a tu vida paz interior; metas y actividades que te permitan desarrollar mejores relaciones con los demás y que te lleven a compartir con otros, los dones y habilidades que posees. Así, al final de tus días tendrás la certeza de haber impactado positivamente las vidas de otros, sin esperar nada a cambio. Es aquí donde debes definir tu relación personal con Dios, cualquiera que sea la idea que tengas de Él. Asegúrate que tus acciones y tu diario vivir sean un reflejo de tus creencias y valores espirituales.

Las riquezas materiales y los logros profesionales no sirven mucho si no poseemos paz interior, felicidad personal y cariño y respeto de aquellos que nos rodean. Lo material es necesario; sin embargo, también necesitamos las riquezas espirituales, porque existen muchas facetas en nuestra vida. El otro extremo de esta falta de equilibrio en la vida espiritual lo constituyen quienes afirman que el dinero es la fuente de todo mal, y que lo material no puede conducir a nada bueno. No obstante, la verdad es que cada uno de nosotros gana dinero y tiene la libertad de usarlo tal como lo desee. Si lo utilizamos para acciones buenas, el dinero será bueno. Si lo empleamos en contra nuestra o de los demás, será malo; nosotros establecemos la diferencia al decidir qué hacer con él. Pensar en nuestras metas espirituales es dedicar un poco de tiempo en el bullicioso camino de la vida, para evaluar si hemos dado o si sólo estamos recibiendo.

Examinemos si hemos contribuido y agregado amor al mundo, o si estamos jugando el papel de simples espectadores. Preguntémonos qué podemos hacer por nuestra comunidad, con los recursos con que contamos ahora, para contribuir positivamente y hacer de este un mundo mejor. Examinemos también, cuál es nuestra relación con las demás personas que comparten el planeta con nosotros.

La paradoja del cambio: cómo triunfar en épocas de vacas flacas

Recientemente tuve la oportunidad de participar en una cumbre de líderes empresariales latinoamericanos en la ciudad de Miami. Entre los temas a tratar estaba la situación de las economías de América Latina. El ministro de finanzas de Chile anotaba que la raíz del problema económico que enfrentan muchas de nuestras economías está en creer que la época de vacas gordas va a durar toda la vida y que las épocas de vacas flacas serán pasajeras. Sin embargo, la historia nos demuestra una y otra vez que lo contrario es cierto, las épocas de bonanza duran poco y las épocas de austeridad y caos tienden a prolongarse más de lo esperado. La pobreza endémica de muchos de nuestros pueblos es muestra fehaciente de que las épocas de vacas flacas persistirán hasta tanto no tomemos medidas que busquen erradicar sus causas en lugar de limitarse a tratar los síntomas.

He aquí cuatro ideas que nos pueden ayudar a triunfar en épocas de vacas flacas y nos pueden mostrar nuevamente el camino hacia el éxito.

1. Debemos empezar por aceptar un 100% de la responsabilidad por nuestras circunstancias. Basta de buscar culpables de nuestros problemas. La responsabilidad por nuestro éxito reposa en nuestros hombros. Si desea cambiar su situación actual debe actuar y no esperar a que algo suceda en su entorno. Debemos dejar de esperar que alguien haga algo y ponernos a hacer algo nosotros mismos. Identifique tres actividades que pueda realizar en las próximas 48 horas que le permitan iniciar el cambio de su situación actual. Recuerde que las buenas intenciones no logran nada, sólo la acción produce resultados.
2. Debemos aprender a fracasar. Si, leyó bien, debemos aprender a fracasar de manera más efectiva. En nuestro afán por aprender cómo triunfar hemos olvidado la importancia de aprender como responder al fracaso. Y lo cierto es que la persona promedio experimentará más fracasos y caídas en su vida que éxitos. El fracaso es un gran maestro; así que tiene mucho sentido aprender a responder de manera positiva al fracaso. Recuerde que el éxito es el resultado de tomar buenas decisiones; las buenas decisiones son el resultado de la experiencia y la experiencia es el resultado de tomar malas decisiones. Entonces, no le tema al fracaso.
3. Debemos enfocar nuestra mente en las soluciones. El cerebro es incapaz de enfocarse en dos cosas a la vez. De manera que decidimos enfocarnos en los problemas; en virtud de dicha decisión habremos optado por no enfocarnos en las soluciones. Las crisis no se solucionan hablando de ellas, sino identificando sus causas y escogiendo la mejor solución que trate dichas causas, y no sólo los síntomas. Identifique la circunstancia más difícil que está enfrentando en este momento. Haga una lista de las causas que lo llevaron allí. Tenga cuidado de que no sean excusas o que esté depositando la culpa en causas externas a usted. Realice una segunda lista con las mejores soluciones a dicho problema. Escoja la mejor solución y comience inmediatamente a trabajar en ella. ¡Es así de sencillo!
4. Debemos estar dispuestos a cambiar. Hay un proverbio oriental que dice: "Es absurdo continuar haciendo siempre lo mismo y esperar resultados diferentes". En uno de mis seminarios una persona, con gran frustración, me decía: "Dr. Cruz, no lo entiendo, es la décima vez que hago esto y siempre me sale mal." Le respondí, "y si siempre te sale mal, ¿por qué continuas haciéndolo?" No debemos confundir la persistencia con la estupidez. Debemos aprender de nuestras caídas, pero también debemos entender que para reencontrar el camino al éxito es posible que debamos desarrollar nuevos hábitos, hábitos de éxito. Empiece con la siguiente pregunta, ¿qué hábito, si lo lograra desarrollar, tendría un mayor impacto positivo en mi vida? Una vez que encuentre la respuesta, póngase en la tarea de adquirirlo.

Indudablemente en las épocas de vacas flacas sólo los obsesionados con el éxito sobrevivirán, porque son aquellos que se rehúsan a darse por vencidos, y deciden triunfar a pesar de los peores vaticinios. Ciertamente, la manera como una persona responde al éxito dice mucho acerca de ella, pero la manera como responde ante el fracaso lo dice todo. Bien decía Víctor Frank: "Las circunstancias no definen a la persona, ellas simplemente la revelan, la exponen ante sí misma". En lenguaje criollo, "en épocas de vacas flacas, es cuando descubrimos de qué madera estamos hechos".

¡Es hora de empezar!

El séptimo paso es, simplemente, comenzar. Este es el paso que debemos dar con certeza Ni un paso atrás, siempre adelante y que lo que ha de ser, sea.

Este último paso es el único que no se encuentra en forma de pregunta. Lo llamaremos: Es hora de empezar. Muchas personas van a través de la vida como espectadores; admirando simplemente la manera como otras personas luchan por alcanzar sus sueños. Parecen contentarse con la celebración de los logros de otras personas, pero descuidan, el tomar acción sobre sus propios sueños, por miedo, inseguridad, indecisión o simplemente por pereza. Cualquiera que sea la razón que te está deteniendo de alcanzar tus metas y aspiraciones, ésta puede ser eliminada única y exclusivamente con el uso de un solo remedio: la acción.

La acción es la mejor cura contra el miedo, la indecisión, y otra serie de enfermedades que son culpables de más muertes que el cáncer y las afecciones cardíacas puestos juntos.

Todo lo que has hecho hasta este momento es nadar un 95% del río, pero tu meta es el llegar a la ribera opuesta. Y aunque has nadado una gran parte de él, ¿qué sucedería si de repente decides parar en este punto? Te ahogarías. Si te ahogas, ¿interesa qué tan cerca te encontrabas de conseguir tu objetivo? No. Has caminado el trayecto más largo de tu camino, pero para lograr el triunfo tendrás que dar con firmeza y decisión este último paso.

Si no tomas este paso, es como si hubieses entrenado para los Juegos Olímpicos, para competir en la carrera de los cien metros. Querías estar allí y estabas dispuesto a pagar el precio; ahora te encuentras un centímetro atrás de la línea blanca, con cuatro competidores a cada lado, quienes tienen en mente el mismo objetivo tuyo, ganar la carrera. Pero tú has entrenado arduamente; te has levantado temprano todas las mañanas a correr para mantenerte en forma.

En tus momentos de visualización y profunda cavilación, has podido saborear el dulce sabor del éxito; sabes que habrá muchas otras carreras, pero ésta es la tuya. Para ésta es para la cual te has estado entrenando. Sabes que no has llegado aquí de manera accidental. Estás aquí como resultado de haber seguido paulatinamente ese plan de acción que te trazaste, de haber adquirido la disciplina necesaria para lograr tu clasificación.

Ahora que has podido desarrollar tu plan de acción es crucial que empieces inmediatamente a implementarlo. No caigas preso de las urgencias de la vida diaria. Si no haces hoy absolutamente nada para acercarte a tu meta, te habrás alejado de ella. Es curioso ver cómo la vida se disipa en actividades de las cuales muchas veces no nos damos cuenta.

De otro lado, la corporación norteamericana Nielsen encontró que mientras la persona promedio lee menos de diez páginas de un libro al año, ella empleará 49,5 horas frente al televisor cada semana. Esto equivaldrá a 13 años de su vida, de los cuales cinco los empleará mirando comerciales de televisión. Curiosamente, de acuerdo con otros estudios, esta misma persona empleará 28 minutos semanales conversando con su esposa o esposo en tonos normales, y 45 segundos al día en diálogo con sus hijos.

Entonces, cuando digo que hoy es el mejor momento de empezar, me estoy refiriendo específicamente a la necesidad de dar prioridad a nuestros valores, a nuestras metas y actividades, de tal manera que tomemos acción inmediata sobre aquello que es ciertamente importante en nuestras vidas. Si queremos cambiar algunas de estas estadísticas de manera

favorable, vamos a tener que deshacernos de ciertas actividades que no sólo nos están robando nuestro tiempo, sino también nuestra vida.

En la elaboración de tu plan de éxito debes hacer de tu tiempo el mejor aliado. Obviamente que si deseas aprender a administrar tu tiempo, la primera pregunta que debes responder es, ¿Qué es el tiempo? ¿Cómo podemos definir esto que estamos tratando de controlar? Newton se refería al tiempo como algo absoluto, que ocurría ya fuera que el universo estuviera presente o no. Einstein decía que los eventos y el tiempo estaban íntimamente ligados; que éstos eran la sustancia o esencia del tiempo, y luego desarrolló una idea que él llamó el principio de los eventos simultáneos. Él decía: el tren no arriba a la estación a las 7:00 p.m. El tren arriba a la estación al mismo tiempo que la manecilla pequeña del reloj arriba al número 7:00.

Frente a ti, al otro lado del cuarto, se encuentra todo aquello sobre lo cual posees control absoluto. Eventos como tu modo de actuar, tu actitud, tu forma de vestir, la hora a la que te levantas, y la comida que comes ¿Qué tienen en común todas estas acciones que acabo de mencionar? El énfasis está en ti mismo. ¿Qué podemos deducir de esto? Lo único sobre lo cual tú tienes total y absoluto control es sobre ti mismo. Todas las demás circunstancias, acontecimientos, o hechos, se encuentran en la otra pared o en puntos intermedios.

El verdadero objetivo de la administración del tiempo es controlar los eventos que ocurren en nuestra vida; asegurarnos que estos eventos, que estas actividades nos están acercando hacia la realización de nuestros sueños. Una vez hemos llegado a este punto, el siguiente paso es actuar. Es echar a rodar nuestro plan y no parar hasta haber logrado lo que te propones. Recuerda, una meta que no pueda traducirse en un plan no es una buena meta, y un plan que no pueda traducirse en acción inmediata no es un buen plan. Así que no permitas que el plan que has desarrollado se quede en el papel; ponlo en marcha. Después de todo, lo que está en juego es el que logres alcanzar tus objetivos y aspiraciones. Pon en práctica los principios aquí expuestos, y si lo haces no me cabe la menor duda que muy pronto estarás en la cumbre del éxito...

Todos queremos triunfar

Todos queremos triunfar. Todos deseamos ser felices y vivir una vida plena y en perfecto equilibrio. No obstante, para la gran mayoría de nosotros este balance parece ser algo imposible de alcanzar. Parecería que no pudiéramos equilibrar nuestra vida familiar con nuestras metas profesionales, o nuestras ambiciones financieras con nuestras metas espirituales. A veces pensaríamos que no se puede balancear ni nuestra dieta, ni nuestras relaciones, ni nuestra cuenta bancaria. Así que hemos terminado por aceptar que quizás este equilibrio es imposible de lograr. Nos escudamos tras el viejo paradigma que nos advierte que "Nada es completo en la vida", que todo triunfo en cualquier área de nuestra vida seguramente vendrá acompañando por un gran sacrificio en otra, ya que es imposible tener todo lo que se quiere.

Mi respuesta a esta propuesta pesimista de vida es la misma que Abraham Lincoln diera cuando advertía que toda persona es tan feliz como se propone serlo. Todos y cada uno de nosotros tenemos más control sobre nuestra vida del que creemos tener. Es posible convertirnos en el tipo de ser integral que experimente una vida de plenitud y armonía.

Esto no sólo es posible, sino que es la vida a la cual todos tenemos derecho. Todos podemos diseñar una vida de armonía entre las diferentes facetas de nuestro ser y convertirnos así en los seres integrales de los que hablan Deepak Chopra, el Dalai Lama y Stephen Covey. La pregunta es ¿Cómo lograrlo? Y la respuesta es igualmente sencilla. El primer paso es aceptar un 100% de la responsabilidad por nuestro éxito. Es fácil racionalizar nuestra mediocridad y encontrar culpables por nuestros fracasos, si de antemano hemos aceptado que la responsabilidad por nuestro éxito y felicidad personal no es enteramente nuestra. Bien decía el poeta Amado Nervo, "porque veo, al final de mi rudo camino, que yo fui el arquitecto de mi propio destino".

El segundo paso consiste en asegurarnos que en nuestro proceso de fijar metas a corto y largo plazo, tengamos presente no descuidar ninguna de las múltiples facetas de nuestra vida. El éxito profesional, por ejemplo, es de poco valor si lo obtenemos a costa de nuestra salud, o si crea un distanciamiento entre nosotros y nuestros seres queridos. Cuando nos dispongamos a fijar metas y desarrollar nuestro plan de acción debemos sentar metas profesionales, familiares, metas para nuestro crecimiento intelectual y espiritual, metas que respondan a nuestras necesidades de esparcimiento y diversión, metas que nos ayuden a mejorar y mantener una buena salud y un buen estado físico, y metas financieras.

Imagínate por un momento que tu mente es como una gran empresa, una planta generadora de ideas, sueños y metas. Una de tus responsabilidades más importantes en esta empresa es elaborar tu plan de vida, y para ello cuentas con la ayuda de tu junta directiva. Esta junta directiva está compuesta por tu ser profesional, tu ser intelectual, tu ser espiritual, tu ser familiar, tu ser salud y estado físico, tu ser recreativo y tu ser financiero.

Tu trabajo consiste en escuchar a cada uno de los miembros de tu junta directiva, descubrir cuáles son sus metas más ambiciosas y escuchar atentamente sus quejas, de manera que al desarrollar tu plan de éxito personal, todas las facetas de tu "ser" se vean representadas. Si no escuchas los deseos y preocupaciones de cada uno de ellos, es posible que tu plan no responda a los múltiples intereses de tu ser. Esto traerá como resultado una vida fuera de balance, caótica y marcada por los continuos conflictos internos entre las diferentes facetas de tu vida.

No obstante, si desarrollas un plan de éxito teniendo en cuenta las múltiples necesidades de tu ser, es decir, escuchando a cada uno de los miembros de tu junta directiva, habrá armonía en tu vida, y verás como es posible alcanzar que estas individualidades cooperen y trabajen juntas proveyéndote las herramientas, la energía y la visión que te permitan vivir una vida plena y feliz.

Verás como es posible triunfar profesionalmente sin tener que sacrificar la relación con tu esposa o con tus hijos. Lograrás erradicar de tu vida aquella vieja creencia que te había condicionado a aceptar que si deseabas triunfar, debías trabajar duramente, olvidándote de tu recreación y hasta de tu salud. Descubrirás que contrario a lo que muchos piensan, es posible mantener un balance entre lo material y lo espiritual. Así que ignora a quienes profesan que "es imposible hacerlo todo". El lograr una vida balanceada, no sólo es posible, sino que debe ser la meta más importante de cada persona que verdaderamente desee ser feliz.

Hay una forma de iniciar tu plan de acción para que todo esto se cristalice en tu vida. Lee el libro Siete pasos para convertir tus sueños en realidad y verás cómo, cada día habrás avanzado hasta alcanzar el equilibrio en tu ser integral. Inicia ya tu crecimiento personal y no esperes más.

Como pez en el agua

Nadar no sólo es un deporte, es una actividad que se puede desarrollar en los ratos libres y trae infinidad de beneficios que se reflejan en la salud mental y física de quienes la practican. Niños, adolescentes y adultos están en capacidad de practicarla, y como si fuera poco, lo pueden hacer todos en familia y así será mucho más divertido.

Este es uno de los ejercicios más completos que existen, ya que contribuye al buen funcionamiento del organismo y al mejoramiento del aspecto físico. El efecto del agua en el cuerpo despierta la vitalidad del ser humano, por esto es recomendable sumergirse en ella. La armonía que debe existir en el movimiento de todas las partes del cuerpo, hace que sea posible admirar la belleza de este deporte que es el resultado de esta sincronización.

Es ideal para quienes quieren relajarse y transportar su mente más allá de la realidad que los circunda. De igual forma el cuerpo lo agradecerá, puesto que el aspecto físico mejorará notablemente. El libre desenvolvimiento en el agua ayuda a que el desarrollo psicomotriz de los niños mejore y eleve su autoestima e independencia. Los problemas respiratorios y la hiperactividad desaparecen con el tiempo, ya que con la natación aprenden a realizar movimientos suaves y coordinados.

El conocimiento del cuerpo juega un papel indispensable en los niños, quienes aprenden a aceptarse y a sociabilizar mucho más que quienes se niegan a nadar. Después de permanecer por lo menos media hora en la piscina, salen mucho más tranquilos y duermen mucho mejor que si no lo hubieran hecho.

Por otro lado, los adultos, incluidos quienes pertenecen a la tercera edad, abandonan el sedentarismo que tanto daño les hace para realizar una actividad que produce placer y les brinda la oportunidad de superarse e incrementar la confianza en sí mismos. Y físicamente, reduce una gran cantidad de enfermedades que se manifiestan en esta etapa de la vida.

El cansancio que se siente en el cuerpo, es a su vez, un descanso para la psiquis, por eso es común la felicidad y satisfacción que sienten los deportistas al finalizar la práctica. En el agua descargan todas las tensiones que por lo general acompañan al ser humano, en sus asuntos profesionales, familiares y financieros, entre otros, y cuando terminan la sesión, ven todo desde otra perspectiva y pueden solucionar los problemas fácilmente.

Nadar no es monótono, todo lo contrario, existen muchos estilos que se pueden aprender, entre los que se encuentran el mariposa, libre y pecho, que son los más conocidos. Así que experimentando cada uno de éstos, la sensación será totalmente diferente. Hasta la forma de respirar cambia de acuerdo con el estilo.

Teniendo en cuenta todo el provecho que se le puede sacar a este deporte acuático, nos preguntamos: ¿por qué no practicarla en los tiempos de ocio, junto con los seres queridos? La mejor terapia contra la monotonía y el afán en el que se vive diariamente, es estar dentro del agua, ejercitando el cuerpo, compartiendo con los seres queridos y divirtiéndose como se debe.

Cómo ganar la lealtad de nuestros clientes

Después de muchos años trabajando con empresas alrededor del mundo en busca de la respuesta a este interrogante he descubierto que los clientes son tan exigentes como implacables. Ellos recompensarán con creces a aquellas compañías que sirvan a sus intereses, y de igual manera permitirán que quiebren aquellas compañías que les sirvan pobremente.

No es que los clientes no les preocupe la suerte de determinada empresa, sino que ellos se preocupan aún más acerca de sí mismos, y su propia satisfacción, que lo que se preocupan por el éxito o el fracaso de una empresa en particular. Cuando usted ve un negocio que ha quebrado y ha tenido que cerrar sus puertas, puede estar seguro que éste ha sido un negocio que o no quiso, o no pudo servir a suficientes clientes a un precio que les permitiera continuar operando. Los clientes simplemente silenciosamente salen de aquel negocio, les dejan saber a sus amigos y nunca vuelven.

La segunda parte de esta ley dice que los clientes siempre buscarán perseguir el camino más fácil para satisfacer sus necesidades más apremiantes. Desde el punto de vista del cliente, todas sus acciones están perfectamente calculadas. El cliente siempre sabe qué servirá mejor sus intereses. Cuando usted se embarca en un nuevo negocio, usted coloca todo su futuro financiero a merced de poder satisfacer a sus clientes cada día. Desde el momento en que usted abra sus puertas, sus clientes determinarán qué es lo que usted venderá, cuánto venderá, a qué precio y cuál será su margen de ganancia.

La tercera parte de esta ley dice que todo plan de negocios debe empezar con el cliente en el centro. Uno de los peligros más grandes que cualquier empresa puede correr es perder el contacto con sus clientes y las necesidades que estos buscan satisfacer. Muchos empresarios tienden a hablar demasiado entre sí, ignorando a la persona que a la postre es quien determina el éxito o el fracaso de la compañía.

Toda junta directiva, todo comité de mercadeo, todo equipo de desarrollo de nuevos productos, debería erigir una estatua mental de su cliente y ponerla en la misma mesa donde ellos se sientan a tomar decisiones. Antes de cualquier reunión en la cuál se discuta lo que usted desea hacer en cuanto a su producto o servicio se refiere, pregúntese: Si esta estatua de verdad fuese mi cliente, y él se encontrara aquí, escuchándonos, ¿cuáles serían sus impresiones, que pensaría acerca de nuestros planes, apoyaría estas decisiones, que diría, contaríamos con su aprobación?

Concéntrese en su cliente. Piense que es él quien le da vida a su negocio.

¿Sólo un día de descanso?

El Día del Trabajo por lo general es de descanso para todos los empleados. En este día festivo que se celebra anualmente, se rinde un homenaje a todos aquellos que se esfuerzan diariamente por cumplir con los retos que trae consigo la vida profesional en este día festivo. Esta es una fecha en la que no sólo se puede descansar, sino también reflexionar acerca de los cambios que han sucedido a través del tiempo en el aspecto laboral.

Aunque los objetivos de los trabajadores son los mismos, el contexto en el que se desarrollan ha cambiado. Al igual que en épocas anteriores la gente pide a gritos trabajo, seguridad, condiciones dignas dentro de una empresa y que su voz sea escuchada por parte de sus superiores. Obviamente, una remuneración segura es vital para todos, pero la relación entre la compañía y el trabajador ha sufrido grandes transformaciones.

Hoy en día el objetivo prioritario de un profesional no es quedarse en una empresa y escalar posiciones hasta jubilarse, los ejecutivos actuales se mueven más rápido y ocupan cargos directivos en un menor lapso de tiempo. Por esto es que cada uno busca constantemente desarrollarse y capacitarse para poder alcanzar su independencia y ser dueño de su propia empresa.

El siglo XXI se ha caracterizado por una revolución tecnológica y de conocimiento en donde no existe la necesidad de asistir a la oficina, sino que desde la comodidad de la casa se pueden realizar todas las tareas. Las empresas que tienen vacantes buscan en sus empleados una excelente preparación, pero la adrenalina, creatividad y fortaleza de los aspirantes es tal vez lo que más tienen en cuenta. Adaptarse al cambio es quizás uno de los mayores retos de los trabajadores.

Ahora los incentivos no sólo se relacionan con la remuneración económica, que a pesar de ser un factor importante, no determina la satisfacción del empleado en su totalidad. El profesional de hoy valora más que le deleguen mayor número de responsabilidades y la posibilidad de desempeñarse en cargos que generen retos superiores a los que tenía anteriormente.

Las empresas tienen el desafío de evolucionar al ritmo de los profesionales; si no los estimulan, ellos están en la libertad de escoger otro camino, porque se sienten autónomos para recorrerlo porque confían en que les traerá mayores beneficios.

En el mundo entero las compañías recortan el personal y tienen a pocas personas trabajando y haciendo muchas tareas a la vez, es por esto que los pocos que quedan ven en la renuncia su mejor salida. Saben que ellos mismos pueden generar su propio empleo de diferentes maneras. En un mundo globalizado las comunicaciones se facilitan y las puertas se abren para quienes quieren desarrollar sus propias ideas y al mismo tiempo, compartir con su familia.

La productividad es mayor cuando la persona se concientiza que está vendiendo su propia imagen y que de ella depende que se cristalicen los proyectos futuros. El trabajo dignifica al ser humano y con base en este principio está surgiendo la necesidad de aumentar la productividad al máximo, con el fin de mejorar la calidad de vida y la integridad del ser profesional.

Por esto es importante que el Día del Trabajo no sea un día festivo como cualquier otro, sino un momento para reflexionar sobre estos cambios que han sucedido en el mundo entero y que deben estar encaminados a mejorar el mundo en el que el hombre se desenvuelve, eso sí, sin descuidar otros factores determinantes en la vida.

El hombre, un ser Multidimensional

El ser humano es un ser multidimensional. Muchos son los ejemplos, unos muy notorios y otros conocidos sólo por quienes los han vivido, que muestran las consecuencias funestas que se dan como resultado de ignorar esta realidad: Frustración, un gran potencial totalmente inexplorado, depresión, falsas victorias y remordimientos, son algunas de las emociones y consecuencias de la falta de equilibrio en nuestras vidas.

A finales de los ochentas, el inversionista norteamericano Iván Bolskey amasó una gran fortuna en la bolsa de valores, pero terminó en la cárcel al comprometer su ética profesional en su afán por acrecentar su riqueza material. Éste se convertiría en el primero de muchos casos similares que comprometieron a personas, que ante los ojos de otros poseían tanto dinero que era absurdo comprender por qué habían arriesgado tanto.

La última década del siglo XX involucró a decenas de presidentes, ministros y personas electas en una serie de escándalos que horrorizaron a la opinión pública. En nuestro continente solamente, un puñado de ex-presidentes fueron a la cárcel o se volvieron prófugos de la justicia por enriquecimiento ilícito, malversación del tesoro público y corrupción.

El cantante de rock, Nirvana, se suicidó poco después que su esposa dio a luz, en un momento en que experimentaba gran éxito en el mundo artístico, víctima de la depresión y de lo que él llamó “una vida hueca”. Al mismo tiempo, el suicidio de adolescentes ha llegado a niveles alarmantes.

La vida de la actriz Elizabeth Taylor ha tenido numerosos reconocimientos de sus colegas, al igual que numerosas relaciones inestables y varios divorcios (ocho hasta el momento) Este fenómeno ha dejado de ser uno de los llamado males de Hollywood. En algunos países la tasa de divorcios sobrepasa el 50%.

Guillermo de la Campa, a quien tuvo la oportunidad de conocer hacia el final de los años ochenta, logró crear una excelente empresa, pero murió en un momento de gran éxito profesional, víctima de enfisema pulmonar, como resultado de fumar y no cuidar su salud. Hoy, los médicos opinan que gran parte de las causas de muerte en los últimos años son el resultado de la falta de ejercicio y cuidado con la dieta alimenticia y a la adopción de estilos de vida plagados de malos hábitos.

Para Carlos Andrade, joven ejecutivo de una de las compañías de comunicaciones más importantes de los Estados Unidos, su vida no podía estar marchando mejor. Le apasionaba su trabajo, el cual le ocupaba gran parte de su vida. Una noche al llegar a casa, encontró que su esposa se había marchado y le había dejado esta nota: “Actúas como si yo no existiera. Ya no deseo vivir un día más esta clase de vida. Adiós”. De repente, una faceta de su vida se le escapó de sus manos.

Para millones de personas, el éxito y la felicidad en algunas facetas de su vida parece venir acompañado por un revés en otra área. Muchos racionalizan su situación con expresiones como la siguiente, No hay nada completo, todo triunfo tiene un precio, y ese precio parece siempre ser demasiado alto, Definitivamente uno no puede tener todo lo que quiere, o: Si queremos algo, hay que hacer sacrificios muy costosos, pero ese es el precio.

Lo cierto es que esto no tiene que ser así y la forma de evitarlo es muy sencilla. En el proceso de fijar metas a corto y largo plazo, debemos tener presente que no hay que descuidar ninguna de las múltiples facetas de la vida. El éxito profesional, por ejemplo, es de poco valor si se obtiene a costa de la salud, o si crea un distanciamiento con nuestros seres queridos.

La clave para vivir una vida plena es sentar metas que respondan a las necesidades de cada una de las facetas de la vida. El problema es que casi nunca nos detenemos a analizar estas siete áreas de nuestra vida para ver cómo estamos en cada una de ellas y si se da el equilibrio en todas.

Cuando te dispongas a fijar metas y a desarrollar tu plan de acción recuerda siempre mantener un equilibrio en tu vida. Evalúa tu área profesional, familiar, intelectual y espiritual. Fija metas que respondan a tus necesidades de esparcimiento y diversión, otras que te ayuden a mejorar y mantener una buena salud y un buen estado físico y metas financieras o materiales. Estas es la clave para vivir una vida plena y feliz.

Hábitos Alimenticios... ¿para qué?

El cuerpo que ahora tienes es el único con el que cuentas. Si dejas que se deteriore, si no cuidas de él, no podrás reemplazarlo más adelante por uno nuevo. Si esto es así, ¿no te parece que deberías controlar mejor todo lo que te alimenta? Después de todo, tu organismo no es más que el resultado de lo que has puesto en él. La salud, el nivel energético, la capacidad para defenderte de infecciones y enfermedades y la longevidad, se afectan en mayor o menor grado de acuerdo con la clase de alimentos que consumes y la dieta que llevas.

Un gran número de enfermedades están directamente relacionadas con la dieta y los hábitos alimenticios. Se calcula que un 90% de los casos de cáncer gastrointestinal, se encuentran directamente relacionados con la nutrición. La presión arterial alta, los altos niveles de colesterol en la sangre y los problemas cardíacos, entre otros, también son el resultado directo de malos hábitos alimenticios.

Nosotros podemos y debemos controlar lo que comemos. Sin embargo, no permitas que tus metas al respecto se queden en simples generalidades. Asegúrate que el deseo de una buena salud se traduzca en objetivos específicos y claramente definidos.

He aquí algunos de estos objetivos:

- Reconoce la importancia de una dieta balanceada y presta atención a lo que comes. No seas esclavo de tu estado de ánimo y procura, en lo posible, no sentarte a comer si estás enfadado, o si tienes prisa. En tales circunstancias existe la tendencia a no masticar bien los alimentos, disminuyendo la capacidad del cuerpo para digerirlos de manera apropiada.
- Asegúrate que tu dieta alimenticia sea rica en fibra. Ésta proviene de los cereales, las verduras y las frutas frescas, que además son una fuente importante de vitaminas y minerales, necesarios para el organismo.
- Disminuye la cantidad de grasas saturadas que consumes. Éstas generalmente se encuentran en cualquier dieta que contenga exceso de carnes y productos lácteos enteros. Dichas grasas generan un excedente de calorías y aumentan el riesgo de contraer enfermedades cardíacas. Varias investigaciones han demostrado que el ingerir demasiados alimentos ricos en colesterol (por ejemplo, la carne roja), contribuye al endurecimiento de las arterias. Cuando las arterias se bloquean como resultado de depósitos endurecidos de colesterol, se disminuye o se priva al corazón del flujo de oxígeno que requiere para funcionar normalmente.
- Procura consumir poca azúcar, ya que ésta libera insulina y aumenta el apetito, alimentando así el mal hábito de comer sin control. Se ha comprobado también que disminuir el consumo de sal es un medio eficaz para bajar la presión arterial.

Hay individuos que no logran triunfar porque están persiguiendo ciertos objetivos sólo para complacer los deseos de otras personas y no sus propias expectativas. Es crucial que entiendas que las metas y los sueños que persigues deben ser realmente tuyos, porque tú no puedes alcanzar los sueños de otros. Si tu meta es perder peso, debes querer hacerlo para que lo logres.

Otro aspecto importante es que debe ser una meta lo suficientemente específica. No basta decir, como muchas veces lo hacemos en nuestras promesas de año nuevo: "¡Voy a perder unos cuantos kilos!".

Debes ser preciso, si son 20 kilos, entonces deberás decir: "Perderé 20 kilos de peso". Asigna una fecha concreta para alcanzar tu objetivo. Recuerda que las metas borrosas dan resultados

borrosos. Un último punto acerca de esta meta, es que es suficientemente grande y seguramente exigirá de ti un esfuerzo fuera de lo común. Porque 20 kilos son muchos kilos. Este aspecto es de extrema importancia: para que una meta sea efectiva debe causar un efecto apreciable. Perder 20 kilos es fácilmente apreciable. Si dices que vas a perder tres kilos, eso no exige ningún esfuerzo de tu parte. Es posible que ni siquiera lo notes.

Son las metas grandes las que muestran el enorme potencial que reside dentro de cada uno de nosotros. Una vez que hayas dado los pasos anteriores, elimina toda excusa y no descanses hasta alcanzar tu meta. Comienza hoy, no lo dejes para mañana. Recuerda que el viaje más largo del mundo comienza con un primer paso. Tú no ganaste esos 20 kilos en un día o una semana; fue de bocado en bocado. Lo único que podrá ayudarte a perder esos kilos de más, es cambiar tu comportamiento y tu percepción de la comida.

Como lo anota el doctor Deepak Chopra, comer indiscriminadamente, comer apuradamente, comer demasiado o quedarse sin comer todo el día, son violaciones de las leyes de la naturaleza y de los procesos biológicos que deben ocurrir para poder así proporcionar al cuerpo todos los nutrientes que necesita, en las proporciones en que los requieres.

¡No esperes más tiempo para lograrlo!, Inicia, con decisión, tu recuperación física.

Con ella vendrán otras gratificaciones.

La felicidad... ¿dónde está?

Ser feliz es una de esas ideas que, en el mejor de los casos, la inmensa mayoría de las personas, sólo logra definir utilizando una de varias vagas e imprecisas expresiones como: ser feliz es tener éxito; es vivir bien; es no hacerle mal a nadie ó ser feliz es no tener problemas.

Es precisamente esta falta de claridad la causante de la infelicidad que muchas personas dicen estar experimentando en sus vidas. Los sesentas y los setentas fueron la era del amor libre, las manifestaciones en contra de lo establecido, en contra de la guerra, y en general, en contra de todo aquello que no estuviese de acuerdo con nuestras creencias personales. Para muchas personas, felicidad fue sinónimo de rebeldía, protesta y libertad sin fronteras.

En los ochentas, se dio un exceso de preocupación inusitada con la moda, con el que dirán, con mantener cierto estatus, con el éxito profesional y las posesiones materiales. Todo esto trajo una efímera felicidad a quienes ponían gran valor en lo material y lo externo. Los noventa se convirtieron en una época de búsqueda constante por un balance entre lo material y lo espiritual. La buena salud empezó a estar de moda y los gimnasios iniciaron su época de renacimiento y nunca antes la literatura de éxito y auto-ayuda tuvo tanto apogeo.

No obstante, en los setentas la libertad sin fronteras se convirtió en libertinaje para muchas personas que, desencantadas, encontraron refugio en las drogas y la promiscuidad sin medida. Los ochentas fueron también una época de corrupción y escándalos, de crímenes de cuello blanco, de AIDS, de aumento de la violencia absurda y desmedida a manos de niños y adolescentes. Y los noventa se convirtieron en una época de profunda reflexión y preocupación sobre la pérdida de valores y principios que garanticen un mejor futuro para las nuevas generaciones.

Ya en el nuevo milenio, sentimos la necesidad de empezar otra era con un nuevo paradigma acerca de lo que verdaderamente nos puede hacer felices, evitando lo que se puede interponer en nuestro camino. Porque lo cierto es que aunque todos profesemos estar buscando la felicidad, pocos sabemos cómo conseguirla, porque no nos hemos tomado el tiempo para definirla claramente.

Ser feliz es, sobre todo, una decisión personal. Bien decía Abraham Lincoln, que cada persona es tan feliz como se propone serlo. Cada día, cada mañana al levantarte, tienes la oportunidad de escoger entre ser feliz o infeliz, entre hacer de ese, un día memorable o simplemente un día más.

Ser feliz es una actitud. Cada vez que encaras una nueva empresa, cada vez que afrontas cualquiera de las situaciones que la vida te presenta, cada situación imprevista que encuentras a lo largo del camino te da la oportunidad de responder positivamente o de reaccionar negativamente, y es precisamente esta respuesta la que determina el grado de felicidad o infelicidad que experimentemos como resultado de este evento.

Ser feliz es no permitir que el tráfico, la lluvia, el calor, o el frío, o tener que esperar en fila a ser atendido, determine tu estado de ánimo. Ser feliz es hacer lo que amamos y amar lo que hacemos, es tener grandes expectativas de nuestra vida, y esperar siempre lo mejor de las demás personas.

Pero, sobre todo, ser feliz es experimentar un balance en nuestras vidas. Es poseer metas que respondan a todas y cada una de las facetas de nuestra vida y asegurarnos que día a día caminemos hacia la realización de dichas metas. Es poseer metas personales, profesionales y familiares, y hacerlas parte de un plan de acción que nos ayude así a mantener un balance en nuestras vidas.

Mi otro Yo: El Profesional

A medida que avanzamos en el siglo XXI, adquirimos una mayor conciencia de la vertiginosa velocidad a la que tenemos que movernos y de las consecuencias que ello trae para nuestra vida personal y profesional. Las nuevas tecnologías, los grandes avances en el campo de las telecomunicaciones y los alcances de la ciencia van más allá del tiempo que tenemos para ponernos al día en la necesidad de alcanzar una mayor universalidad en nuestros conocimientos.

Hoy en día existen miles de opciones para que todos los seres humanos logren alcanzar un óptimo nivel profesional. Se calcula que la persona promedio se desempeñará en cinco o seis profesiones distintas y que podrá desempeñarse mejor, dada la universalidad de sus conocimientos. Sin embargo, en la actualidad las grandes corporaciones buscan retener a los ejecutivos que cuenten con más experiencia y que posean valores como la motivación, el liderazgo y la visión, por el aporte que brindan a las empresas.

Los intereses del ser humano, a nivel profesional, van desde llevar a cabo los objetivos y actividades de su trabajo de la forma más efectiva, hasta materializar aquellas metas que le traigan satisfacción en su empresa, trabajo u oficio, tratando siempre de identificar aquellas oportunidades que le permitan desarrollar o adquirir nuevas habilidades profesionales.

Nuestro ser profesional es aquella parte de esa gran maquinaria interna llamada mente subconsciente, que en ocasiones parece dominar una gran porción de nuestra vida, haciéndonos ignorar, y hasta olvidar otros aspectos que tienen la misma importancia.

Es fundamental oír a ese ser profesional, pero también hay que dejarle saber que no es el único aspecto de valor que hay en la vida. Si bien es cierto que esta última década estuvo marcada por un exceso de preocupación por las metas profesionales, debido, en parte, a los grandes avances tecnológicos y al incremento en la competitividad empresarial a nivel mundial, también es cierto que esto llevó a muchas empresas a reducir drásticamente su personal, poniendo a las personas a la defensiva. De las cenizas de este cambio global surgió un profesional más estructurado y consciente de los demás papeles que debe asumir.

Vivimos en una era donde la posesión del conocimiento y la información correcta en el momento oportuno, permiten tomar decisiones con rapidez, en forma acertada, y determinan, en gran medida, el éxito personal y profesional. Todos y cada uno de nosotros tienen más control del que cree sobre aquellos aspectos que afectan este campo. Aspectos como:

Determinar cuál es el campo de acción donde realmente deseamos incursionar profesionalmente y qué actitudes vamos a asumir para lograrlo.

Desarrollar un programa personal de educación y actualización profesional para que siempre estemos a la vanguardia de lo que acontece en nuestro campo de interés y evitar así convertirnos en profesionales obsoletos.

Evaluar constantemente nuestras metas financieras y determinar cuánto dinero queremos y podemos ganar cada año.

Inicia un plan de acción. No permitas que se quede en buenas intenciones. Finalmente eres tú quien construye tu presente y quien visualiza tu futuro profesional.

Con qué Cuentas y qué Necesitas Aprender

Tú eres quien eres en este momento, y te encuentras donde te encuentras como resultado de todas tus vivencias, tus hábitos, y las habilidades y conocimientos que has adquirido a lo largo de tu vida. Todo aquello que forma parte de tu historial personal ha forjado la persona en la cual has podido convertirte. Muchas de esas experiencias han sido positivas y han ayudado a formar tu carácter y a reafianzar tu potencial. Seguramente, este historial contiene también vivencias o hábitos negativos, que igualmente han contribuido a que te encuentres en tu situación actual. Todas estas experiencias de una u otra forma son responsables por tus circunstancias presentes.

Muchas personas emplean la mayor parte de su vida culpando a su pasado por la mediocridad de su presente. Otras, deciden romper las cadenas que las atan a un pasado que no ha sido benevolente con ellas, y logran forjarse un futuro mejor, sobreponiéndose a las circunstancias que puedan estar experimentando.

Independientemente de que tus vivencias hayan sacado a relucir el máximo de tu potencial, o que hayan sido contraproducentes en tu vida, lo único cierto es que son gran parte de aquello con lo que cuentas para empezar tu camino hacia el logro de tus sueños. Una parte importante, ya que han forjado la persona que hoy eres. Sin embargo, aún más importante que estas experiencias es la manera como veas tu futuro.

Este paso esencialmente consiste en determinar exactamente dónde te encuentras ahora, con qué cuentas y, más importante aún, qué necesitas aprender para llegar a donde quieres ir. Es fundamental que determines dónde te encuentras actualmente en relación con el lugar al cual deseas llegar. En este paso responderás a las preguntas: ¿Con qué cuentas, y qué necesitas aprender?

Empecemos entonces por determinar donde te encuentras en este momento en relación con las metas que deseas alcanzar y cuál es el precio que estás dispuesto a pagar a cambio de tus sueños. El responder a las siguientes preguntas te dará una base para que puedas determinar dónde te encuentras con relación a tus metas.

He aquí el paso que te permitirá descubrir el precio que debes pagar para alcanzar tus metas. Si no estás dispuesto a aprender todo lo que necesites aprender, o a escuchar a aquellos que han venido antes que tú y han triunfado; si no estás dispuesto a prepararte, debes examinar de nuevo si la lista que has preparado previamente contiene sueños que realmente deseas realizar, o son simples fantasías con las cuales entretienes tu mente.

Este paso requiere que examinemos de cerca tres áreas diferentes: La educación especializada, el continuo mejoramiento profesional, y el desarrollo personal.

La primera área es la de la educación especializada. ¿Necesitas adquirir algún tipo de educación especializada para llegar a donde quieres ir? Sólo podrás determinar la clase de conocimientos especializados que necesitas adquirir, una vez hayas determinado el lugar al cual deseas llegar. Por esta razón debes dar los tres primeros pasos antes de llegar a este punto.

Recuerda que educación especializada no necesariamente significa cuatro o cinco años de educación universitaria. Ella simplemente significa aprender la profesión o el oficio que has elegido como el vehículo que te ayudará a materializar tus sueños. Este aprendizaje puede hacerse a través de un programa educativo, experiencia práctica, seminarios o cursos especializados.

¿Cómo puedes determinar el tipo de programa educativo que necesitas? Primero que todo, determina el campo en el cual deseas trabajar, ya sea que éste sea el mismo en el que actualmente te desempeñas o un campo diferente. Asegúrate de que este sea un campo que puedas aprender a querer y disfrutar. Invierte el tiempo suficiente en seleccionar la institución y el programa educativo que mejor se ajuste a tus necesidades.

El segundo punto es el continuo mejoramiento profesional. Los grandes triunfadores, los líderes más reconocidos del planeta y las corporaciones líderes en sus campos han descubierto que el éxito y la excelencia personal y empresarial, requieren estudio, preparación y mejoramiento constante. Las empresas de éxito saben que todo lo que una compañía hace, todo producto, servicio o proceso organizativo puede y debe ser mejorado constantemente.

Entre las personas de éxito no existe el Status Quo, no existe la idea de simplemente mantener las cosas como están. La persona que no está avanzando, que no está al tanto de los nuevos avances en su profesión; la empresa que no está siempre a la vanguardia de todo nuevo descubrimiento en su campo; esta persona o empresa, está retrocediendo. La excelencia requiere un compromiso constante, si no nos estamos acercando hacia el logro de nuestras metas personales, profesionales o empresariales, entonces nos estamos alejando de ellas. La razón es muy sencilla, el tiempo pasa. Cada día que pase sin que trabajes hacia el logro de tus metas es un día menos con el que cuentas para hacer de ellas una realidad.

Este cuarto paso realmente representa tu compromiso personal con el constante estudio del éxito. Cuando digo estudio, no sólo me refiero a la capacitación, sino también al compromiso que los grandes triunfadores tienen hacia su desarrollo personal, hacia el mantenimiento de un alto grado de motivación constante. Ellos saben que el verdadero líder, que la persona de éxito, debe poseer un sistema de formación constante. Ellos han comprendido que en un mundo en donde la persona promedio está sometida a un sinnúmero de influencias negativas, es fundamental poder desarrollar una actitud positiva y mantener siempre un alto grado de motivación.

Para aumentar tu productividad, simplemente tienes que aprender más. En otras palabras, todos nosotros, en este preciso instante, estamos ganando el máximo, con lo que ahora sabemos.

He aquí cuatro sugerencias que te ayudarán a convertirte en un gran estudiante del éxito.

1. Invierte en tu propio desarrollo personal.
2. Lee por lo menos 30 minutos diarios en tu campo de interés profesional.
3. Escucha programas en audiocassette mientras realizas otras actividades.
4. Asiste a seminarios y conferencias que contribuyan a tu desarrollo personal y profesional.

Si deseas triunfar, debes estar dispuesto a pagar el precio en términos de lo que debes leer, escuchar, aprender y asimilar. Lo más probable es que en este preciso momento, hayas llegado lo más lejos posible con el conocimiento con que ahora cuentas. Si deseas ir aún más lejos de donde ahora te encuentras, sólo lo podrás lograr, obteniendo y asimilando nueva información.

Ser Recreativo

La falta de recreación es uno de los factores que agrava algunos de los males típicos del siglo XX: el estrés, la depresión y el agotamiento. En nuestro afán por alcanzar las metas profesionales y financieras que nos permitieran mejorar el estilo de vida, hemos olvidado uno de los elementos más importantes que deben caracterizar un buen estilo de vida: nuestra capacidad para recrearnos y disfrutar del fruto de nuestro trabajo.

Muchos de nosotros nos levantamos en la mañana para ir a un trabajo que no nos gusta. El solo hecho de salir de casa, camino al trabajo, genera un estado de angustia y temor constantes, aunado por el tráfico, el caos y la alta criminalidad que caracteriza muchas de nuestras ciudades.

Al reflexionar acerca de la recreación, conviene cuestionarse si experimentamos suficiente placer durante cada uno de nuestros días, o si la diversión y el goce han pasado a formar parte de las actividades que sólo realizamos un día a la semana o un par de semanas al año.

Varias investigaciones médicas han mostrado que tanto el placer, como la realización de actividades motivadoras y lúdicas, contribuyen al mejoramiento inmediato de nuestro sistema inmunológico, y la activación de los poderes autocurativos del organismo. Al estudiar aquellas personas que han sobrepasado la edad de los 100 años, se han encontrado algunos resultados realmente sorprendentes. No son necesariamente las personas que mejor llevan una dieta alimenticia, o que realizan el plan de ejercicios más riguroso, ni las que visitan al doctor con mayor regularidad.

Lo que se ha encontrado de común en ellas, es que son activas, están involucradas en actividades que las divierten y les produce placer; disfrutan de caminatas matutinas, trabajan en el jardín o se sientan en el parque a gozar del atardecer; Son seres que ríen y lloran de alegría con gran facilidad; son personas que han aprendido a disfrutar los placeres simples de la vida.

Por esta razón es importante que realices un autoanálisis que te ilustre sobre aquello que haces, que te genere placer y alegría, que te distensione, que describa brevemente aquellas actividades que amas al hacerlas.

Recrearse es apartar nuestra mente, nuestro cuerpo o nuestra atención, de actividades que por su intensidad, o por haber ocupado gran parte de nuestro tiempo puedan estar produciendo agotamiento, cansancio mental o físico. Las grandes multinacionales han descubierto que cuando sus ejecutivos dejan de tomar vacaciones por períodos de tiempo demasiado prolongados o cuando su trabajo intelectual no se ve balanceado por actividades de otra índole, su productividad, creatividad y capacidad de solucionar problemas y tomar decisiones se ve afectada negativamente.

Sin duda alguna, estas medidas, llegan como respuesta a las insistentes y continuas demandas por parte de tu ser recreativo. Lo cierto es que las actividades recreativas y de esparcimiento son la solución a mucho más que al simple agotamiento en el trabajo. Por esta razón precisamente es que no sólo es importante, sino vital, sentar metas que respondan a las necesidades de esta área de tu vida.

Es fundamental para tu desarrollo físico y mental, que te asegures de tener suficientes actividades recreativas en tu entorno.

Un cuerpo fuerte y una mente despierta trabajan en armonía para alcanzar el éxito. Finalmente, éstas pueden ser también un vehículo afectivo para lograr un mayor acercamiento con tus seres

queridos. No olvides que las actividades de esparcimiento pueden ofrecerte una fuente inagotable de alternativas al momento de premiarte por el logro de una meta en cualquiera de las otras facetas de tu vida.

No pierdas de vista que para mantener un equilibrio en esta área, debes mantener la satisfacción y el balance en los diversos papeles que debes asumir en tu vida. Si bien es cierto que en la diversión debes involucrar a la familia (pareja e hijos), en ocasiones es muy importante compartir sólo con tu pareja y buscar quien cuide los niños para poder estar tranquilos y relajados. También debes ser sensible ante las necesidades de tu pareja e hijos y respetar sus propios espacios de diversión con sus amigos, amigas, compañeras de trabajo, hermanos o padres.

A Tu Salud

Es innegable que existe una influencia recíproca entre nuestra salud y nuestra actitud mental. Una actitud positiva, un alto grado de motivación y entusiasmo crean las condiciones apropiadas para el desarrollo de una buena salud, una buena digestión y el desarrollo normal de los procesos metabólicos del cuerpo.

Lo cierto es que pensar es practicar química cerebral. Nuestra calidad de vida es el resultado de nuestros hábitos y estos a su vez, son el producto de nuestras acciones. Sin embargo, toda acción va precedida por un pensamiento y una de las consecuencias de los pensamientos que albergamos en nuestra mente es la secreción de hormonas desde glándulas como el hipotálamo y la pituitaria. Estas hormonas se encargan de transmitir mensajes a otras partes del cuerpo. Por ejemplo, pensamientos hostiles y de enojo aceleran los latidos del corazón, suben la presión arterial y sonrojan la cara. Los sentimientos de ira, enemistad, resentimiento, depresión y tristeza, debilitan el sistema inmunológico del cuerpo y suelen favorecer la aparición de las llamadas enfermedades psicosomáticas.

Del mismo modo, pensamientos positivos como el entusiasmo, el amor, la amistad, la paz, la tranquilidad y muchos otros, producen un flujo de neurotransmisores y hormonas en el sistema nervioso central, que estimula, provee energía al cuerpo y crea las circunstancias propicias para el mantenimiento o restauración de una buena salud. Cada uno de nosotros es hasta cierto punto, responsable por el nivel de salud del cual estemos disfrutando.

¿Se ha dado cuenta cómo aquellas personas que constantemente se quejan por todo, son generalmente las mismas que suelen enfermarse con mayor frecuencia? Martín Seligman, profesor de la universidad de Pennsylvania, asevera que el sistema inmunológico de la persona pesimista y negativa no responde tan bien como el de la persona optimista y positiva.

Una actitud triunfadora y perseverante no sólo nos puede ayudar a alcanzar nuestras metas, sino que en muchas ocasiones puede ser la diferencia entre la vida y la muerte. Un grupo de investigadores del hospital King's College de Londres, realizó un estudio con 57 pacientes que sufrían de cáncer del seno y quienes habían recibido una mastectomía. Siete de cada diez mujeres de aquellas que poseían lo que los doctores llamaban un "espíritu de lucha", diez años más tarde aún tenían vidas normales, mientras que cuatro de cada cinco de aquellas personas que en opinión de los doctores "habían perdido la esperanza y se habían resignado a lo peor" poco tiempo después de haber oído su diagnóstico, habían muerto.

En otro estudio realizado con treinta pacientes que sufrían de cáncer del colon o de tumores malignos, se les pidió que visualizaran enormes células anticancerosas, navegando a través del sistema sanguíneo y devorando las células enfermas o el tumor existente. El propósito era cambiar la actitud derrotista y las creencias negativas que muchos de ellos tenían. Los resultados fueron igualmente sorprendentes. Los pacientes que tomaron el curso mostraron un incremento en el número de las células que normalmente protegen el cuerpo contra el crecimiento de tumores malignos.

La buena noticia es que usted puede cambiar su actitud y el efecto negativo que ésta ejerza sobre su salud física. Empiece por modificar la clase de pensamientos que mantiene en su mente. Sea optimista, su vida puede depender de ello.

Presencia de la mujer en la familia

El final del siglo pasará a la historia como una época marcada por serios cuestionamientos sobre la supervivencia de la especie humana, no por la inminencia o el peligro de una guerra nuclear, sino por lo que llegó a percibirse como una auto destrucción escalonada, resultado de la pérdida de los mismos valores, que en otra época garantizaron su crecimiento y hegemonía.

Términos como: derecho a la vida, familia disfuncional, suicidio de adolescentes, bebés adictos, ruptura del núcleo familiar, padres ausentes y muchos términos más, que nacieron o florecieron en las dos últimas décadas del presente siglo, evidencian la crisis de valores que caracterizó a una sociedad en que la unión familiar, las relaciones padres-hijos, el amor, la ternura y la responsabilidad, pasaron a un segundo plano.

Uno de los grandes paradigmas del nuevo siglo será el retorno a todos aquellos valores que suelen crecer y solidificarse en el núcleo familiar.

La mujer, en este entorno, ocupa un papel fundamental, porque es ella quien tiene el don y la capacidad para transmitir la ternura, la paciencia, la tolerancia; es ella quien a través de la intuición, capta lo que sus hijos sienten y necesitan y transmite al padre lo que muchas veces no se percibe con facilidad.

Examinemos por un momento, cómo se desenvuelven las actividades en el núcleo de la familia de hoy, para ver dónde está la raíz de los problemas y situaciones que debemos solucionar para evitar ser una estadística más, de una familia disfuncional. Es indudable que el núcleo familiar ocupa un lugar prominente en la escala de prioridades de la gran mayoría de los seres humanos, porque dedicamos una gran cantidad de tiempo a pasar nuestra vida en familia; lo hacemos como hijos primero, luego como esposos y finalmente, como padres.

El hogar siempre ha sido el espacio a donde llegamos y a donde regresamos; es el entorno que nos acoge si estamos enfermos o si necesitamos consejo; es el símbolo del amor y la paz, de la comprensión y el apoyo.

Muchas veces damos por sentado que esta situación nunca cambiará y por ello no prestamos la debida atención a nuestras relaciones familiares. Olvidamos cultivar la armonía, la unión y la comunicación entre sus miembros. ¿Por qué si la familia ocupa una prioridad tan alta en nuestras vidas, nuestras acciones no siempre se orientan a darle solidez a esta unión?

¿Cuántos minutos a la semana crees tú que pasa el padre promedio conversando en términos cordiales con su hijo? Diversos estudios indican que el padre promedio emplea alrededor de cinco minutos semanales conversando con sus hijos en "tonos normales". Todos estamos de acuerdo en que compartir nuestro tiempo con los hijos tiene un gran valor. Entonces ¿por qué dedicamos tan poco tiempo a dicha actividad?

La razón por la cual la comunicación con nuestros hijos es casi inexistente --a pesar de la importancia que, por lo menos verbalmente, le hemos asignado-- es porque ésta no es apremiante; no la percibimos como urgente, a menos que exista un problema que exija nuestra atención, porque pensamos que ellos siempre estarán allí, a nuestro lado y eso nos da la certeza de que podemos hablar con ellos en cualquier momento.

Tendemos a posponerlo porque no sentimos ninguna urgencia y porque no existe una circunstancia apremiante que demande una atención inmediata. ¿En qué momento el padre se

acerca a su hijo para preguntarle si tiene algún problema? Probablemente cuando ya es tarde y no puede hacer nada por él.

Aún cuando no podemos establecer patrones generales de comportamiento frente al tema de la comunicación con la familia, es triste observar cómo, a pesar de la gran importancia que tiene, no le damos la prioridad que se merece. Nuestras acciones diarias muestran que ésta no es una actividad que tenga la misma urgencia de otras.

Muchas acciones que son de gran importancia para nuestro éxito personal no nos están acosando constantemente para que las realicemos. Ellas están ahí, esperando que nosotros tomemos la decisión de actuar. ¿Cuánto tiempo semanal de conversación ininterrumpida hay entre esposo y esposa? Varios estudios informan que el promedio es de 27 minutos de conversación continua. ¿Es vital hacerlo? Es altamente probable que todos pensemos que si lo es, pero ¿es urgente? En realidad no, porque todos suponemos que la esposa o el esposo -como los hijos- siempre va a estar ahí y podemos comunicarnos "después".

La falta de comunicación, el posponer el diálogo para un momento más apropiado es uno de los factores que más influye en las elevadas tasas de divorcio de las parejas. Su distanciamiento proviene en gran parte de la comunicación pobre entre ellos; de tener expectativas irreales acerca del otro y del matrimonio y de olvidar los pequeños detalles que fueron los responsables del acercamiento y la atracción inicial.

Pero también sabemos que muchos matrimonios logran salvarse, gracias al papel activo de la mujer, quien posee una escala de valores que espera proyectar con permanencia, confianza, ética en sus hijos y en su pareja. Su presencia es vital en el equilibrio familiar, en la relación padre-hijo y en las decisiones conjuntas que tomen hacia el futuro en la educación de los hijos.

Recuerda que tú eres el pilar del amor y de la educación. Tu presencia activa en la familia hará que ésta no se desmorone con facilidad. Revisa tu vida, tus sueños, tus necesidades, y transmite a los tuyos la paz y la madurez que ellos siempre buscarán en ti.

La Verdad acerca de las Excusas

Alguna vez escuché de un gran escritor decir que no había necesidad, por grande que pareciera, que justificara inventar una excusa. "Tus amigos no las necesitan y tus enemigos no las van a creer de todas maneras, entonces para que darlas." Sin embargo, todos los días escuchas personas dando excusas por todo. Excusas por llegar tarde, excusas por olvidar citas pendientes, excusas por no hacer suficiente ejercicio, excusas de por qué no han logrado el éxito económico deseado, excusas sobre por qué sufren de exceso de peso.

Todas las excusas buscan justificar algún tipo de acción mediocre que hemos cometido o que estamos cometiendo. ¿Cuántos de ustedes conocen por lo menos a una persona que en algún momento, tratando de explicar un fracaso, no ha apuntado su dedo, buscando culpables a su alrededor?

Lo cierto es que la mayoría de las personas poseen un variado arsenal de justificaciones, excusas, mitos, mentiras, suposiciones, y disculpas para justificar cualquier tropiezo. Curiosamente, lo único que todas estas excusas parecen tener en común es que sitúan la culpabilidad fuera de la persona misma. Para la persona mediocre, su fracaso es el resultado de la discriminación, o del sistema, o de la falta de amor por parte de su familia, o de apoyo por parte de los amigos, o de la envidia de los demás, o simplemente de la falta de oportunidades. Los menos atrevidos culpan al destino, mientras los más sofisticados culpan a la situación económica, al sistema político o a las tendencias globales.

Muchos culpan a Dios por sus desventuras. Los más cínicos profesan que "no es lo que uno sepa sino a quién conozca". Los resignados aceptan que "lo que ha de ser para uno será para uno, y que si no ocurre, pues no era para uno, y por algo será, y a lo mejor no me convenía, y.....", o que "lo importante no es ganar o perder, sino haber tomado parte en el juego". Toda una serie de diferentes maneras de justificar su mediocridad que los exonera de toda culpa. Para todos ellos, sus fracasos parecen siempre ser el resultado de una conspiración en su contra.

Lo cierto es que es fácil racionalizar nuestra mediocridad y encontrar culpables por nuestros fracasos, si de antemano hemos aceptado que la responsabilidad por nuestro éxito y felicidad personal no es enteramente nuestra. Así que después de muchos años de esperar vanamente que alguien hiciera algo por nuestra felicidad, después de muchos años de estar cansados de estar cansados, después de muchos años de clamar justicia y pedir oportunidades desde la comodidad de nuestro sillón favorito frente al televisor, después de encontrar cuanta excusa fue posible encontrar sin que nada cambiara, hemos llegado frente al mayor de todos los paradigmas sobre la felicidad y el éxito en el nuevo milenio. ¿Cuál es este paradigma? Muy simple: El aceptar un 100% de la responsabilidad por nuestro éxito. Esta actitud te da poder, abre tu mente a nuevas oportunidades y te obliga a aceptar el compromiso ineludible para con tus metas y aspiraciones. Si decides hacerlo, encontrarás el camino hacia la realización de todos tus sueños.

Bien decía el poeta Amado Nervo, "porque veo, al final de mi rudo camino, que yo fui el arquitecto de mi propio destino".

Planeación financiera a largo plazo

Muchas de las políticas económicas existentes están diseñadas para desestimular el ahorro de la unidad familiar y fomentar el consumo. Este, satisface el deseo inmediato, el impulso de hoy, mientras que el ahorro permite invertir para cumplir con las necesidades, los planes y los deseos del mañana.

La planificación a largo plazo es el primer paso para comenzar a construir tu fortuna. Este plan debe incluir no sólo la elaboración de un presupuesto, sino también el desarrollo de un plan de ahorro e inversión, la adquisición de las diferentes pólizas de seguros que puedas necesitar y el análisis y planificación de tus finanzas. Este último aspecto punto es de vital importancia al tomar decisiones en áreas como la educación de los tus hijos o la compra de la vivienda, o los imprevistos que hay que enfrentar eventualmente, como una enfermedad u otro tipo de problema tu casa. Asimismo, cuando tienes que enfrentar imprevistos como enfermedades u otro tipo de problemas e imprevistos.

Los expertos en planificación financiera sugieren a sus clientes que determinen dónde quieren ubicarse encontrarse financieramente en quince o veinte 15 o 20 años. Sólo si haces esto podrás considerar cuáles son los pasos que necesitas dar tomar hoy para alcanzar tus metas financieras a largo plazo.

Aunque son muy pocas las personas que se toman el tiempo para planear a largo plazo, es gratificante ver cómo, aquellos que sí lo hacen, logran el éxito.

Te sugerimos que revises el siguiente plan:

- Determina cuáles son tus metas financieras a largo plazo. Una vez hayas hecho esto.
- Determina cuáles son aquellos objetivos a corto plazo que te permitirán han alcanzar tus metas a largo plazo.
- El siguiente paso es mucho más que la consecuencia lógica del anterior. El desarrolla desarrollar un presupuesto, como es también una muestra de tu compromiso para con las metas financieras establecidas anteriormente. establecidas.

Este plan de gastos debe separar los gastos fijos, como el pago mensual de tu arrendamiento, de los gastos variables como ropa y recreación. También separa cierta cantidad de tus entradas para gastos menores. Recuerda que una parte de un buen plan de ahorro incluye pagarte a ti mismo antes que a primero que a nadie. Esto significa ahorrar mensualmente cierta cantidad de dinero, inclusive si es una suma cantidad pequeña. Es conveniente, en este sentido, contar con una reserva, una cantidad de dinero correspondiente al salario de tres a seis meses, de salario para usar en caso de emergencia. Esto sólo podrás lograrlo si ahorras por lo menos un 10% de tu salario mensualmente.

Puesto que para la gran mayoría, de nosotros, nuestra situación financiera está íntimamente ligada a la nuestra situación laboral. Las metas deben incluir, tus metas también deben incluir un plan para mejorar tu situación laboral, ya sea que estés tratando de buscando escalar posiciones dentro de la organización donde ahora trabajas, o buscando encontrando un mejor trabajo, o iniciando un negocio propio. tu propio negocio.

Cualquiera que sea tu decisión, mantén siempre una actitud de búsqueda de mejores oportunidades.

Concordancia entre lo que se dice, se piensa, se hace y se siente

Pensar es fácil.

Actuar es un poco más difícil.

Pero actuar como se piensa es lo más difícil de todo

Goethe

Goethe estaba en lo cierto, lo más difícil de todo parece ser actuar de acuerdo a las buenas intenciones que todos parecemos tener frente a la vida: los retos, el éxito y la felicidad. Como padre de tres hijos sé que una cosa es el sentimiento de importancia que le damos al tema de la comunicación con nuestros hijos. En mis conferencias encuentro que una gran mayoría de los padres de familia son concientes de ello. Sin embargo, a pesar de sentirlo como algo vital, pocos piensan en ello lo suficiente como para actuar y muchos menos aún, hablan de ello, ya que la inmensa mayoría, tristemente, hace muy poco al respecto.

Este es uno de los grandes dilemas de la vida. Todos queremos triunfar; todos pensamos constantemente en el éxito; todos profesamos abiertamente nuestro gran deseo de triunfar, pero al momento de actuar, lo hacemos de una manera inconsistente con los principios del éxito.

Es como si nos rehusáramos a entender que sólo podremos triunfar, si vivimos nuestra vida en armonía con principios de éxito; que es imposible triunfar si actuamos de manera continua en contra de las normas básicas del éxito.

Si nuestra vida está guiada por valores nobles, emociones positivas y fundamentos que construyan y saquen a la luz lo mejor de nosotros, en tal caso, el único resultado posible es una vida de éxito y felicidad. Pero, si permitimos que nuestra vida esté guiada por emociones y valores negativos como la envidia, la pereza, el odio o la deshonestidad, el único resultado posible será el fracaso.

¿De qué sirve que quieras ser saludable, que pienses constantemente en la importancia de comer bien y hacer ejercicio, si al actuar comes lo que te pongan al frente y siempre repites? No podrás pretender disfrutar de una buena salud física si comes en exceso, bebes sin medida, no descansas lo suficiente y no cuidas de tu cuerpo.

Bueno, este es el problema ¿Cuál es la solución? Quizás la vida de Benjamín Franklin, uno de mis personajes favoritos nos muestre la respuesta. Él fue un hombre feliz, un enamorado de la vida, su optimismo y sentido del humor daban siempre muestra de ello. Franklin es conocido en todo el mundo por ser uno de los promotores la independencia de los Estados Unidos. También es celebre por sus trabajos científicos, sus inventos y su insaciable labor periodística y editorial. En cierta ocasión expresó que debía su felicidad a que finalmente había optado por vivir y actuar de acuerdo con los valores y principios que él sentía debían guiar su vida. Franklin decía: "El mejor servicio que podemos prestar a Dios es hacerle el bien a los demás." Y lo cierto es que su vida fue un testimonio de amor al servicio a su comunidad, a su país y al mundo entero.

Muy temprano comprendió que si en verdad deseaba elevar su vida a un estado de mayor correspondencia entre los valores que sabía que debían guiar su vida y sus acciones, necesitaba desarrollar un compromiso total con su crecimiento y desarrollo personal.

En su afán por lograr una mayor claridad acerca de los valores y virtudes que le ayudaran a vivir una vida balanceada, plena y feliz, resolvió identificar las muchas virtudes que debían proveer dirección a su vida y se dio a la tarea de definir las en pocas palabras, buscó adquirir cada una de las virtudes anotadas y mantuvo notas diarias acerca de su progreso en esta tarea. Para tal efecto,

y con la convicción de que el dominio de ciertas virtudes debería facilitar la adquisición de otras, según su criterio las escribió en el siguiente orden de prioridad:

1. **Templanza:** No comas hasta sentirte harto. No bebas hasta la ebriedad.
2. **Silencio:** No hables más de aquello que pudiera beneficiar a otros o a ti mismo. Evita las conversaciones triviales.
3. **Orden:** Ten un lugar para cada una de tus cosas. Ten un momento para cada parte de tu trabajo.
4. **Resolución:** Comprométete a llevar a cabo lo que debes hacer. Haz sin falta lo que te has comprometido a llevar a cabo.
5. **Frugalidad:** No gastes más que en lo que pueda hacer el bien a otros o a ti mismo. No desperdicies nada.
6. **Trabajo:** No pierdas el tiempo. Ocupate siempre en algo útil. Elimina todo acto innecesario.
7. **Sinceridad:** No lastimes a nadie con engaños. Piensa con inocencia y con justicia. Si hablas, hazlo de acuerdo con esto.
8. **Justicia:** No perjudiques a nadie, ni haciéndole daño, ni omitiendo lo que es tu deber.
9. **Moderación:** Evita los extremos. No guardes resentimientos tanto tiempo como puedas creer que lo merecen.
10. **Limpieza:** No toleres la falta de limpieza, ni en el cuerpo, ni en la ropa, ni en la vivienda.
11. **Serenidad:** No te dejes alterar por pequeñeces, ni por accidentes comunes o inevitables.

Él convirtió el hábito de la auto-evaluación en un compromiso que perduró hasta el final de sus días. Constantemente revisaba que sus acciones estuvieran de acuerdo con estos principios y esto le permitió cosechar grandes éxitos en cuatro campos distintos: los negocios, el periodismo, la ciencia y la política.

¿Qué puedes hacer tú? Identifica aquellos valores e ideas básicas, aquellos principios fundamentales que tú deseas que guíen tu vida, defínelos en términos claros y precisos y mientras ellos se convierten en hábitos, identifica acciones que te permitan expresar estos principios en tu diario vivir. Solo así podrás asegurarte que tu mundo exterior es un reflejo de tu mundo interior y que lo que dices, sientes, piensas y haces es una sola cosa.

Siempre cosecharás aquello que hayas sembrado. Toda causa produce un efecto correspondiente; todos nosotros producimos causas o acciones diariamente. La vida simplemente se encarga de devolvernos los efectos o resultados. Así que cada uno de nosotros es el único responsable por los resultados que la vida nos devuelve ya que no ha sido más que el efecto correspondiente a la causa o acción que nosotros mismos hemos sembrado.

Protégete de los mensajes negativos que llegan a tu mente a través de los sentidos

Trabaja como si no necesitaras dinero. Ama como si nunca te hubieran herido... y baila como si nadie te estuviera viendo.

Tu puedes generar una actitud positiva ante la vida, si sigues una serie de principios básicos que te ayudarán a lograrlo. El primero de ellos te invita a pensar que no debes juzgar el día por el clima porque terminarás creyendo que tu vida es incolora y totalmente negativa; de ahí la importancia de establecer un cambio mental que te de opciones de crecer personalmente. El segundo es cambiar la manera de empezar el día para que surja en ti una actitud mejor, una actitud abierta. Una vez que has decidido empezar el día en forma positiva, te sugerimos que no permitas que aquello que se encuentra fuera de tu control afecte tu actitud, influya en tus decisiones o determine tu comportamiento.

Para lograr todo esto, hay otro principio que vale la pena que analices:

Protégete de los mensajes negativos que llegan a tu mente a través de los sentidos.

He leído sobre el secreto del éxito en muchos libros y lo he oído de labios de grandes triunfadores. Este puede resumirse así: Te convertirás en aquello en lo que piensas constantemente. Los pensamientos que guardas en tu mente moldean la persona en la cual te convertirás, influyen en tus decisiones a corto y largo plazo y en tus determinaciones diarias. Es así de simple. Es tan simple que es inconcebible, que muchos de nosotros no lo descubramos nunca. Todo lo que entra a tu mente a través de los sentidos, ya sea de manera consciente o inconsciente, queda grabado en ella para siempre.

Toda acción esta precedida por un pensamiento y todo pensamiento es el resultado de aquello que entra y encuentra cabida en nuestra mente. Por esta razón, si logramos controlar aquello que entra a nuestras mentes, ya sea a través de lo que leemos, lo que escuchamos a través de la radio, o lo que vemos en la televisión, podremos controlar nuestros pensamientos y por ende, nuestras acciones.

¿Por qué la mayoría de las personas no controla lo que entra en sus mentes? La respuesta tal vez radica, por lo menos en parte, en el hecho de no ser totalmente conscientes del poder que nuestros pensamientos pueden ejercer sobre nuestras acciones. Un pensamiento no equivale a más de una décima de voltio de electricidad. Sin embargo, esta décima de voltio de electricidad ejerce una gran influencia en nuestras emociones y en nuestras acciones.

Los pensamientos que albergamos en nuestra mente no sólo afectan nuestro estado de ánimo, nuestras acciones y planes, sino que también provoca respuestas en nuestro cuerpo. John Roger, autor del libro "Usted no puede darse el lujo de tener un pensamiento negativo", utiliza un ejemplo interesante para ilustrar este aspecto.

Quiero pedirte que sigas por un momento este ejercicio para que puedas apreciar el poder que un pensamiento puede tener sobre ti: Piensa en un limón. Imagínate cortándolo en dos mitades. Imagínate sacando las semillas con la punta de un cuchillo. Toma el limón, llévalo cerca de tu nariz y aspira el olor de ese limón recién cortado. Visualízate exprimiendo todo su jugo en tu boca y mordiéndolo la pulpa del mismo.

Si realizaste este ejercicio visualizando lo que te estaba describiendo, es posible que hayas experimentado la respuesta de tus glándulas salivares ante esta imagen. ¿Ves? Tus glándulas salivares responden inclusive al simple pensamiento del limón. Este pensamiento produjo una respuesta fisiológica en tu organismo. De la misma manera, si tienes hambre y piensas en un succulento plato de comida, tu estómago responde segregando jugos gástricos como si estuvieses comiendo. Y ni siquiera tienes que ver la comida o percibir su olor para que esto suceda. El sólo hecho de pensar en ella provoca esta respuesta.

De la misma manera, tus pensamientos tienen la habilidad de provocar emociones y estados mentales específicos. Pensamientos positivos provocan emociones, sentimientos y acciones positivas. Pensamientos como la alegría, el amor, la autoestima, un sentido de saber hacia dónde vamos, traen como resultado entusiasmo, energía, dinamismo, paz interior. De otro lado, los pensamientos negativos como el resentimiento, o el miedo, producen resultados negativos como la tensión, la ansiedad, la fatiga y otra serie de sentimientos y emociones que no nos permiten avanzar.

No se trata de bloquear la mente; lo que estoy diciendo es que no hay necesidad de que la bombardees con altas dosis de información negativa para sentir que eres conciente de los problemas que aquejan al mundo.

No es necesario que lo primero que hagas tan pronto te levantas sea leer las noticias negativas que inundan la gran mayoría de los periódicos. Tampoco necesitas escuchar las noticias, que, en su mayoría, son negativas, antes de desayunar, o en camino hacia tu oficina, o llegar a casa en la noche y “descansar” mirando el noticiero de las seis, el de las siete y el de las once de la noche, para sentir que estás informado sobre la realidad del mundo.

Yo solía creer que era vital estar constantemente informado de todas las tragedias que ocurrían en el mundo, hasta que me di cuenta que, no sólo no era necesario, sino que era contraproducente y devastador porque me estaba haciendo mucho daño. Así que decidí cambiar.

Entiende que todo lo que entra en tu mente te afecta, moldea tu actitud y tu modo de pensar. ¡Si, todo! Quizá tu problema no sean las noticias sino las telenovelas, que son igualmente contraproducentes. Es más, las telenovelas, muy sutilmente forman creencias y moldean los valores de quien las mira. Otros, son asiduos lectores del horóscopo, el tarot, o las líneas psíquicas que están tan de moda.

Estos mensajes a los que no les prestamos mucha atención y que los aceptamos, inclusive con humor, seguros que no nos están afectando, llegan a nuestra mente subconsciente. Seamos concientes o no, influyen en nuestra actitud, moldean nuestras creencias y valores y en ocasiones determinan nuestras decisiones.

Comienza a prestar más atención al tipo de información que estás permitiendo que llegue a tu mente y reemplaza la negativa con información que te ayude a desarrollar una visión positiva del mundo, a afianzar las cualidades triunfadoras que ya existen dentro de ti, para que puedas hacer de tu mente subconsciente tu mejor aliado en el camino hacia la realización de tus sueños.

Recuerda que tu mente subconsciente aceptará toda la información que le brindes, sin discriminar lo positivo de lo negativo; lo cierto de lo falso; lo bueno de lo malo. Está en tus manos decidir qué clase de información deseas que entre a tu mente subconsciente. ¡Es tu decisión!

Tus expectativas determinarán tu Futuro

Quizás tu hayas oído el popular adagio: "Hay que ver para creer". Esta es una actitud errónea, la verdad es que no hay que ver para creer, hay que creer para poder ver. Debes creer que puedes triunfar para poder triunfar, debes creer que mereces el éxito para poder alcanzarlo. Por ejemplo, si quieres perder diez libras de peso, primero debes creer que podrás perder ese peso; entonces, debes esperar triunfar en tu cometido de perder esas libras de peso y por último, debes prepararte y hacer cuanto sea necesario para poder lograrlo; sólo entonces podrás alcanzar tu meta.

Las expectativas que tengas al comienzo de una nueva empresa, o al comienzo de un nuevo día, influyen grandemente en los resultados obtenidos. Tu actitud le dice al mundo qué es lo que esperas de él. Recuerda que tú no vas a tener la clase de día, o la clase de relaciones, o la clase de vida que quieres tener. ¡No! Tú vas a tener la clase de día y relaciones y vida que esperas tener. ¿Ves la diferencia? Porque todo el mundo quiere triunfar. Si le preguntas a cualquier persona, ella te confirmará que efectivamente ella quiere triunfar. Pero pregúntale si ella espera triunfar y escucha como cambia su respuesta. Muchos comienzan a dudar, muchos comienzan a preguntarse si tendrán lo que se necesita para triunfar, y ahí es donde te das cuenta de cuales son sus verdaderas expectativas.

A mediados de los años 80, en Los Ángeles, se llevó a cabo un experimento que involucraba a estudiantes de primaria. Este curso en particular había tenido muy bajo rendimiento en el pasado y los profesores no esperaban mucho de este grupo de estudiantes, debido a que según algunos, los niños venían de barrios muy pobres, o no estaban muy bien alimentados y pertenecían a familias no muy estables.

Aprovechando la llegada de un nuevo profesor a la escuela, se decidió tratar algo nuevo. Puesto que este nuevo profesor no conocía los antecedentes de estos niños, y no se había formado ninguna opinión negativa acerca de ellos, o de su potencial, se le informó que él iba a estar encargado de un grupo de estudiantes brillantes, que su capacidad intelectual estaba por encima de lo normal, y pese a que su actitud algunas veces era la de no querer estudiar, si él les exigía mucho más, eventualmente obtendría los resultados que ellos eran capaces de dar.

Ignorante de las verdaderas circunstancias, el profesor comenzó su año escolar común y corriente, pero con la idea de que si tenía estudiantes brillantes pues él les iba a exigir. Quiero que escuches los resultados obtenidos al final de ese año. Los estudiantes no sólo habían mejorado un cien por ciento sus calificaciones, sino que muchos de ellos habían obtenido resultados mucho mejores que los de aquellos estudiantes que de verdad eran percibidos como superdotados. Lo interesante es que al pedirle al profesor que evaluara este curso con respecto a los demás cursos, él concluyó que definitivamente estos estudiantes parecían disfrutar mucho más de la escuela, que su actitud era muy buena y que indudablemente ellos tenían una mejor posibilidad de triunfar en la vida.

Aquellos encargados de estudiar los resultados de dicho experimento sólo pudieron concluir que las causas de tan asombroso cambio era el que las expectativas habían cambiado en la mente del profesor. Él asumió que podía esperar mucho de sus estudiantes y por esta razón exigió mucho mas de ellos. Los estudiantes al ver que su nuevo profesor iba a demandar mucho mas de ellos, respondieron de acuerdo a las nuevas expectativas. Es así de simple. Y esto sucede no sólo en la escuela, sino con nuestros hijos, y en general con todos aquellos con quienes entramos en contacto. Si esperamos que sucedan grandes cosas en nuestras vidas, actuaremos de acuerdo a estas expectativas y grandes cosas sucederán. De otra parte, si esperamos muy poco de otras personas, ellas generalmente llenarán nuestras expectativas.

La carrera contra el tiempo... y como ganarla

Benjamín Franklin afirmaba: “Si en verdad amas la vida, no derroches tu tiempo porque éste es la materia prima de la cual la vida está hecha”. Lo cierto es que tanto el triunfador como el fracasado cuentan con 24 horas en sus días. La única diferencia entre ellos radica en cómo utilizan su tiempo. Aprender a administrar el tiempo es quizás una de las características más importantes de la persona de éxito.

Sin embargo, la esencia de la administración del tiempo no está en vigilar nuestro reloj constantemente, en mantener horarios rígidos, o en completar cualquier tarea en el menor tiempo posible. Lo verdaderamente importante es asegurarnos que nuestras actividades diarias, nuestras acciones y metas a corto plazo están fundamentadas en los valores, sueños y metas a largo plazo que queremos que guíen nuestras vidas.

De nada nos sirve ser eficientes en nuestras actividades diarias si éstas no nos están ayudando a materializar nuestros sueños o vivenciar nuestros valores. Es más, es posible ser muy eficiente en el desarrollo de nuestras actividades diarias y aun así ser poco productivos y experimentar frustración en nuestras vidas.

Einstein decía que el tiempo es una secuencia de eventos en la cual estos eventos, estos acontecimientos, ocurren unos tras otro, del pasado al presente, al futuro. Esta es una de las definiciones más completas y prácticas, puesto que identifica el elemento o la unidad básica del tiempo: Los eventos. Así que la clave para administrar el tiempo con éxito no es administrar horas, minutos o segundos, sino administrarnos nosotros mismos y administrar nuestras acciones.

Entonces, si deseas comenzar a tomar control de tu tiempo y tu vida, te voy a sugerir los siguientes tres pasos:

1. Toma un pedazo de papel y un lápiz y comienza por identificar aquellos sueños y metas que deseas alcanzar y por los que estás dispuesto a trabajar por el resto de tu vida, si fuese necesario. En otras palabras, aquellas cosas que son realmente importantes para ti. Asegúrate que todas las áreas de tu vida se encuentren representadas en esta lista.
2. Asigna una fecha para la cual te gustaría ver realizada cada una de estas metas. No te preocupes si esta fecha está a dos o más años de distancia. Recuerda que aquello verdaderamente importante tomará tiempo.
3. Identifica todas las metas a corto plazo, objetivos intermedios, acciones y actividades que puedas llevar a cabo a diario, que te puedan ayudar a alcanzar tus metas mayores. Este es uno de los pasos más importantes. Una gran meta que no pueda traducirse en actividades diarias no tiene ningún sentido, ya que son las actividades diarias las que producirán acción.

Sólo si das estos tres pasos y actúas, podrás estar seguro que hay una correspondencia entre tus actividades diarias, sueños, metas y valores. Recuerda que sólo cuando tus actividades diarias estén de acuerdo con tus prioridades más importantes, podrás experimentar un verdadero balance en tu vida.

¿Cómo crear un programa de crecimiento y desarrollo personal?

Algunas investigaciones dirigidas por instituciones tan prestigiosas como la Universidad de Harvard, la fundación Carnegie y el Stanford Research Institute, han demostrado que sólo un 15% de las razones por las cuales una persona sale adelante en su campo, tiene que ver con sus habilidades y conocimientos técnicos. El 85% lo logra por su actitud, nivel de motivación y capacidad para desarrollar relaciones positivas con los demás.

Si está en tus manos lograrlo, piensa cuál es el mejor camino. Desarrolla un plan que te permita convertirte es estudiante del éxito; un plan que te ayude a mejorar constantemente, tanto a nivel profesional como personal.

A continuación encontrarás algunas sugerencias que te pueden ayudar:

- **Invierte en tu propio desarrollo personal**

Invierte por lo menos un 3% de tus ingresos en buenos libros, revistas, audiolibros y seminarios. Quien no está dispuesto a invertir en sí mismo, expone el precio de su éxito. Recuerda que el precio del éxito no es negociable. Invierte en tu capacitación y formación. Si bien es cierto que miles de personas han logrado llegar a la cumbre y amasar grandes fortunas sin pasar por una educación formal, también es cierto que lo lograron porque estaban altamente motivados y poseían una gran actitud, que como vimos antes es un 85% del éxito.

- **Lee por lo menos 30 minutos diarios sobre las áreas de tu interés profesional**

¿Sabías que el sólo hecho de leer una hora al día te puede convertir en experto en un tema, en tres años? El leer una hora diaria, te convertirá en un experto nacional en cinco años y en experto internacional en siete años. El leer una hora diaria, significa leer un libro entero en dos semanas. Un libro cada dos semanas equivale a leer 25 libros al año, o 250 libros en diez años.

En un mundo donde el profesional promedio lee menos de un libro al año, al tú leer 25 que te ayuden a profundizar en tu profesión, o a administrar mejor tu tiempo, no sólo lograrás distanciarte de tus competidores, sino que tu situación financiera y tu productividad personal se verán afectados positivamente. Recuerda que todo aquello que ha encontrado cabida en tu mente es lo que ha moldeado la persona que eres hoy.

- **Escucha programas en audiocasete**

Aprovecha aquel tiempo que pasas en un vehículo, camino a tu oficina y escucha programas de desarrollo personal y profesional en audiolibros. Óyelos mientras te preparas para salir en la mañana, o cuando te encuentres haciendo ejercicio. ¿Sabías que la persona que conduce automóvil hacia su trabajo, emplea un promedio de 500 a 1.000 horas por año detrás del volante? Esto equivale aproximadamente de tres a seis meses de trabajo, contando semanas de 40 horas de trabajo? Esto equivale a dos semestres de estudio universitario, que tú puedes realizar mientras viajas en tu automóvil. Muchos de los grandes triunfadores utilizan el audiocasete como una de las herramientas más valiosas para alcanzar su camino hacia el éxito.

- **Asiste a seminarios y conferencias que contribuyan a tu desarrollo personal y profesional**

Sólo quienes no creen saberlo todo y que se encuentran en un estado de búsqueda de información y conocimiento constante, estarán equipadas con la actitud que les permitirá triunfar en el nuevo milenio.

Estas actividades: leer libros y revistas en tu campo de acción, escuchar audiocasetes que contribuyan a tu crecimiento personal, y asistir a seminarios de actualización profesional deben formar parte de tus metas profesionales e intelectuales en esta era de cambio permanente.

Cómo desarrollar una relación con su Cliente, que vaya más allá de un solo Negocio

Las tres cualidades esenciales necesarias para tener éxito en las ventas: Los individuos con empatía, con un deseo de persuadir y con la habilidad para reaccionar positivamente ante el rechazo, pueden ser triunfadores en ventas. Para las personas que no cuentan con estas tres características, será muy difícil vender. La premisa es que, la gente tiene éxito en ventas, en administración, en servicio a clientes y en cualquier otra posición por lo que son, y no por lo que han hecho.

Lo primero y más importante de entender en cuanto a la generación de más de un negocio con el cliente, es que su personalidad afecta profundamente su relación con él y, en general, determina con quién hacen negocios las personas. No importa el grado de profesionalismo que poseamos como vendedores, o que posea el vendedor que nos está presentando un producto, en caso de que nosotros seamos los clientes.

Siempre preferiremos hacer negocios con aquellas personas con las cuales nos sentimos a gusto, compenetrados, o simplemente, con quienes hayamos logrado desarrollar una buena relación. Cuando establecemos esta conexión con nuestros clientes creamos una sensación de confianza, y es sabido que la gente generalmente gravita hacia aquellas personas en quienes confía. Si sus habilidades para establecer este vínculo con las demás personas son pobres, seguramente la gente le evitará.

El crear esta atmósfera es responsabilidad del vendedor, y éste es precisamente uno de los factores que separan al vendedor promedio del vendedor estelar. Uno de nuestros principales objetivos cuando nos encontramos frente a clientes potenciales, es precisamente lograr que ellos se sientan a gusto y que no duden en depositar su confianza en nosotros.

El proceso de las ventas puede dividirse en dos etapas, que a la postre son las que determinarán qué tan lejos lleguemos en nuestra relación con el cliente. La primera consiste en vender nuestros servicios personales, y lograr establecer la conexión con nuestros clientes, de tal manera que se facilite la segunda etapa. La segunda es vender nuestro producto o servicio.

Ofrecer nuestros servicios, o venderle al cliente la idea de que nosotros somos la persona más indicada para realizar sus negocios, es un proceso que puede tomar segundos, minutos, horas, días o años. Esta conexión es como un puente que ayudará a su cliente a encontrar significado e intencionalidad en las cosas que usted dice. Obviamente, no queremos que se prolongue más de lo necesario. Sin embargo, algunos vendedores tratan de buscar una empatía inmediata o simplemente ignoran este paso y nunca llegan a crear en sus clientes la suficiente confianza para que ellos tomen una decisión favorable.

Lo importante no es cuánto tiempo tome este primer paso del proceso, lo importante es entender que si logramos vender nuestros servicios de manera exitosa, no sólo la venta del producto será mucho más fácil de realizar, sino que es posible que hayamos logrado contar con un cliente de por vida. Si no logramos esta primera venta; ni logramos crear esa conexión y cercanía con nuestros clientes, no importa qué tan bien conozcamos nuestro producto, porque la venta de nuestro producto será extremadamente difícil.

Si usted no logra esta conexión, eso significa que no ha encontrado el método apropiado para comunicarse con su cliente, ni la manera de ayudar a su cliente a identificarse y trabajar con usted.

El Polo Positivo Atrae

Tú puedes generar una actitud positiva ante la vida, si sigues una serie de principios básicos que te ayudarán a lograrlo. El primero de ellos te invita a pensar que no debes juzgar el día por el clima porque terminarás creyendo que tu vida es incolora y totalmente negativa; de ahí la importancia de establecer un cambio mental que te de opciones de crecer personalmente. El segundo es cambiar la manera de empezar el día para que surja en ti una actitud mejor, una actitud abierta. Una vez que has decidido empezar el día en forma positiva, no permitas que aquello que se encuentra fuera de tu control afecte tu actitud, influya en tus decisiones o determine tu comportamiento.

Para lograr todo esto, hay otro principio que vale la pena que analices: Protégete de los mensajes negativos que llegan a tu mente a través de los sentidos. He leído sobre el secreto del éxito en muchos libros y lo he oído de labios de grandes triunfadores. Este puede resumirse así: Te convertirás en aquello en lo que piensas constantemente. Los pensamientos que guardas en tu mente moldean la persona en la cual te convertirás, influyen en tus decisiones a corto y largo plazo y en tus determinaciones diarias. Es así de simple. Es tan simple que es inconcebible, que muchos de nosotros no lo descubramos nunca. Todo lo que entra en tu mente a través de los sentidos, ya sea de manera consciente o inconsciente, queda grabado en ella para siempre.

Toda acción esta precedida por un pensamiento y a su vez todo pensamiento es el resultado de aquello que entra y encuentra cabida en nuestra mente. Por esta razón, si logramos controlar aquello que entra a nuestras mentes, ya sea a través de lo que leemos, lo que escuchamos a través de la radio, o lo que vemos en la televisión, podremos controlar nuestros pensamientos y por ende, nuestras acciones.

¿Por qué la mayoría de las personas no controlan lo que entra en sus mentes? La respuesta tal vez radica, por lo menos en parte, en el hecho de no ser totalmente conscientes del poder que nuestros pensamientos pueden ejercer sobre nuestras acciones. Un pensamiento no equivale a más de una décima de voltio de electricidad. Sin embargo, esta décima de voltio de electricidad ejerce una gran influencia en nuestras emociones y en nuestras acciones.

Los pensamientos que albergamos en nuestra mente no sólo afectan nuestro estado de ánimo, nuestras acciones y planes, sino que también provoca respuestas en nuestro cuerpo. John Roger, autor del libro "Usted no puede darse el lujo de tener un pensamiento negativo", utiliza un ejemplo interesante para ilustrar este aspecto.

Quiero pedirte que sigas por un momento este ejercicio para que puedas apreciar el poder que un pensamiento puede tener sobre ti: Piensa en un limón. Imagínate cortándolo en dos mitades. Imagínate sacando las semillas con la punta de un cuchillo. Toma el limón, llévalo cerca de tu nariz y aspira el olor de ese limón recién cortado. Visualízate exprimiendo todo su jugo en tu boca y mordiéndolo la pulpa del mismo.

Si realizaste este ejercicio visualizando lo que te estaba describiendo, es posible que hayas experimentado la respuesta de tus glándulas salivares ante esta imagen. ¿Ves? Tus glándulas salivares responden inclusive al simple pensamiento del limón. Este pensamiento produjo una respuesta fisiológica en tu organismo. De la misma manera, si tienes hambre y piensas en un succulento plato de comida, tu estómago responde segregando jugos gástricos como si estuvieses comiendo. Y ni siquiera tienes que ver la comida o percibir su olor para que esto suceda. El sólo hecho de pensar en ella provoca esta respuesta.

De la misma manera, tus pensamientos tienen la habilidad de provocar emociones y estados mentales específicos. Pensamientos positivos provocan emociones, sentimientos y acciones positivas. Pensamientos como la alegría, el amor, la autoestima, un sentido de saber hacia donde vamos, traen como resultado entusiasmo, energía, dinamismo, paz interior. De otro lado, los pensamientos negativos como el resentimiento o el miedo, producen resultados negativos como la tensión, la ansiedad, la fatiga y otra serie de sentimientos y emociones que no nos permiten avanzar.

Comienza a prestar más atención al tipo de información que permites que llegue a tu mente y reemplaza la negativa con aquella que te ayude a desarrollar una visión positiva del mundo, a afianzar las cualidades triunfadoras que ya existen dentro de ti, para que puedas hacer de tu mente subconsciente tu mejor aliada en el camino hacia la realización de tus sueños.

Recuerda que tu subconsciente aceptará toda la información que le brindes, sin discriminar lo positivo de lo negativo; lo cierto de lo falso; lo bueno de lo malo. Está en tus manos decidir qué clase de información deseas que entre a tu mente subconsciente. ¡Es tu decisión!.

Ser Feliz

Ser feliz es una de esas ideas que, en el mejor de los casos, la inmensa mayoría de las personas, sólo logra definir utilizando una de varias vagas e imprecisas expresiones como: Ser feliz es tener éxito; ser feliz es vivir bien; ser feliz es no hacerle mal a nadie, o ser feliz es no tener problemas.

Es precisamente esta falta de claridad la causante de la infelicidad que muchas personas dicen estar experimentando en sus vidas. Los sesentas y los setentas fueron las décadas del amor libre, las manifestaciones en contra de lo establecido, en contra de la guerra, y en general, en contra de todo aquello que no estuviese de acuerdo con nuestras creencias personales. Para muchas personas, felicidad fue sinónimo de rebeldía, protesta y libertad sin fronteras.

En los ochentas surgió un exceso de preocupación inusitada con la moda, con el qué dirán, con mantener cierto estatus, con el éxito profesional y las posesiones materiales y trajo una efímera felicidad a quienes ponían un gran valor en lo material y lo externo. Los noventas fueron la época de búsqueda constante por un balance entre lo material y lo espiritual. La buena salud se puso de moda y los gimnasios alcanzaron su esplendor. Nunca antes la literatura de éxito y auto-ayuda tuvo tanto apogeo.

No obstante, en los setentas la libertad sin fronteras se convirtió en libertinaje para muchas personas que, desencantadas, encontraron refugio en las drogas y la promiscuidad sin medida. Los ochentas fueron también una época de corrupción y escándalos, de crímenes de cuello blanco, de AIDS, de aumento de la violencia absurda y desmedida a manos de niños y adolescentes. Y los noventas, fueron una época de profunda reflexión y preocupación acerca de la pérdida de valores y principios que garantizaran un mejor futuro para las nuevas generaciones.

Así pues llegamos al siglo XXI que se inició con la necesidad de empezar otra era con un nuevo paradigma acerca de lo que verdaderamente nos puede hacer felices. Lo cierto es que aunque todos profesemos estar buscando la felicidad, pocos sabemos cómo conseguirla, porque la inmensa mayoría no hemos tomado el tiempo para definirla claramente.

Empecemos entonces por decir que ser feliz es, sobre todo, una decisión personal.

Bien decía Abraham Lincoln que cada persona es tan feliz como se propone serlo. Cada día, cada mañana al levantarte, tienes la oportunidad de escoger entre ser feliz o infeliz, entre hacer de ese, un día memorable o simplemente un día más.

Ser feliz es una actitud. Cada vez que encaras una nueva empresa, cada vez que afrontas cualquiera de las situaciones que la vida te presenta, cada situación imprevista que encuentres a lo largo del camino te da la oportunidad de responder positivamente o de reaccionar negativamente, y es precisamente esta respuesta la que determina el grado de felicidad o infelicidad que experimentemos como resultado de este evento.

Ser feliz es no permitir que el tráfico, o la lluvia, o el calor, o el frío, o el tener que esperar en fila a ser atendido, determine tu estado de ánimo. Ser feliz es hacer lo que amamos y amar lo que hacemos, es tener grandes expectativas de nuestra vida, y esperar siempre lo mejor de las demás personas.

Pero, sobre todo, ser feliz es experimentar un balance en nuestras vidas. Es poseer metas que respondan a todas y cada una de las facetas de nuestra vida y asegurarnos que día a día caminemos hacia la realización de dichas metas. Es poseer metas personales, profesionales y

familiares, y hacerlas parte de un plan de acción que nos ayude así a mantener un balance en nuestras vidas.

No más propósitos de año nuevo

Es curioso que para muchas personas la lista de resoluciones no cambia de año en año. Desde dietas, esfuerzos para dejar de fumar, perder peso, cambiar de trabajo hasta acercarnos más a Dios. La razón obvia para que muchas de estas resoluciones estén siempre en la lista es que no las alcanzamos. ¿Por qué?

“Este año he resuelto que mi único propósito para el nuevo año será no hacer más propósitos de año nuevo”. Con estas palabras me respondió tajantemente Adriana, una joven asistente a una de mis conferencias, cuando le pregunté sobre sus metas y propósitos para el nuevo año. “Cada fin de año solía escribir muy disciplinadamente todos mis propósitos para el nuevo año, y siempre sucedía lo mismo, se quedaban en simples deseos, ya que pasadas las festividades regresaba al trabajo, de vuelta a la misma rutina del año anterior, y el ‘año nuevo, vida nueva’ terminaba en otro plato más de lo mismo.”

Lamentablemente, esto es algo que le ocurre muy a menudo a la gran mayoría de las personas con las ya famosas resoluciones de año nuevo. Escriben sus propósitos para el año que entra en un papel y ocho meses más tarde, después de una infructuosa búsqueda, se dan cuenta que lo han perdido y con él toda noción sobre qué era lo que querían. Otros se prometen más ejercicio físico y con entusiasmo empiezan haciendo más de lo debido el primer día, olvidando los largos años de vida sedentaria y, por supuesto, el compromiso les dura tres días, mientras el dolor muscular se prolonga por semanas. Hay quienes deciden que el nuevo año vendrá acompañando de una mejor dieta alimenticia y más moderación en el comer. Sin embargo, para asegurarse que no van a fracasar en el intento, deciden esperar hasta después del día de reyes para empezar. Reyes se convierte en el día de San Valentín, y éste en las pascuas y de repente ya van por vacaciones de mitad de año y entonces deciden abandonar la dieta que nunca comenzaron, para eliminar tanto tormento innecesario. ¿Le ha sucedido esto alguna vez?

No obstante, no todo está perdido y hay esperanzas para quienes, aprovechando el cambio de calendario, quieran realizar otros cambios en su vida. Después de ver las buenas intenciones convertirse en frustraciones, decidí elaborar una receta navideña sencilla para que este año sea el año en que tus resoluciones, propósitos y metas se conviertan en realidad.

Ingredientes:

Una libreta o cuaderno.

Un lápiz (dos, por si acaso decide tomar esto en serio).

Tres tasas de optimismo y grandes expectativas.

Dos cucharadas de disciplina (usted decida si necesita utilizar cucharones en cambio de cucharas).

Entusiasmo al gusto.

Suficiente perseverancia como para ir agregándole de acuerdo a sus necesidades.

Preparación:

A continuación van 5 pasos para que sus propósitos y metas de año nuevo logren convertirse en realidad:

1. Escríbalas en su libreta. Sus metas y propósitos de poco sirven en la cabeza. Allí no los puede leer, darles prioridad y revisar qué tanto ha avanzado hacia ellos. Así que tome una mañana o un día entero para sentarse a escribir todos los sueños, metas y aspiraciones que desea realizar en cada una de las facetas de su vida.

2. Sea específico. “Este año quiero perder unas cuantas libritas” no es una buena meta, particularmente si lo que necesita perder son 30 libras de peso. No se engañe y sea específico con lo que desea alcanzar. Recuerde que metas borrosas dan resultados borrosos (aquí va a necesitar un par de tasas de grandes expectativas).
3. Asegúrese que sus metas sean realizables. Fíjese bien que no dije “realistas”. Generalmente, las metas realistas están muy por debajo de lo que la persona en verdad puede lograr. Aquí lo que le estoy pidiendo es que se asegure que empieza con pasos pequeños que le ayuden a alcanzar las metas grandes. Una buena manera de triunfar en su compromiso, es cosechando pequeñas victorias día a día.
4. Comience a actuar ya mismo. El peor enemigo del éxito es la mañanitis. No caiga víctima del mañana, mañana, mañana... Comience con lo que tiene hoy. Un plan mediocre puesto en marcha hoy, logra mucho más que un súper-plan que nunca ponga en marcha. Cuando posponga lo que sabe que tiene que hacer, recuerde que lo que está posponiendo es su propio éxito. (olvídese de las dos cucharadas de disciplina, échele toda la que encuentre)
5. Si cae en los viejos hábitos, sepa perdonarse y comience nuevamente. En el camino al éxito es posible que caiga una y otra vez. No importa, perdónese y nuevamente, manos a la obra. Recuerde que el fracaso no es importante a menos que sea la última vez que va a intentar. Si persiste en su cometido, verá cómo eventualmente comienza a ver cambios en su vida.

Así que como ven, la receta es bien simple. No olvide que esto no es una carrera contra nadie. Así corra su propia carrera, disfrute mucho sus festividades en compañía de los que ama y, con seguridad, este próximo año nos veremos en la cumbre del éxito.

Cómo esta Dr. Cruz?: ¡Fantástico!

Esa fue mi respuesta ayer, durante una entrevista en un programa de televisión donde fui invitado a discutir algunas estrategias sobre como superar momentos difíciles como este que estamos viviendo aquí en los Estados Unidos a raíz de este terrible tragedia. Una situación similar a la que muchas otras personas en muchos otros países han estado expuestos por largo tiempo. Perpleja, la entrevistadora me dijo, pero ¿cómo puede decir fantástico en una situación como esta?.

Quienes me conocen saben que siempre he dicho que nuestra actitud es el resultado de aquello en lo que decidamos enfocar nuestra atención. Yo no respondí de esa manera porque sienta que como escritor o conferencista motivacional esa sea la única respuesta posible que deba dar. Yo respondí de esa manera porque a pesar de la consternación, el pesar y la tristeza que embarga mi alma por tal atrocidad he decidido enfocarme en otras cosas.

Yo fui testigo ocular de este hecho. En el momento del ataque terrorista me encontraba a solo unas cuadras del World Trade Center, y al igual que a todos, me conmocionó enormemente la perdida de tantas vidas inocentes. Así que no es que esté viviendo en un mundo de fantasía, desligado de la realidad. Pero siento que inclusive en medio de tragedias como ésta es posible encontrar algo bueno en lo cual enfocarnos.

¿Fantástico? ¡Sí, fantástico! Porque el hecho que millones y millones de personas de todas partes del mundo sientan esta tristeza, este dolor generalizado, demuestra que la fibra más profunda de nuestra naturaleza humana no ha sido afectada. Que contrariamente a lo que muchos piensan, no nos hemos convertido en seres insensibles, incapaces de conmovernos con el sufrimiento ajeno. Así que, ¡Fantástico!

¿Fantástico? ¡Sí, fantástico! Porque cuando veo tantas personas buscando contribuir económicamente a organizaciones como la Cruz Roja, o cuando veo los bancos de sangre siendo invadidos por miles de personas buscando aportar su granito de arena, o cuando veo centenares de personas viajar miles de kilómetros hasta la zona del desastre para donar su tiempo y brindar un par de manos listas a trabajar, compruebo que algunas cosas aun permanecen igual. Veo que contrariamente a lo que otros piensan, no solo nos preocupamos cuando la tragedia nos ha afectado a nosotros personalmente, sino que siempre estamos dispuestos a ser parte de la solución. Así que, ¡Fantástico!

¿Fantástico? ¡Sí, fantástico! Porque cuando veo a miles de personas que llaman a amigos que han sido afectados por esta tragedia para darles una voz de apoyo, cuando veo tantas personas buscando aliviar la carga de otro ser humano siento que estos ataques terroristas no han tocado lo más profundo y significativo de nuestra naturaleza humana. Confirmando lo que siempre he sabido, que somos muchos más los buenos que los malos. Que mientras un puñado de personas pueda estar empeñado en hacer el mal, miles de millones de personas están empeñadas en hacer el bien. Así que, ¡Fantástico!

¡ Sí, Fantástico !.

La Mañanitis: el Síndrome del Mañana, Mañana, Mañana

Uno de los peores enemigos del Éxito es lo que yo llamo, "la mañanitis". Este es el eterno mal de dejar todo para mañana. Mañana, mañana, mañana. Llámalo pereza, procrastinación, dilación, o como quieras llamarlo.

Es posponer las cosas para más tarde para evitar hacer aquello que sabemos que debe hacerse, con la esperanza de que de alguna manera, si lo evitamos lo suficiente, eventualmente se hará por si solo o alguien más lo hará por nosotros. Las personas que sufren de mañanitis operan bajo la siguiente premisa: "Nunca hagas hoy lo que puedes dejar para mañana".

Por alguna razón, se llegan a convencer de que el día de mañana presenta mejores perspectivas para llevar a cabo algo, cuando la verdadera razón, en la mayoría de los casos es su falta de resolución para lidiar con la situación que tienen frente a ellos. Y mañana se convierte en el sábado, y el sábado en la próxima semana, y la próxima semana en el mes que viene... y así se va pasando el tiempo. Y de repente, el posponer estas decisiones comienza a crear peores problemas.

Mañana pago este recibo, la próxima semana le hago la reparación al auto, el próximo mes voy al doctor. Y muchas veces las consecuencias son catastróficas. La mañanitis nos roba nuestro tiempo minuto a minuto.

Entonces, recuerda que hoy tenemos más tiempo del que tendremos mañana. Y ese solo factor hace el día de hoy muy importante, porque mañana, el día de hoy, será simplemente el recuerdo de un tiempo bien invertido, o el recuerdo de un tiempo perdido. La buena noticia es que, el poder hacer de este día un día glorioso e inolvidable, está en tus manos.

Recuerdo que algunos de mis estudiantes en la universidad sufrían de mañanitis y cuando les preguntaba por que no hacían sus asignaciones con prontitud me decían: "No, doctor Cruz, no es que esté pereceando, lo que sucede es que yo trabajo mejor bajo presión." Pero tú y yo sabemos que nadie trabaja mejor bajo presión. Lo que realmente sucede es que terminas por hacer lo mejor que puedes dadas las circunstancias. Pero eso no quiere decir que has hecho lo mejor de lo que eras capaz de hacer.

Entonces, haz ya mismo lo que sabes que tienes que hacer. Conviértete en el tipo de personas que actúa con prontitud. Si deseas desterrar este mal de tu vida te sugiero el siguiente plan:

1. Evalúa en qué áreas de tu vida tiendes a posponer la acción. ¿Es en tu trabajo, en la familia o quizás en cosas que afectan tu salud?
2. Identifica por qué tiendes a posponer lo que sabes que tienes que hacer.
3. Desarrolla una estrategia de cómo vas a responder a esta tendencia de ahora en adelante.

Ansiedad

Todas las personas saben cuáles son los síntomas de la ansiedad: hormigueos en el estómago antes de la primera cita, la tensión que se siente cuando el jefe está enojado, la forma en que el corazón late si se está en peligro.

La ansiedad lo incita a actuar, lo anima a enfrentarse a una situación amenazadora, lo hace estudiar más para un examen y lo mantiene alerta cuando está dando un discurso. En general, ayuda a enfrentarse a las situaciones.

Pero si usted sufre de trastorno de ansiedad, esta emoción normalmente útil puede dar un resultado contrario: Evita que se enfrente a una situación y trastorna su vida diaria. Los trastornos de ansiedad no son sólo un caso de nervios; son enfermedades muy relacionadas con la estructura biológica y las experiencias en la vida de un individuo y con frecuencia son hereditarias.

Hay varios tipos de trastornos de ansiedad, cada uno con sus características propias.

Un trastorno de ansiedad puede hacer que la persona se sienta ansiosa casi todo el tiempo, sin causa aparente. Las sensaciones de ansiedad pueden ser tan incómodas que para evitarlas es probable que usted hasta suspenda algunas de sus actividades diarias. La persona puede tener ataques ocasionales de ansiedad tan intensos, que lo aterrorizan e inmovilizan.

En el National Institute of Mental Health, la agencia federal que apoya la investigación relacionada con trastornos mentales, salud mental y cerebro, los científicos están aprendiendo cada vez más sobre la naturaleza de los trastornos de ansiedad, sus causas y cómo mitigarlos.

Normalmente, tanto el miedo como la ansiedad son útiles porque nos permiten evitar situaciones peligrosas, nos ponen alerta frente a las mismas y nos suministran motivación para afrontar los problemas. Sin embargo, si estos sentimientos se vuelven demasiado intensos o duraderos, pueden interferir en nuestra capacidad para hacer las actividades que queremos y hacernos sentir desdichados e infelices.

Hablar sobre los problemas puede ayudar cuando la ansiedad surge ante algún conflicto reciente, como puede ser la pérdida del empleo, el tener un hijo enfermo o el abandono de la pareja ¿Con quién hablar? Lo recomendable sería intentar hacerlo con amigos o familiares en los que se confíe, cuyas opiniones se respeten, y que sepan escuchar. Ellos pueden haber pasado por las mismas dificultades, o conocer a alguien que las haya tenido.

Si hablamos, es probable que nos demos cuenta que otras personas han afrontado una situación similar. Los grupos de autoayuda son una buena forma de entrar en contacto con personas que han tenido problemas similares. Ellos serán capaces de comprender lo que nos está pasando y nos podrán sugerir alguna forma de superar la situación. Estos grupos pueden estar centrados en la ansiedad y las fobias, o pueden estar constituidos por personas que han pasado experiencias similares (grupos de mujeres, de pacientes en duelo, de supervivientes de abusos).

Aprender a relajarse puede ser de gran ayuda para controlar la ansiedad. Esto lo podemos hacer a través de grupos o de profesionales, aunque también existen libros y cintas de audio y de video que pueden enseñarnos. Es una buena idea practicar con regularidad este tipo de técnicas, no sólo cuando estamos en crisis.

La psicoterapia es otra opción donde podemos hablar. Nos puede ayudar a comprender y a afrontar las razones de nuestra ansiedad que podemos no haber reconocido nosotros mismos. Este tipo de tratamiento se puede dar en grupos o individualmente, generalmente con frecuencia semanal durante varias semanas o meses, con psicoterapeutas que pueden ser médicos o no. Si lo anterior no es suficiente, hay varios profesionales que pueden ayudar, tales como el médico de cabecera, el psiquiatra, los psicólogos, los trabajadores sociales, las enfermeras, los consejeros.

También están los antidepresivos que no son adictivos y permiten aliviar la ansiedad, así como la depresión, para la que habitualmente son prescritos. Algunos de ellos incluso parecen tener un efecto específico en ciertos tipos de ansiedad. Uno de sus defectos es que requieren de dos a cuatro semanas antes de actuar y algunos pueden causar sedación, vértigo, sequedad de boca y estreñimiento. El tomar ciertos antidepresivos especiales, como los IMAOS, requieren de una dieta especial.

No olvide que la vida sólo es una. Si no se cuida del estrés y la ansiedad puede hacer que ésta se convierta en un infierno. Procure vivir con mayores niveles de control y disfrute todo aquello que le permita bajar sus niveles de ansiedad; evitará problemas de salud y obtendrá más paz espiritual.

Por qué deseas llegar a donde te has propuesto?

El primer paso para alcanzar tus objetivos con éxito es definir hacia dónde vas. Este es el momento de determinar lo que deseas, lo que es realmente importante para ti. ¿Cuáles son tus sueños? ¿Qué es aquello que verdaderamente anhelas conseguir?

Una vez que hayas dado este paso, tendrás que profundizar un poco más y descubrir las razones por las cuales estos sueños que has logrado identificar, son importantes para ti. Al responder la pregunta: ¿por qué quieres llegar allí? encontrarás algo más que una simple respuesta o justificación; encontrarás los valores y principios que gobiernan tu vida.

Si no encuentras una razón más profunda para justificar el esfuerzo que requerirá el alcanzar tus sueños, no tendrás la fuerza necesaria para poder empezar. Si logras identificar esa razón que justifique tu esfuerzo, todos los obstáculos que encuentres a lo largo del camino, no serán suficientemente grandes para impedir que llegues a donde has decidido. Este segundo paso también te suministrará el aspecto emocional de lo que ese sueño significa para ti.

Todas tus acciones, actividades, hábitos, metas y aspiraciones están influenciadas por los valores que posees. Estos, moldean todas y cada una de las expresiones de tu ser. No obstante, no hemos nacido con un conjunto fijo de principios y valores morales; éstos empezaron como un simple pensamiento al que hemos dado albergue en nuestra mente y le hemos permitido madurar hasta convertirse en una firme creencia.

Los pensamientos que ocupan tu mente, se convertirán, con el tiempo, en convicciones firmes y pronto encontrarás que tus acciones diarias y tu comportamiento son consistentes con estas creencias. Todo aquello en lo que pienses constantemente llega a convertirse en tu realidad. Lo que valoras de verdad y en lo cual crees fervientemente, suele siempre manifestarse en cada una de tus acciones.

De ahí que nuestra tarea sea el convertirnos en los triunfadores que fuimos destinados a ser. Nuestra responsabilidad primordial es la de crear el equivalente mental de la realidad física que queremos experimentar. Si deseamos ser felices, debemos crear una fotografía mental de lo que esto significa en nuestras vidas. Sólo cuando hayamos creado esta imagen mental de nuestras aspiraciones, podremos rodar continuamente esta película en el telón de nuestra mente subconsciente.

¿Cuál es la relación que hay entre tus sueños y tus valores? Si has elaborado tu propia lista de sueños y aspiraciones, probablemente incluiste el poder tener tu propio negocio. Posteriormente, al tratar de identificar el por qué de ese sueño; al tratar de descubrir aquellos valores responsables de crear en ti el deseo de poseer tu propia empresa, descubres que existen varias razones por las cuales esta meta en particular es importante para ti.

¿Ves la dimensión que este segundo paso da al sueño que habías identificado previamente? El llegar a tener tu propio negocio es una gran meta, un gran sueño; pero si no descubres la razón por la cual cada uno de tus sueños y aspiraciones son importantes para ti, es probable que al primer obstáculo, comiences a cuestionar el precio que debes pagar por alcanzarlo, e incluso a interrogarte por tener este sueño como una de tus metas. Después de todo, ya has vivido hasta el momento sin esta meta y podrás seguir viviendo, aún si renuncias a ella.

Convertir los sueños en realidad demanda un compromiso emocional que sólo podrás encontrar cuando identifiques las verdaderas razones que te llevaron a tomar cualquier determinación. Pregúntate si:

¿Estarías dispuesto a dedicar el resto de tu vida a la meta escogida?

¿Estarías dispuesto a dedicar el resto de tu vida al logro de un mejor estilo de vida para ti y tu familia, y a establecer las condiciones que te proporcionen paz interior, seguridad y satisfacción personal?

Las acciones de una persona muestran claramente cuáles son sus verdaderas convicciones. Si tus motivos para querer obtener algo son buenos y nobles, descubrirás la fuerza para salir adelante; si tus intenciones son egoístas y mal intencionadas, puedes estar seguro que nunca alcanzarás el éxito verdadero. Es posible que encuentres alguna satisfacción inicial en lo referente a retribuciones materiales, pero nunca alcanzarás el éxito.

El proceso de identificar y dar prioridad a los principios que gobiernan tu vida incluye los siguientes tres pasos:

1. Identificar los valores que gobiernan tu vida.
2. Ordenarlos de acuerdo con la prioridad que des a cada uno de ellos.
3. Escribir un pequeño párrafo en tiempo presente acerca de lo que cada uno de esos valores significa para ti.

Te sugerimos que:

Identifiques los valores que gobiernan tu vida.

Los escribas en una hoja y expliques lo que significan para ti.

Les asignes prioridades.

Acuérdate de escribir siempre en tiempo presente, siendo claro y concreto, de tal manera que tus valores no se queden simplemente en generalidades.

Los grandes triunfadores y las organizaciones de éxito tienen su fundamento en un grupo de valores y principios que definen su filosofía de vida. Emerson decía:

No hay nada que dé más dirección a la vida de una persona que un gran conjunto de principios.

Comunicación en Familia

Los últimos 20 años añadieron toda una serie de términos nuevo a nuestro vocabulario que nos hacen cuestionar qué ha sucedido con los valores que nos guían hoy como sociedad. Términos como: el derecho a la vida, la familia disfuncional, el suicidio de adolescentes, bebés adictos, ruptura del núcleo familiar, padres ausentes, asesinos menores de edad y muchos términos más, que nacieron o florecieron en las dos últimas décadas del siglo XX, evidencian la crisis de valores que caracterizó a una sociedad en que la unión familiar, las relaciones padres-hijos, el amor, la ternura y la responsabilidad, pasaron a un segundo plano.

Uno de los grandes paradigmas del nuevo siglo será el retorno a todos aquellos valores que suelen crecer y solidificarse en el núcleo familiar. Examinemos por un momento, cómo se desenvuelven las actividades en el núcleo de la familia de hoy, para ver dónde está la raíz de estos problemas.

¿Cuántos minutos a la semana cree usted que pasa el padre promedio conversando en términos cordiales con su hijo? Diversos estudios indican que el padre promedio emplea alrededor de cinco minutos semanales conversando con sus hijos en tonos normales. Todos estamos de acuerdo en que compartir nuestro tiempo con los hijos tiene un gran valor. Entonces ¿por qué dedicamos tan poco tiempo a dicha actividad?

La razón por la cual la comunicación con nuestros hijos es casi inexistente es porque no la percibimos como urgente. Muchos padres no hablan a diario con sus hijos a menos que exista un problema que exija su atención, porque piensan que total, ellos siempre estarán a nuestro lado y eso les da la certeza de que podrán hablar con ellos en cualquier momento. ¿En qué momento el padre se acerca a su hijo para preguntarle si tiene algún problema? Probablemente cuando ya es tarde y no puede hacer nada por él. Aún cuando no podemos establecer patrones generales de comportamiento frente al tema de la comunicación con la familia, es triste observar cómo, a pesar de la gran importancia que tiene, no le damos la prioridad que se merece.

Ahora, ¿cuánto tiempo semanal de conversación interrumpida hay entre esposo y esposa? Varios estudios informan que el promedio es de 27 minutos de conversación continua. ¿Es vital hacerlo? Es altamente probable que todos pensemos que sí lo es, pero ¿es urgente? En realidad no, porque todos suponemos que la esposa o el esposo -como los hijos- siempre va a estar ahí y podemos comunicarnos después, podemos dejarlo para más tarde.

La falta de comunicación, el posponer el diálogo para un momento más apropiado es uno de los factores que más influye en las elevadas tasas de divorcio de las parejas. Su distanciamiento proviene en gran parte de la comunicación pobre entre ellos y de olvidar los pequeños detalles que fueron los responsables del acercamiento y la atracción inicial.

Quiero sugerirle que revise cómo es la comunicación con su pareja y con sus hijos. Recuerde que comunicar no es hablar; muchas veces lo que su pareja o sus hijos necesitan de usted es que los escuche, que se interese por sus necesidades, que les pregunte por sus deseos, sus sueños y, en síntesis, que esté dispuesto a compartir los mejores momentos y los más difíciles. La comunicación es la mejor manera de construir los valores que nos permitan triunfar como familia.

Actúe como Piensa

Pensar es fácil. Actuar es un poco más difícil. Pero actuar como se piensa es lo más difícil de todo, dijo Goethe. Goethe estaba en lo cierto. Parece que lo más difícil de todo es actuar de acuerdo con las buenas intenciones que todos parecemos tener frente a la vida: retos, éxito y felicidad.

Todos queremos triunfar y pensamos constantemente en el éxito; pero al momento de actuar, no todos lo hacemos de una manera consistente con los principios del éxito. Si nuestra vida está guiada por valores nobles, emociones positivas y fundamentos que construyan y saquen a la luz lo mejor de nosotros, el único resultado posible es una vida de éxito y felicidad. Pero será el fracaso, si permitimos que esté guiada por emociones y valores negativos como envidia, pereza, odio o deshonestidad.

Querer ser saludable, pensar constantemente en la importancia de comer bien y hacer ejercicio, de nada sirven si come lo que le pongan al frente y siempre repite. No podrá pretender disfrutar de una buena salud física si come en exceso, bebe sin medida, no descansa lo suficiente y no cuida su cuerpo.

Un buen ejemplo es Benjamín Franklin, un hombre feliz, enamorado de la vida, optimista y con sentido del humor. Conocido en todo el mundo por ser uno de los promotores de la independencia de Estados Unidos. Célebre por sus trabajos científicos, sus inventos y su insaciable labor periodística y editorial. En cierta ocasión expresó que debía su felicidad a que finalmente había optado por vivir y actuar de acuerdo con los valores y principios que sentía debían guiar su vida.

El mejor servicio que podemos prestar a Dios es hacerle el bien a los demás, y su vida fue un testimonio de amor al servicio a su comunidad, a su país y al mundo entero. Para lograr una mayor claridad acerca de los valores que le ayudaran a vivir una vida balanceada, plena y feliz, identificó las virtudes que debían dirigir su vida y las definió en pocas palabras. Trató de adquirirlas, en orden de prioridad, y anotó diariamente sus progresos.

1. **Templanza:** No coma hasta sentirse harto. No beba hasta la ebriedad.
2. **Silencio:** No hable más de aquello que pudiera beneficiar a otros o a sí mismo. Evite las conversaciones triviales.
3. **Orden:** Tenga un lugar para cada una de sus cosas. Tenga un momento para cada parte de tu trabajo.
4. **Resolución:** Comprométase a llevar a cabo lo que debe hacer. Haga sin falta lo que se ha comprometido a llevar a cabo.
5. **Frugalidad:** No gaste más que en lo que pueda hacer el bien a otros o a sí mismo. No desperdicie nada.
6. **Trabajo:** No pierda el tiempo. Ocúpese siempre en algo útil. Elimine todo acto innecesario.
7. **Sinceridad:** No lastime a nadie con engaños. Piense con inocencia y con justicia. Si habla, hágalo de acuerdo con esto.
8. **Justicia:** No perjudique a nadie, ni haciéndole daño, ni omitiendo lo que es su deber.
9. **Moderación:** Evite los extremos. No guarde resentimientos tanto tiempo como pueda creer que lo merecen.
10. **Limpieza:** No tolere la falta de limpieza, ni en el cuerpo, ni en la ropa, ni en la vivienda.
11. **Serenidad:** No se dejes alterar por pequeñeces, ni por accidentes comunes o inevitables. Identifique valores, ideas básicas y principios fundamentales que desea que guíen su vida.

Mientras se convierten en hábitos, identifique acciones que le permitan expresar estos principios en su diario vivir. Solo así su mundo exterior reflejará su mundo interior y lo que piensa, dice y siente será la misma cosa.

Cosechará lo que ha sembrado. Cada uno es el único responsable por los resultados que la vida le devuelve, como efecto correspondiente a la causa o acción que haya sembrado.

¿Los Juegos de Rol son como los Pintan?

La imaginación y la interpretación son condiciones fundamentales que deben poseer los participantes en los juegos de rol. Cada uno debe representar un papel dentro de una historia en la que intervienen un director de juego, que como su nombre lo dice, es el encargado de dirigir a los personajes para que no se desvíen del argumento.

Una mesa es el escenario en donde se desarrolla la historia, la trama está en la imaginación de cada uno de los jugadores y su soporte es la expresión oral. Hay diferentes formas de jugarlo, pero en todas, la esencia es la misma.

Sin embargo, desde su creación, se han tejido diferentes mitos sobre las consecuencias que trae este juego a quienes lo practican frecuentemente. Uno de los más difundidos es que los jugadores de rol no diferencian el juego de la realidad y que en la mayoría de los casos, sufren de una crisis de identidad que no les permite distinguir el papel que asumen, de lo que es su verdadera vida real. Si en realidad esto le sucediera a todas las personas, los actores de televisión o de películas serían los primeros en sufrir trastornos de personalidad.

Este no es un juego como cualquier otro, porque en él no existen ganadores ni perdedores, sólo personajes que evolucionan. Su principal objetivo es pasar un rato agradable, incluso el director de juego, quien como todos, debe interpretar ese papel como lo haría un director de cine.

Las diferencias entre los personajes están latentes y se deben solucionar, pero el combate y la violencia no es la única forma de hacerlo, como muchos piensan; se pueden generar debates que son mucho más productivos que los golpes, por lo tanto, no promueven la agresividad.

Cualquier lugar es adecuado para jugar, puede ser una casa de familia, un club, en fin, el sitio es lo de menos, lo importante es que los jugadores estén dispuestos a desconectarse de su mundo real e interpretar un papel que no coincide con la realidad y vivir situaciones, que, por lo general, no se presentarían en la cotidianidad.

Pero no sólo se trata de disfrutar, sino de aprender. Los juegos de rol sirven para adquirir cultura general, explorando entornos diferentes; mejorar la habilidad de comunicarse y relacionarse con las demás personas y realizar un trabajo en equipo que requiere de responsabilidad, coordinación y liderazgo.

Así mismo, se pueden representar historias coherentes, estrechamente vinculadas con la realidad, razón por la que los jugadores deberán estudiar por su cuenta diferentes aspectos de acuerdo con el tema que escojan para representar. Esta documentación servirá para que el juego trascienda y aporte diversos conocimientos a los participantes.

Los juegos de rol no son como los pintan. Por el contrario, gracias a ellos es posible darle rienda suelta a la imaginación en compañía de familiares y amigos. Es una forma sana de recrearse y despejar la mente, asumiendo un papel que no coincide con el de la realidad. Es recomendable para aquellas personas que tienen claro cuál es su papel en la vida y que sólo buscan una distracción de un modo original.

Invierno o verano en el corazón de la empresa

Los pronósticos del tiempo deberían tener lugar en todas las empresas, de manera que sus miembros supieran si al día siguiente va a haber tormenta o pueden esperar un maravilloso día soleado.

No faltará quien de manera jocosa pregunte qué hacer si la capa de ozono de su empresa está deteriorada u otro personaje que advierta que subir la temperatura puede generar incendios incontrolables.

Lo fundamental es definir los elementos que debe tener en cuenta una compañía para asegurar que la temporada invernal se diluya y que a través de un período primaveral se introduzca en un verano prolongado y duradero lleno de éxitos y prosperidad.

Un primer elemento que garantiza el tránsito de la estación actual de la empresa, cualquiera que ésta sea, hacia un bienestar creciente, es la actitud. Cada una de las personas vinculadas a la empresa, así como las que la visitan: clientes, proveedores, curiosos y amigos, deben incluirse en el análisis de la actitud y las decisiones que se tomen respecto de ésta.

¿Pero qué es la actitud? Es la expresión de las cualidades de un ser humano en un instante. Si tu vuelves tu mirada hacia la persona que tienes cerca y le observas durante cinco segundos, encontrarás en su rostro una actitud. Una cara amable, un ceño tranquilo, unos brazos sueltos con aire de aceptación, unos hombros levantados, un cuerpo recto, la columna vertebral derecha y una sonrisa, dan como resultado una expresión de disposición y atención hacia quien está frente a ti, al igual que hacia las personas que pasan a tu lado.

En muchas ocasiones tu afectas a personas que no te imaginas. A veces positiva o negativamente. Esos seres que voluntariamente o no, pasan por tu vida, perciben un ambiente: el que tú les generas con tu actitud.

Es hora de preguntar: ¿Qué calidez tiene el espacio por donde tu transitas? ¿Cuánto calor humano habita en ti?, y por ende, ¿con qué clase de estación estás contagiando a los demás? ¿Qué produces en tus jefes, subordinados, compañeros, clientes, proveedores, conciudadanos, amigos, cónyuge, hijos, padre, madre y hermanos?

La responsabilidad de cada miembro de una compañía incluye aportar con su actitud a que la temporada de verano se prolongue indefinidamente. Expresado metafóricamente, quienes visitan o permanecen en un establecimiento industrial, comercial o de servicios, deben disfrutar su estadía como si estuvieran en la mejor playa del planeta.

Cuando una persona sale de las instalaciones de la empresa debe sentir que afuera no hay tanto calor humano como adentro; que quisiera regresar y permanecer allí. Al llegar a casa tendrá como el mejor recuerdo del día la estadía en tu empresa. Es ideal que nazca de su corazón un anhelo intenso de regresar para disfrutar esa sensación de amor, cortesía, amabilidad, entusiasmo y una felicidad contagiosa, con el deseo de saber qué es lo que han hecho en esa compañía para lograr que su gente sea tan cálida.

Entonces, es necesario definir cómo llega cada persona al trabajo: habrá unas que entran casi congeladas por sus conflictos familiares, desasosiegos económicos e incertidumbres afectivas; otros lo harán con todo el entusiasmo y el deseo de entregar su 100%, reconociendo que son

excelentes y que hoy será sin duda el mejor día de sus vidas. Algunos serán los protagonistas de una película de terror y otros, los dueños del crucero del amor.

Cualquiera que sea tu caso, es necesario encontrar fórmulas que garanticen que las empresas pueden modificar el estado del tiempo al interior de ellas mismas.

Te invito a probar una perspectiva integral, con matices de éxito: El mundo de los humanos está aromatizado por los detalles, por el afecto, la sonrisa, la palabra oportuna y amable, la respuesta entusiasta, una actitud mental excelente y una expresión espiritual positiva.

Cada persona que hace parte de la nómina de una compañía, debe garantizar que aporta positivamente al verano que demandan los resultados. Algunos dirán sin esfuerzo: Yo no estoy de ánimo para andar sonriendo a diestra y siniestra o Mis ocupaciones y responsabilidades no me permiten estar pensando en cómo saludar a los demás para que se sientan bien.

Los empleados y funcionarios de la compañía deben estar preparados y comprometidos con el verano, única estación válida para obtener resultados de éxito. Vale decir que el proceso debe iniciarse por la cúpula, de otra manera los resultados serán deficientes.

Credo del Perdedor: El Éxito es cuestión de Suerte

El éxito en cualquier actividad humana no se debe a factores externos, sino a factores personales. Es falso que la suerte haga que nos vaya bien y es totalmente verídico que quienes tienen éxito son las personas o equipos que trabajan 'adecuadamente', es decir, hacen las cosas con plena conciencia de sus actos y con la capacidad que da el prepararse para desarrollar una actividad, porque el hecho de trabajar como locos no significa que se esté haciendo bien.

Muchas personas dejan su destino a la suerte y se escudan detrás de afirmaciones como: "Que suerte tuvo Juan al encontrar tan buen trabajo" o: "Si yo hubiese tenido la suerte de contar con el apoyo de mi familia...habría alcanzado el éxito profesional". Estas expresiones asignan poderes desmesurados a la suerte, quitando de nuestros hombros la responsabilidad que, para muchos, pesa demasiado: la responsabilidad personal por nuestro propio éxito y felicidad.

Al respecto, encontramos dos posiciones muy definidas:

- Los que consideran que las palabras "suerte" y "triunfo" no tienen cabida en la misma frase. Ellos se jactan de utilizar como lema personal la célebre oración que afirma: "Yo sí creo en la suerte; cuanto más trabajo, más suerte tengo", como queriendo decir que la fuente del éxito es el trabajo duro y no la suerte.
- Aquellos que para justificar su mediocridad o quizás tratando de racionalizar su fracaso afirman que la suerte es la única que determina el éxito. Ellos creen que en la vida hay algunos afortunados que nacen con buena estrella, mientras que la gran mayoría, infortunadamente, nacen sin ella. Esta postura tiene muy poco de fundamento y mucho de conveniencia.
¿Hay algo más fácil que culpar al destino por nuestros fracasos? La filosofía de la persona mediocre es aquella que dice: ¿Para qué preocuparse tanto por fijar metas, si total, lo que es para uno es para uno; y si no alcanzamos algo, pues es que no era para nosotros y seguramente no nos convenía, o quizás.... fue nuestra mala suerte?

Quien desea culpar al destino por sus desventuras, puede estar seguro que encontrará una excusa que le satisfaga, y aliados que la compartan. Pero el mayor inconveniente es que hacerlo no soluciona los problemas ni nos lleva más cerca de la realización de nuestras metas.

La falta de suerte es una de las excusas más comunes entre los fracasados. Pero, al igual que con cualquier excusa, ésta no produce soluciones reales y, sólo sirve para tranquilizar a la persona que la está dando.

¿Existe alguna relación entre la suerte y el éxito?

El gran escritor Norman Vincent Peale afirmó que:

La suerte es el cruce de caminos donde la búsqueda se encuentra con la oportunidad

En otras palabras, para que la suerte exista, deben darse dos elementos a un mismo tiempo: la búsqueda y la oportunidad. La buena noticia es que todos y cada uno de nosotros tiene la posibilidad de hacer coincidir estos dos elementos. Por un lado, debemos mantener un estado de búsqueda constante por todo aquello que nos pueda ayudar a triunfar y por otro, debemos encargarnos de crear las oportunidades que nos acerquen a la realización de nuestras metas. Esta es la fuente de la suerte y está en tus manos.

El Mito del Trabajo Duro

Algunas investigaciones médicas han demostrado que el placer que abarca la realización de actividades motivadoras y lúdicas, contribuyen al mejoramiento inmediato de nuestro sistema inmunológico y la activación de los poderes autocurativos del organismo.

Uno de los males típicos del siglo XXI es no dedicarle tiempo a la recreación, puesto que esto hace que aumente el estrés, la depresión y el agotamiento. En nuestro afán por escalar profesional y financieramente, hemos olvidado que el éxito también depende de nuestra capacidad para recrearnos y disfrutar del producto de nuestro trabajo.

En la mayoría de los casos, nos levantamos en la mañana para ir a un trabajo que no nos gusta, pero con el que debemos cumplir. El solo hecho de salir de casa, genera angustia y temor constantes, además del tráfico, el caos y la alta criminalidad que caracterizan muchas de nuestras ciudades.

A diario cuestionamos nuestra productividad laboral, pero nunca reflexionamos sobre la necesidad de darnos gusto a nosotros mismos. Debemos recapacitar y darle la importancia que merece este aspecto en la vida cotidiana. Estamos acostumbrados a una rutina en la que sólo tiene cabida el trabajo, dejando a un lado la diversión, que disfrutamos ocasionalmente, provocando graves consecuencias en nuestro desarrollo como personas.

Al realizar un estudio con personas de más de 100 años de edad, se encontró que quienes logran sobrepasar esta edad, no son necesariamente los que llevan una dieta balanceada, los que realizan el plan de ejercicios más riguroso, o quienes visitan al médico con mayor regularidad. Su común denominador es que son activas y están involucradas en actividades que las divierten y les producen placer.

Las caminatas matutinas, el cuidado del jardín o simplemente disfrutar en el parque de un atardecer, forman parte de su vida diaria. Son seres que ríen y lloran de alegría con gran facilidad, su sensibilidad ha hecho que disfruten de los placeres más simples de la vida.

Por ello es importante descubrir aquellos métodos de distracción que ayudan a apartar nuestra mente, nuestro cuerpo o nuestra atención, de actividades que por su intensidad, o por haber ocupado gran parte de nuestro tiempo pueden producir agotamiento mental o físico.

Las grandes multinacionales han descubierto que cuando sus ejecutivos dejan de tomar vacaciones por períodos de tiempo demasiado prolongados o cuando su trabajo intelectual no se equilibra con actividades de otra índole, su productividad, creatividad y capacidad de solucionar problemas y tomar decisiones se ve afectada negativamente.

Las actividades de esparcimiento solucionan no sólo el agotamiento laboral, sino que despejan la mente de todas las preocupaciones que en ella habitan.

Un cuerpo fuerte y una mente despierta son herramientas fundamentales para las personas de éxito. Éstas pueden ser también un vehículo afectivo para lograr un mayor acercamiento con los seres queridos, que necesitan un tiempo libre para compartir con la familia. Es preciso recordar que recrearse ofrece una fuente inagotable de alternativas para alcanzar una meta en cualquiera de las otras facetas de la vida.

¿Qué significa Diferir las Gratificaciones?

Si hubo algo que caracterizó las dos últimas décadas del siglo XX, fue la comercialización de cuanto podía ser comercializable. La Navidad, la pascua, el día de la independencia y cuanta fiesta había y se celebraba en cualquier país del mundo, se convirtió en una venta más de realización, una oportunidad para comprar dos y llevar tres, o la gran trampa de comprar ahora y pagar después.

Esto trajo como resultado una sociedad de consumo, que para justificar dichos comportamientos mediocres y compulsivos, que poco a poco sumieron en la ruina financiera a cientos de miles de personas, buscó justificar dicha mediocridad inventando nuevas enfermedades.

De repente, el malgastar dinero comprando compulsivamente, dejó de ser considerado como una forma irresponsable de actuar y se elevó al nivel de adicción.

Los poseedores de este mal hábito pasaron a ser enfermos, pobres víctimas de esta incontrolable adicción. El sobrecargar las tarjetas de crédito se concibió como un síndrome propio de la época, una manera más de combatir el estrés. Muchas de estas personas al verse enterradas por las deudas renunciaron a toda responsabilidad, decidieron declararse en bancarota y empezaron de nuevo este círculo vicioso.

Lo cierto es que todas estas son situaciones sobre las cuales nosotros tenemos control absoluto y la manera de salir de ellas es comenzar por aceptar el cien por ciento de la responsabilidad por nuestro éxito y bienestar financiero.

Uno de los hábitos más importantes que necesitas aprender -y uno de los más difíciles de adquirir-- es aprender a diferir gastos y gratificaciones.

Debemos evitar gratificarnos inmediatamente, sin tener en cuenta nuestra situación financiera, o nuestras metas a largo plazo. Por desgracia, somos parte de una sociedad de consumo cuyo slogan es: Si de verdad deseas comprarlo, ¿por qué esperar?. Por esta razón, necesitamos cuidarnos de no caer en la trampa evitando sucumbir ante presiones externas o emociones esporádicas que nos llevan a realizar gastos innecesarios.

Muchas personas piensan que si ganaran lo doble, todos sus problemas financieros se resolverían. Sin embargo, lo cierto es que si no sabemos cómo administrar cien dólares, menos sabremos cómo administrar mil. Si piensas que tu problema es que no ganas suficiente dinero, ello significaría que toda persona que gana un poco más que tú, no debería tener ningún problema financiero.

Sin embargo, quienes ganan cientos de miles de dólares al año, también pueden tener dificultades financieras. Muchos de ellos se encuentran tan mal a este nivel, como aquellos que sólo ganan doscientos dólares a la semana. La única diferencia es que están quebrados a un nivel más alto.

Debemos aprender de los grandes triunfadores, quienes han creado el hábito de gratificarse sólo tras haber alcanzado alguna de sus metas. Deja a un lado la vieja costumbre de premiarte sólo por premiarte; de gratificarte sin haber hecho nada para merecerlo. Cambiar esta costumbre exige mucha disciplina, ya que es parte de nuestra naturaleza humana el querer gratificarnos de manera inmediata y constante. Es curioso cómo muchas personas se sienten merecedoras de espectaculares vacaciones, sin haber hecho absolutamente nada para merecerlas. Adquieren grandes deudas para poder tener un estilo de vida que ni siquiera logran disfrutar. Se mantienen

siempre al borde de la bancarrota, simplemente para poder vestir de la manera como otros dicen que deben vestir y para mantener así, cierto status entre sus amigos.

Si crees ser víctima del status, déjame compartir contigo una definición de la palabra status que alguna vez oí:

Status Es comprar cosas que no necesitamos, con dinero que no tenemos, para impresionar a la gente de la que no gustamos.

La ruina económica no se produce solamente por haber tomado una mala decisión financiera. Por lo general, ésta es el resultado de una suma de malas decisiones. La más común de ellas es no aprender a diferir la adquisición de los bienes que consideramos imprescindibles. Pregúntate si alguna vez has comprado algo que considerabas indispensable sólo para volver a encontrarlo - meses más tarde- guardado en alguna caja, aún sin desempacar. Estas son las compras que poco a poco consumen nuestra fortuna.

¿Cómo se puede combatir este mal hábito?

Ken Hendon, razonaba de la siguiente manera:

Cuando estés pensando en adquirir algo fuera de lo ordinario, algo que no sueles comprar todos los días, no lo hagas inmediatamente, inclusive si lo crees muy necesario. Escríbelo en un pedazo de papel, pégalo en la puerta del refrigerador --o en cualquier otro sitio visible-- y déjalo ahí por lo menos una semana. Si al final de esa semana aún deseas comprarlo con la misma urgencia que antes, hazlo sólo si puedes pagarlo en efectivo. Si no puedes, entonces no lo necesitas.

Si haces esto, probablemente descubrirás un gran número de cosas que, en su momento, pensaste que necesitabas con gran urgencia, pero que, en realidad, no era así. Te darás cuenta que, de haberlas adquirido, habrías desperdiciado tu dinero. Hazlo y no sólo tendrás más dinero en el bolsillo al final de mes, sino que también habrás dado el primer paso para asumir el control de tu situación financiera.

¿Cómo crear un programa de crecimiento y desarrollo personal?

Algunas investigaciones de la Universidad de Harvard, la Fundación Carnegie y el Stanford Research Institute, demostraron que sólo un 15% de las razones por las cuales una persona sale adelante en su campo, se relaciona con sus habilidades y conocimientos técnicos, mientras que el 85% corresponde a la actitud, nivel de motivación y capacidad para desarrollar relaciones positivas con los demás.

¿Cuál es el camino?

Si está en tus manos salir adelante, piensa cuál es el mejor camino. Desarrolla un plan para convertirte en estudiante del éxito y mejorar constantemente a nivel profesional y personal. ¿Cómo hacerlo? He aquí algunas sugerencias que te pueden ayudar.

Invierte en tu propio desarrollo personal

Invierte por lo menos un 3% de tus ingresos en buenos libros, revistas, audio libros y seminarios. Quien no está dispuesto a invertir en sí mismo, expone el precio de su éxito y éste no es negociable. Invierte en tu capacitación y formación. Miles de personas han logrado llegar a la cumbre y amasar grandes fortunas sin pasar por una educación formal, pero también es cierto que lo lograron porque estaban altamente motivados y poseían una gran actitud.

Lee por lo menos 30 minutos diarios sobre las áreas de tu interés profesional

¿Sabías que si lees una hora al día te puede convertir en experto en un tema, en tres años? Leer una hora diaria, te convertirá en un experto nacional en cinco años y en experto internacional en siete años. Leer una hora diaria, significa leer un libro entero en dos semanas. Un libro cada dos semanas equivale a leer 25 libros al año, o sea, 250 libros en diez años.

En un mundo donde el profesional promedio lee menos de un libro al año, si tu lees 25 que te ayuden a profundizar en tu profesión, o a administrar mejor tu tiempo, no sólo logrará distanciarte de tus competidores, sino que tu situación financiera y tu productividad personal se verán afectados positivamente. Todo aquello que ha encontrado cabida en tu mente es lo que ha moldeado la persona que eres hoy.

Escucha programas en audio casete

Aprovecha el tiempo que pasas en un vehículo camino a tu oficina y escucha programas de desarrollo personal y profesional en audio libros. Óyelos mientras te preparas para salir en la mañana, o cuando te encuentres haciendo ejercicio.

¿Sabías que la persona que conduce automóvil hacia su trabajo, emplea un promedio de 500 a 1.000 horas por año detrás del volante y que esto equivale aproximadamente de tres a seis meses de trabajo, contando semanas de 40 horas? Esto equivale a dos semestres de estudio universitario, que tú puedes realizar mientras viajas en tu automóvil. Muchos de los grandes triunfadores utilizan el audio casete como una de las herramientas más valiosas para alcanzar su camino hacia el éxito.

Asiste a seminarios y conferencias que contribuyan a tu desarrollo personal y profesional

Sólo quienes no creen saberlo todo y se encuentran en un estado de búsqueda de información y conocimiento constante, tendrán la actitud que les permitirá triunfar.

Leer libros y revistas en tu campo de acción, escuchar audio libros que contribuyan a tu crecimiento personal, y asistir a seminarios de actualización profesional deben ser parte de tus metas profesionales e intelectuales en esta era de cambio permanente.

Actionnering: La respuesta en las Ventas

La gran mayoría de los empresarios, seguramente han oído hablar de la regla del 20-80%. El principio presentado por el economista italiano Wilfredo Pareto, que muestra como en una empresa, generalmente el 80% de los negocios proviene del mismo 20% de los clientes; o cómo el 80% de las ventas son generalmente realizadas por el mismo 20% de los vendedores.

Hace algunos años la compañía aseguradora Met Life, de los Estados Unidos, se dio a la tarea de averiguar si después de casi un siglo de expuesta esta regla y tras todos los avances en el campo de las ventas, dicha regla aún se mantenía vigente. Para esto, la compañía realizó un estudio con cientos de miles de vendedores en diferentes industrias, y examinó cuidadosamente toda la información acumulada por varios años acerca de sus ventas y comisiones a lo largo de varios años. Lo que encontraron los llevó a realizar profundos cambios en su empresa. Su estudio demostró como, en efecto, el 20% de sus asesores habían realizado el 80% del total de las ventas.

Pero algo aún más sorprendente que este estudio es que se descubrió que la persona promedio en ese 20% más productivo, ganaba aproximadamente 16 veces más que la persona promedio en el 80% restante. ¿Quiere decir esto que el 20% más productivo es 16 veces mejor, o 16 veces más inteligente, o 16 veces más rápido o más preparado? ¡NO!

Ellos encontraron que los vendedores más productivos eran simplemente un poco mejores que los demás en ciertas áreas críticas. Ellos descubrieron que este grupo de profesionales tenía una mejor actitud, poseía un mayor grado de motivación que los demás y una mayor capacidad para desarrollar relaciones positivas con el grupo de personas que los rodeaban. Este era el gran secreto de su éxito.

Pero, hoy en día, el reto del milenio son las nuevas exigencias para los profesionales de las ventas, porque ya no se trata solamente de generar una actitud positiva ante el cliente, ni de cuestionarse si él tiene la razón o no, o si con la sola fuerza del espíritu atraerá nuevos negocios, gracias a su alto grado de motivación ante un trabajo que ama.

El siglo XXI exige una nueva postura, una nueva habilidad, necesaria para actuar e implementar las estrategias comerciales y alcanzar el éxito. El vendedor moderno debe ser asertivo y actuar con decisión. Muchas de las grandes ideas mueren por falta de acción, más que por cualquier otra razón; y ante ello, la nueva estrategia para que esto no suceda, es Actioneering.

Porque Actioneering le permite al vendedor y al representante comercial, aclarar su visión, crear un impulso y eliminar la inercia que no lo deja actuar en forma ágil y rápida para obtener resultados inmediatos. La mayoría de las personas aprenden muy bien las bondades acerca de su producto, sus beneficios, condiciones y precios, pero no se detienen a reflexionar lo más importante que es cómo empezar, qué decisiones y hábitos se deben adquirir o cambiar para empezar un plan de acción, e ir tras sus metas comerciales.

Actioneering lo convierte automáticamente en un aliado del cliente, porque le permite percibir fácilmente sus necesidades, le ayuda a transformar un “no” en un “sí” rotundo y a eliminar las objeciones antes de que ellas surjan, permitiéndole tomar las riendas a usted, al elegir las decisiones más acertadas en el momento justo.

Cada año, miles de compañías asisten a seminarios y reuniones de entrenamiento con la esperanza de obtener nuevas ideas y conocimientos sobre cómo aumentar la productividad y el

desempeño. Pero ¿cómo traducir esas grandes ideas y volverlas acciones concretas? Actioneering es la respuesta.

Estrategia y actitud...la unión perfecta para alcanzar el éxito en las ventas.

¿A Dónde se va su Dinero?

¿CAMBIASTE TU CHEQUE..O TE ASALTARON?

El origen de toda gran fortuna es una pequeña fortuna. Nunca vamos a tener la oportunidad de aprender a administrar un millón de dólares si antes no aprendemos a administrar \$1000 ó \$200 dólares. Muchas personas equívocamente piensan que el momento para comenzar a preocuparse de cómo administrar sus finanzas es cuando tengan suficiente dinero en el banco, pero lo cierto es que a menos que comiencen a aprender los principios que conducen al éxito financiero desde ahora, nunca tendrán suficiente dinero como para preocuparse de cómo administrarlo.

Existe un estado de lucha constante entre nosotros y todos aquellos que quieren poner sus manos en el dinero que tan duramente hemos podido conseguir, y en esta batalla somos vencedores o vencidos. Todas las decisiones financieras que tomemos nos acercan o nos alejan de nuestras metas.

En lo que respecta a nuestra situación financiera, todos no hemos sido creados iguales. Muchas personas nacen en medio de la pobreza, algunos pocos han nacido en familias poseedoras de inmensas fortunas, mientras que la inmensa mayoría de nosotros nacemos en algún punto intermedio.

Sin embargo, hay dos cosas que todos nosotros tenemos en común:

- Primero, ninguno de nosotros tuvo la oportunidad de escoger las circunstancias de nuestro nacimiento. Ninguno de nosotros eligió nacer pobre, rico o promedio
- Segundo, lo que todos nosotros sí estamos en absoluta libertad de hacer es en escoger si deseamos vivir una vida de pobreza, una vida de riqueza, o simplemente vivir una vida promedio. Está en nuestras manos el escoger la clase de vida que deseamos vivir.

Primeros pasos para controlar sus finanzas

1. Elabore un presupuesto de gastos. Pocas personas hacen un presupuesto porque sienten un miedo aterrador ante la idea de descubrir cuánto gastan cada mes y cómo lo gastan. Prefieren vivir en la oscuridad, con la esperanza de que todo esté marchando bien, sin entender que la peor solución que podemos darle a nuestros problemas financieros es ignorarlos, pretendiendo que se solucionen por sí solos.
2. Examine todos los cheques que ha girado durante el último año, busque los extractos bancarios, los recibos de sus tarjetas de crédito y cuanto papel le pueda dar indicaciones de cómo ha gastado su dinero mes por mes, durante los últimos 12 meses. ¡Si! Ya sé que tomará algún tiempo hacer esto, pero este tiempo no es nada comparado con lo que este ejercicio puede representar para su futuro financiero.
3. Armese de papel y lápiz y de valor y paciencia. Determine sus gastos fijos como la renta, los seguros y el teléfono y sus gastos variables como la ropa, los gastos médicos y demás y descubra a dónde es que se va su dinero cada mes. No deje que pase un día más. Comience hoy mismo a tomar control de sus finanzas.

Escucha tu Ser Profesional

Hoy en día existen miles de opciones para que todos los seres humanos logren alcanzar un óptimo nivel profesional. Se calcula que la persona promedio se desempeñará en cinco o seis profesiones distintas y que podrá desempeñarse mejor, dada la universalidad de sus conocimientos. Sin embargo, en la actualidad las grandes corporaciones buscan retener a los ejecutivos que cuenten con más experiencia y que posean valores como la motivación, el liderazgo y la visión, por el aporte que brindan a las empresas.

Los intereses profesionales del ser humano, van desde llevar a cabo los objetivos y actividades de su trabajo de la forma más efectiva, hasta materializar aquellas metas que le traigan satisfacción en su empresa, trabajo u oficio, tratando siempre de identificar las oportunidades que le permitan desarrollar o adquirir nuevas habilidades profesionales.

Nuestro ser profesional es aquella parte de esa gran maquinaria interna llamada mente subconsciente, que en ocasiones parece dominar una gran porción de nuestra vida, haciéndonos ignorar, y hasta olvidar otros aspectos que tienen la misma importancia.

Es fundamental oír a ese ser profesional, pero también hay que dejarle saber que no es el único aspecto de valor que hay en la vida. Si bien es cierto que esta última década estuvo marcada por un exceso de preocupación por las metas profesionales, debido, en parte, a los grandes avances tecnológicos y al incremento en la competitividad empresarial a nivel mundial, también es cierto que esto llevó a muchas empresas a reducir drásticamente su personal, poniendo a las personas a la defensiva. De las cenizas de este cambio global surgió un profesional más estructurado y consciente de los demás papeles que debe asumir.

Vivimos en una era donde la posesión del conocimiento y la información correcta en el momento oportuno, permiten tomar decisiones con rapidez, en forma acertada, y determinan, en gran medida, el éxito personal y profesional. Todos y cada uno de nosotros tienen más control del que cree sobre aquellos aspectos que afectan este campo. Aspectos como:

- Determinar cuál es el campo de acción donde realmente deseamos incursionar profesionalmente y qué actitudes vamos a asumir para lograrlo.
- Desarrollar un programa personal de educación y actualización profesional para que siempre estemos a la vanguardia de lo que acontece en nuestro campo de interés y evitar así convertirnos en profesionales obsoletos.
- Evaluar constantemente nuestras metas financieras y determinar cuánto dinero queremos y podemos ganar cada año.
- Inicia un plan de acción. No permitas que se quede en buenas intenciones.
- Finalmente eres tú quien construye tu presente y quien visualiza tu futuro profesional.

Mente sana en Cuerpo Sano

El ejercicio no es lujo ni simple distracción. Es una de las inversiones más importantes en salud y la clave para lograr un buen estado físico. Debe incluir tonalidad muscular, resistencia física y acondicionamiento cardiovascular. Ejercitarte con frecuencia, te ayudará a disminuir significativamente los efectos de las enfermedades.

El cuerpo que tienes, ya sea que estés o no, satisfecho con él, te fue dado para toda la vida y, por tanto, se encuentra bajo tu responsabilidad. Muchas personas no aprecian el bienestar físico del cual gozan hasta que no lo han perdido. Por ello, empieza a cuidar tu estado físico y muy pronto te darás cuenta de los beneficios.

Diversas investigaciones han establecido que la combinación de ejercicios aeróbicos, la mayor actividad física y una dieta balanceada, ayudan a bajar la presión arterial, a reducir las grasas y el nivel de colesterol en la sangre; también se logra quemar calorías y disminuir las posibilidades de tener problemas cardiovasculares. Esto, sin mencionar que el ejercicio genera una mayor energía y ayuda notablemente a reducir el estrés.

Por lo anterior, te recomendamos para seleccionar el plan que te permitirá mejorar tu estado físico:

1. Descubrir las razones por las cuales esto es importante para ti y aunque algunas de ellas sean evidentes, escríbelas para generar mayor conciencia del plan a seguir.
2. Empieza con una visita al médico. El mejor programa para ti depende de tu estado de salud, tu condición física, el nivel de actividad diaria y tu edad.
3. Inicia un programa de ejercicios que responda a tus necesidades físicas, mentales y de esparcimiento. Escoge el lugar para hacerlo: un club, como parte de un grupo y con la dirección de un profesional, o en tu hogar con la ayuda de un manual o un videocasete. Escoge un plan de ejercicios que te motive personalmente.

La poca actividad física, característica de la vida sedentaria, es también la causante o al menos es un factor agravante de algunas de las enfermedades mencionadas.

Por todo lo anterior, te sugerimos:

- Modifica tu estilo de vida.
- Incluye en tu rutina una mayor actividad física, como parte de tus prioridades.
- Camina inicialmente media hora en las mañanas y sentirás el efecto positivo en tu sistema cardiovascular. Este ejercicio es excelente para aquellos que llevan muchos años inactivos.
- Programa un plan de ejercicios que no incluya solamente la caminata. Piensa en otros deportes como la natación, el tenis, el ciclismo, etc.
- Un plan integral de ejercicios redundará no sólo en un mejor estado físico, sino que también te permitirá alcanzar un mejor estilo de vida, una mayor productividad y una mejor auto-estima porque irradiarás mucha energía personal.
- Sentar metas orientadas a restaurar y mantener una buena salud y un buen estado físico, tendrá un impacto directo sobre tu plan de éxito

¿Cuántos Minutos al día Dedicas a tu Familia?

Los últimos 20 años añadieron toda una serie de términos nuevo a nuestro vocabulario que nos hacen cuestionar qué ha sucedido con los valores que nos guían hoy como sociedad. Términos como: derecho a la vida, familia disfuncional, suicidio de adolescentes, bebés adictos, ruptura del núcleo familiar, padres ausentes, asesinos menores de edad y muchos términos más, que nacieron o florecieron en las dos últimas décadas del siglo XX, evidencian la crisis de valores que caracterizó a una sociedad en que la unión familiar, las relaciones padres-hijos, el amor, la ternura y la responsabilidad, pasaron a un segundo plano.

Uno de los grandes paradigmas del siglo XXI será el retorno a todos aquellos valores que suelen crecer y solidificarse en el núcleo familiar.

¿Cuántos minutos a la semana cree usted que pasa el padre promedio conversando en términos cordiales con su hijo? Diversos estudios indican que emplea alrededor de cinco minutos semanales conversando con sus hijos en "tonos normales". Todos estamos de acuerdo en que compartir nuestro tiempo con los hijos tiene un gran valor. Entonces ¿por qué dedicamos tan poco tiempo a dicha actividad?

La razón por la cual la comunicación con nuestros hijos es casi inexistente es porque no la percibimos como urgente. Muchos padres no hablan a diario con sus hijos a menos que exista un problema que exija su atención, porque pensamos que ellos siempre estarán a nuestro lado y eso nos da la certeza de que podremos hablar con ellos en cualquier momento.

¿Cuándo un padre se acerca a su hijo para preguntarle si tiene algún problema? Probablemente cuando ya es tarde y no puede hacer nada por él. Aún cuando no podemos establecer patrones generales de comportamiento frente al tema de la comunicación con la familia, es triste observar cómo, a pesar de la gran importancia que tiene, no le damos la prioridad que se merece.

¿Cuánto tiempo semanal de conversación ininterrumpida hay entre esposo y esposa? Varios estudios informan que el promedio es de 27 minutos de conversación continua. ¿Es vital hacerlo? Es altamente probable que todos pensemos que sí lo es, pero ¿es urgente? En realidad no, porque todos suponemos que la esposa o el esposo -como los hijos- siempre va a estar ahí y podemos comunicarnos 'después', podemos dejarlo 'para más tarde'.

La falta de comunicación, posponer el diálogo para un momento más apropiado es uno de los factores que más influye en las elevadas tasas de divorcio de las parejas. Su distanciamiento proviene en gran parte de la pobre comunicación entre ellos y de olvidar los pequeños detalles que fueron los responsables del acercamiento y la atracción inicial.

Es por esto que te sugiero que:

Revises cómo es la comunicación con tu pareja y con tus hijos.

Recuerdes que comunicar no es hablar; muchas veces lo que tu pareja o tus hijos necesitan de ti es que los escuches, que te intereses por tus necesidades, que les preguntes por sus deseos, sus sueños y, que estés dispuesto a compartir los mejores momentos y los más difíciles. La comunicación es la mejor manera de construir los valores que nos permiten triunfar como familia.

Comunicarte: Un Compromiso con los Tuyos

Es indudable que el núcleo familiar ocupa un lugar prominente en la escala de prioridades de la gran mayoría de los seres humanos, porque dedicamos gran cantidad de tiempo a pasar nuestra vida en familia; lo hacemos como hijos primero, luego como esposos y finalmente, como padres.

El hogar siempre ha sido el espacio a donde llegamos y a donde regresamos; es el entorno que nos acoge si estamos enfermos o si necesitamos consejo; es el símbolo del amor y la paz, de la comprensión y el apoyo.

Muchas veces damos por sentado que esta situación nunca cambiará y por ello no prestamos la debida atención a nuestras relaciones familiares. Olvidamos cultivar la armonía, la unión y la comunicación entre sus miembros. ¿Por qué si la familia ocupa una prioridad tan alta en nuestras vidas, nuestras acciones no siempre se orientan a darle solidez a esta unión?

¿Cuántos minutos a la semana crees tú que pasa el padre promedio conversando en términos cordiales con su hijo? Diversos estudios indican que sólo emplea alrededor de cinco minutos semanales conversando con sus hijos en “tonos normales”. Todos estamos de acuerdo en que compartir nuestro tiempo con los hijos tiene un gran valor. Entonces ¿por qué dedicamos tan poco tiempo a dicha actividad?

La razón por la cual la comunicación con nuestros hijos es casi inexistente es porque ésta no es apremiante; no la percibimos como urgente, a menos que exista un problema que exija nuestra atención, porque pensamos que ellos siempre estarán allí, a nuestro lado y eso nos da la certeza de que podemos hablar con ellos en cualquier momento. Tendemos a posponerlo porque no sentimos ninguna urgencia y porque no existe una circunstancia apremiante que demande una atención inmediata.

¿En qué momento el padre se acerca a su hijo para preguntarle si tiene algún problema? Probablemente cuando ya es tarde y no puede hacer nada por él. Aún cuando no podemos establecer patrones generales de comportamiento frente al tema de la comunicación con la familia, es triste observar cómo, a pesar de la gran importancia que tiene, no le damos la prioridad que se merece. Nuestras acciones diarias muestran que ésta no es una actividad que tenga la misma urgencia de otras.

Muchas acciones que son de gran importancia para nuestro éxito personal no nos están acosando constantemente para que las realicemos. Ellas están ahí, esperando que nosotros tomemos la decisión de actuar. ¿Cuánto tiempo semanal de conversación ininterrumpida hay entre esposo y esposa? Varios estudios informan que el promedio es de 27 minutos de conversación continua. ¿Es vital hacerlo? Es altamente probable que todos pensemos que si lo es, pero ¿es urgente? En realidad no, porque todos suponemos que la esposa o el esposo -como los hijos- siempre va a estar ahí y podemos comunicarnos “después”

La falta de comunicación, posponer el diálogo para un momento 'más apropiado' es uno de los factores que más influye en las elevadas tasas de divorcio de las parejas. Su distanciamiento proviene en gran parte de la comunicación pobre entre ellos; de tener expectativas irreales acerca del otro y del matrimonio y de olvidar los pequeños detalles que fueron los responsables del acercamiento y la atracción inicial.

Revisa cómo es la comunicación con tu pareja y con tus hijos. Recuerda que comunicarte no es hablar. Muchas veces lo que necesitan de ti es que los oigas, que te intereses por sus

necesidades, que preguntes por sus deseos, que interrogues sobre sus sueños y, en síntesis, que estés dispuesto a compartir los mejores momentos y los más difíciles.

La Atención y el Servicio al Cliente...

El marketing tradicional ha tocado techo. Para tener hoy éxito empresarial (y en el marketing) necesitamos crear ventajas claras para nuestros clientes. Saber realmente quiénes son nuestros competidores y dónde estarán en dos años. Sorprender a los clientes, hacer cosas que no hacen los competidores, hacer que el cliente esté contento. Se trata de conseguir y mantener (fidelizar) al cliente; debemos fijar los valores de nuestra compañía, los objetivos y nuestra visión de futuro. (Philip Kotler)

"En nuestra empresa el cliente es lo mas importante" una premisa que debería ser piedra angular de toda compañía, pero que para muchas empresas latinoamericanas no pasa de ser mas que un cliché pasado de moda. Infortunadamente, aún en épocas donde las empresas deberían ser más proactivas en su trato para con sus clientes, muchas de ellas actúan como si les estuviesen haciendo un gran favor al permitirles adquirir sus productos. No obstante, la globalización de los mercados, el comercio electrónico y la alta competitividad, están haciendo que este estilo de empresas se encuentren en vías de extinción.

Lo cierto es que las mejores compañías en el mundo han sido fundadas sobre esta premisa: La atención y el servicio al cliente son su mayor obsesión. Quienes se encuentran a la vanguardia en sus campos de acción son aquellas para las cuales la satisfacción del cliente es la fuerza motriz más importante.

Después de más de una década de trabajar con empresarios y profesionales de todos los rincones del planeta, he podido llegar a la conclusión de que el objetivo de cualquier empresa no puede ser sino uno solo: Crear y mantener clientes. Muchos empresarios erróneamente piensan que el propósito de una nueva empresa es generar ganancias, vender más que sus competidores o ser líder en su industria. Lo cierto es que las ganancias, las ventas, el posicionamiento en el mercado y las utilidades, son simplemente una medida, un termómetro de qué tanto está la empresa cumpliendo con su verdadero propósito que es crear y mantener clientes.

El nivel de utilidades es representativo de qué tan bien las personas que forman parte de la empresa están trabajando en el cumplimiento de dicho propósito. Si las utilidades están muy lejos de ser lo que usted esperaba, entonces debe tomar el tiempo necesario para examinar todos los aspectos que de una u otra manera influyen en la creación y el mantenimiento de nuevos clientes: aspectos como la calidad y el precio del producto, las técnicas de mercadeo y ventas, y sobre todo, la atención y el servicio al cliente.

Recuerde que son las personas, las encargadas de llevar satisfacción al cliente, no son las máquinas, o los papeles, las estrategias o las oficinas; son los gerentes, los asesores y los representantes de ventas. La atención y el servicio al cliente es responsabilidad de todos y cada uno de los miembros de su equipo de trabajo. Como empresarios debemos asegurarnos que en nuestras empresas existe ese entendimiento. También es importante comprender que será imposible para una persona desmotivada, o poseedora de una pobre actitud, prestar un gran servicio. Al invertir en la motivación de sus colaboradores estará invirtiendo en la atención de sus clientes.

Como Perros y Gatos

Los psicólogos hace tiempo que nos cuentan que la jornada de ochenta horas semanales a toda presión es mala para la salud y las relaciones de pareja. Pero ahora están dándose cuenta que también es malo para nuestra mente. Si te esfuerzas demasiado en complacer a otras personas, es difícil que llegues a conocerte a ti mismo. Una buena manera de llegar a conocerte a ti mismo es nombrar y reconocer tus sentimientos tanto los buenos como los malos, tus sueños futuros y tus necesidades.

Cuando la decepción, frustración y el enojo hacen su aparición, resulta difícil comunicarse afectivamente. Las emociones negativas son la causa principal de la pérdida de la confianza, interés, comprensión, aceptación, aprecio y respeto. En esas ocasiones, aún con la mejor intención, las conversaciones se convierten en peleas y en la mayoría de los casos, se rompe la comunicación definitivamente.

En las relaciones de pareja, las mujeres tienden inadvertidamente a echarle la culpa a los hombres y a hacerlos sentir culpables por sus acciones. En lugar de recordar que su pareja está haciendo lo mejor posible, ella podría suponer lo peor y mostrarse crítica y resentida. Cuando surgen sentimientos negativos, le resulta difícil hablar con un tono de confianza, aceptación y aprecio y no se da cuenta hasta qué punto su actitud resulta negativa y perjudicial.

Por su parte, cuando son los hombres quienes se encuentran molestos, tienden a juzgar a las mujeres y los sentimientos de éstas. En lugar de recordar que su pareja es vulnerable y sensible, el hombre se olvida de las necesidades de la mujer y actúa de forma vulgar e indiferente. Estos sentimientos negativos, le impiden hablar en forma cuidadosa, comprensiva y respetuosa, por lo que causan enormes daños a su pareja

En esos momentos hablar no resulta conveniente. Afortunadamente existe otra alternativa. En lugar de compartir verbalmente los sentimientos con la pareja, se aconseja escribir una carta, al hacerlo es posible escucharse a si mismo y evitar hacerle daño a la otra persona. Al expresarse con libertad y prestarle atención a los sentimientos propios, automáticamente se torna más cerebral y afectuoso. En el caso de los hombres, ellos se tornan más cuidadosos, comprensivos y respetuosos, mientras que las mujeres demuestran un mayor grado de confianza, aceptación y aprecio.

Plasmar en un papel los sentimientos negativos constituye una excelente manera de tomar conciencia del daño que se le puede hacer al otro y que aún es posible evitar. Además, al escribir sus emociones negativas éstas pueden aligerar la intensidad dejando espacio nuevamente para los sentimientos positivos. Al tornarse más racional, uno puede acercarse a su pareja y hablarle en forma más agradable, es decir, menos crítica y acusadora. Los resultados se verán rápidamente y las oportunidades de ser comprendido y aceptado crecerán incalculablemente.

Después de escribir la carta, es posible que la necesidad de hablar desaparezca, pero es importante aprovechar esta oportunidad para comunicarle a la pareja lo importante que es. En todo caso, el resultado será favorable, esta es la mejor manera de desahogarse y sentirse mejor, una vez todo haya sido consignado la sensación de bienestar será considerable.

Para quienes no son muy amigos de la escritura, tienen otra opción, también es posible llevar a cabo el mismo proceso en la mente. Simplemente absteniéndose de hablar y revisando mentalmente lo ocurrido, con solo imaginar lo que se dice, siente, piensa y quiere sin suprimir nada, se establece un diálogo interno que expresa toda la esencia de los sentimientos, se libera

repentinamente la carga negativa. Escribir, reflexionar, analizar, sentir y expresar los sentimientos negativos hacen que pierdan poder y le dan paso nuevamente a los sentimientos positivos.

La técnica de la carta de amor aumenta el poder y la efectividad de dicho proceso, esto no quiere decir que la mental no funcione, si se hace a conciencia cualquiera de los dos métodos será igual de efectivo.

Adaptado por www.elexito.com, de Los hombres son de Marte, las mujeres son de Venus de John Gray.

El Éxito Financiero

La buena noticia es que, al contrario de lo que muchos creen, la mayoría de estas personas llegaron a Estados Unidos con escasos recursos, pero con un enorme deseo de triunfar. Ellas crearon su riqueza por sí mismas, empezando con poco o nada de dinero. Cualquiera que sea tu situación económica en este momento, si pones en práctica los siguientes pasos, tú también lograrás la libertad financiera.

El ahorro: págate a ti mismo primero. Si cuando recibes tu salario, pagas todas tus deudas, cubres todas tus necesidades, recibos y demás gastos, pero olvidas ahorrar parte de tu dinero, terminarás por crear un estilo de vida que apenas te permitirá sobrevivir, pero no te dará la oportunidad de crear el estilo de vida que deseas para ti y tu familia. Piensa que si has trabajado durante diez años y ganas siete dólares la hora, has devengado aproximadamente 150 mil dólares durante este tiempo. ¿Cuánto de ese dinero has ahorrado? Si no tienes ni un centavo ahorrado en el banco o no has invertido en bienes raíces u otro tipo de inversión, será imposible lograr la libertad financiera.

Metas financieras a corto y largo plazo. Muchas personas piensan que si ganaran el doble de su salario actual, todos sus problemas financieros se resolverían. Sin embargo, lo cierto es que si no sabemos cómo administrar cien dólares, pues mucho menos sabremos cómo administrar mil o diez mil. Entre tus metas financieras debe encontrarse la elaboración de un presupuesto de gastos, el desarrollo de un plan de ahorro e inversión, la adquisición de pólizas de seguro, la eliminación de las deudas y el análisis y planificación de tus finanzas.

El hábito de diferir las gratificaciones. Si deseas prosperidad y abundancia en tu vida, necesitas aprender a vivir dentro de tus posibilidades, lo cual significa regular tus gastos. Basta con mirar la televisión o escuchar la radio para ver que la vida se ha convertido en una gran venta de rebajas. Sé muy cuidadoso con tu dinero. Cuestiona cada gasto. Diferir los gastos innecesarios y las gratificaciones apresuradas es una de las cualidades más importantes para lograr el éxito en la vida y para llegar a acumular una gran fortuna de la manera más rápida.

Pon en práctica estas tres estrategias y muy pronto la libertad financiera será una realidad en tu vida.

¿Sirve de Algo Discutir?

Hombres y mujeres que discuten de esa forma no sólo hieren sus sentimientos sino que perjudican su relación. Así como la comunicación construye el elemento más importante en una relación, las discusiones pueden ser el elemento más destructivo, porque cuanto más cerca estamos de alguien, más fácil resulta herirlo o ser herido.

Para todos los fines prácticos es recomendable, sugerirle a todas las parejas que no discutan. Cuando dos personas no están involucradas sexualmente les resulta mucho más fácil conservar las distancias y ser objetivas en el momento de discutir o debatir. Pero cuando las parejas involucradas emocionalmente y, en especial, sexualmente, discuten, pueden asumir las diferencias de forma personal.

Como pauta básica: no discuta nunca. En lugar de ello, analice los pros y los contras de algo. Negocie lo que quiere, pero no discuta. Es posible ser sincero, abierto y expresar incluso sentimientos negativos sin discutir ni pelear. Algunas parejas se pelean todo el tiempo y gradualmente su amor muere. En el otro extremo, algunas parejas suprimen sus sentimientos sinceros a fin de evitar el conflicto y no discutir. Como resultado de suprimir sus verdaderos sentimientos, también pierden contacto con sus sentimientos afectuosos. Una pareja está librando una guerra mientras que la otra está pasando por una guerra fría.

Es mejor que una pareja encuentre un equilibrio entre estos dos extremos. Al desarrollar buenas comunicaciones, resulta posible evitar discusiones sin tener que suprimir los sentimientos negativos y las ideas y deseos conflictivos.

¿Qué ocurre cuando discutimos?

Si uno no comprende que los hombres y las mujeres son diferentes, resulta muy fácil iniciar discusiones que lastiman no sólo a nuestra pareja sino a uno mismo. El secreto para evitar las discusiones es la comunicación afectiva y respetuosa.

Las diferencias y los desacuerdos lastiman menos que la forma en que uno los comunica. Idealmente, una discusión no tiene por qué lastimar; por el contrario, puede ser simplemente una conversación atractiva que exprese nuestras diferencias y desacuerdos. (Resulta inevitable que en algunos momentos las parejas tengan diferencias y desacuerdos).

Desde un punto de vista práctico, la mayoría de las parejas comienzan a discutir sobre algo y en cinco minutos ya están discutiendo sobre la manera en que están haciéndolo. En forma inadvertida comienzan a lastimarse mutuamente; lo que pudo haber sido una discusión inocente, fácilmente resuelta con una mutua comprensión y aceptación de las diferencias, degenera en una batalla. Se niegan entonces a aceptar o comprender el contenido del punto de vista de su pareja por la manera de enfocar la situación.

La salida para una discusión implica ampliar o restringir nuestro punto de vista a fin de integrar la opinión del otro. Para llevar a cabo dicha restricción necesitamos sentirnos apreciados y respetados. Si la actitud de nuestra pareja no es afectuosa, nuestra autoestima puede sentirse realmente herida al incorporar su punto de vista.

Cuanto mayor intimidad tengamos con alguien, más difícil resulta escuchar objetivamente su punto de vista sin reaccionar ante sus sentimientos negativos. Para protegernos del hecho de sentirnos indignos de su respeto o aprobación, surgen defensas automáticas para resistirse al punto de vista

del otro. Aún cuando estemos de acuerdo con su punto de vista, podemos obstinadamente persistir en la discusión.

Adaptación de: Los hombres son de Marte, las mujeres son de Venus, John Gray.

Estrategia más Actitud: Ventas Excelentes

La mayoría de los empresarios seguramente han oído hablar de la regla del 20-80%, el principio presentado por el economista italiano Wilfredo Pareto, que muestra cómo en una empresa, generalmente el 80% de los negocios proviene del mismo 20% de los clientes; o cómo el 80% de las ventas son generalmente realizadas por el mismo 20% de los vendedores.

Hace algunos años, la compañía aseguradora Met Life, de Estados Unidos, investigó si después de casi un siglo de expuesta esta regla y de todos los avances en el campo de las ventas, dicha regla aún se mantenía vigente. Para esto, realizó un estudio con cientos de miles de vendedores en diferentes industrias, y examinó cuidadosamente la información acumulada por varios años acerca de sus ventas y comisiones. Su estudio demostró cómo, en efecto, el 20% de sus asesores habían realizado el 80% del total de las ventas.

Pero algo aún más sorprendente que este estudio, es que se descubrió que la persona promedio en ese 20% más productivo, ganaba aproximadamente 16 veces más que la persona promedio en el 80% restante. ¿Significa esto que el 20% más productivo es 16 veces mejor, 16 veces más inteligente, 16 veces más rápido o más preparado? ¡NO!

Met Life encontró que los vendedores más productivos eran un poco mejor que los demás en ciertas áreas críticas. Descubrieron que ellos tenían una mejor actitud, poseían un grado de motivación mayor que los demás y una mejor capacidad para desarrollar relaciones positivas con el grupo de personas que los rodeaban. Este era el gran secreto de su éxito.

Hoy, el reto del milenio son las nuevas exigencias para los profesionales de las ventas, porque ya no se trata solamente de generar una actitud positiva ante el cliente, ni de cuestionarse si él tiene la razón o no, o si con la sola fuerza del espíritu atraerá nuevos negocios, gracias a su alto grado de motivación ante un trabajo que ama.

El siglo XXI exige una nueva postura, una nueva habilidad, necesaria para actuar e implementar las estrategias comerciales y alcanzar el éxito. El vendedor moderno debe ser asertivo y actuar con decisión. Muchas de las grandes ideas mueren por falta de acción, más que por cualquier otra razón; y ante ello, la nueva estrategia para que esto no suceda, es *actioneering*.

Actioneering, aclara su visión, crea un impulso y elimina la inercia que no lo deja actuar para obtener resultados inmediatos. La mayoría de las personas aprenden muy bien las bondades acerca de su producto, sus beneficios, condiciones y precios, pero no se detienen a reflexionar lo más importante que es cómo empezar, qué decisiones y hábitos se deben adquirir o cambiar para empezar un plan de acción, e ir tras sus metas comerciales. *Actioneering* lo convierte automáticamente en un aliado del cliente, porque le permite percibir fácilmente sus necesidades, le ayuda a transformar un "no" en un "sí" rotundo y a eliminar las objeciones antes de que ellas surjan, permitiéndole tomar las riendas, al elegir las decisiones más acertadas en el momento justo.

¡Estrategia y actitud...la unión perfecta para alcanzar el éxito en las ventas!

¡Crecer o Morir!

Si está en tus manos salir adelante, piensa cuál es el mejor camino. Desarrolla un plan para convertirte en estudiante del éxito y mejorar constantemente a nivel profesional y personal. ¿Cómo hacerlo?

Invierte en tu propio desarrollo personal.

Invierte por lo menos un 3% de tus ingresos en buenos libros, revistas, audio libros y seminarios. Quien no está dispuesto a invertir en sí mismo, expone el precio de su éxito y éste no es negociable. Miles de personas han logrado llegar a la cumbre y amasar grandes fortunas sin pasar por una educación formal, pero también es cierto que lo lograron porque estaban altamente motivados y poseían una gran actitud.

Lee por lo menos 30 minutos diarios sobre las áreas de tu interés profesional

¿Sabías que si lees una hora al día te puede convertir en experto en un tema, en tres años? Leer una hora diaria, te convertirá en un experto nacional en cinco años y en experto internacional en siete años. Leer una hora diaria, significa leer un libro entero en dos semanas, que equivale a leer 25 libros al año, o sea, 250 libros en diez años.

En un mundo donde el profesional promedio lee menos de un libro al año, si tu lees 25 que te ayuden a profundizar en tu profesión, o a administrar mejor tu tiempo, lograrás distanciarte de tus competidores, y mejorar tu situación financiera y tu productividad.

Escucha programas en audio casete

Aprovecha el tiempo que pasas en un vehículo camino a tu oficina y escucha programas de desarrollo personal y profesional en audio libros. Óyelos mientras te preparas para salir en la mañana, o cuando te encuentres haciendo ejercicio.

¿Sabías que la persona que conduce automóvil hacia su trabajo, emplea un promedio de 500 a 1.000 horas por año detrás del volante y que esto equivale aproximadamente de tres a seis meses de trabajo, contando semanas de 40 horas? Esto equivale a dos semestres de estudio universitario.

Asiste a seminarios y conferencias que contribuyan a tu desarrollo personal y profesional

Sólo quienes no creen saberlo todo y se encuentran en un estado de búsqueda de información y conocimiento constante, tendrán la actitud que les permitirá triunfar. Leer libros y revistas en tu campo de acción, escuchar audio libros que contribuyan a tu crecimiento personal, y asistir a seminarios de actualización deben ser parte de tus metas profesionales e intelectuales.

En mi libro *Arquitectura del Éxito* encuentras más reflexiones para crecer en todas las áreas de tu vida.

En Pos del Éxito Profesional

En un momento dado de nuestra vida es preciso tomar la decisión de establecer nuestra escala de valores, y no sólo esto sino también mantenerla. El aspecto profesional que se encuentra en nuestro subconsciente, a veces parece dominar la mayor parte de nuestra vida, haciéndonos ignorar otras áreas. Es probable que todos los esfuerzos diarios se canalicen sólo hacia la realización de aquellas acciones que nos conducen a alcanzar una profesión. Pero, una vez superada esa meta, empezamos nuevamente el círculo para llenar más expectativas en este sentido y así podemos continuar indefinidamente, sin preocuparnos por nada más.

Nos consolamos diciéndonos que avanzaremos cuando los requerimientos de la profesión se calmen un poco, para retomar nuevamente otras metas y prioridades. Pero, con el tiempo, nos damos cuenta que esos anhelos de adquirir más conocimientos nunca se calman; que en la medida en que se logran materializar ciertas metas profesionales aparecerán otras, y que la única manera en que podemos trabajar en otras áreas de la vida que tenemos olvidadas, es tomando la firme decisión de hacerlo y poner en marcha la decisión tomada.

El crecimiento profesional es sólo uno de los aspectos de nuestra vida. Si bien es cierto que esta última década estuvo marcada por una excesiva preocupación por las metas profesionales, debido en parte a que los grandes avances tecnológicos y el incremento en la competitividad empresarial a nivel mundial, llevaron a muchas empresas a reducir drásticamente su personal, y pusieron a las personas en una actitud defensiva, también es cierto que de las cenizas de este cambio global ha salido un profesional mucho más consciente de sus demás papeles en el juego de la vida.

Nos queda hoy una lección importante: No permitamos que el plan personal de éxito que nos hemos trazado, se sature con metas profesionales a costa de las demás facetas de nuestra vida.

Por ello te recomiendo que:

- Establezcas metas para desarrollar tu propio programa de educación y actualización profesional, de manera que puedas estar siempre a la vanguardia en tu profesión.
- Te mantengas bien informado si deseas aventajar a la competencia pues el poder está del lado de quienes poseen el conocimiento y la información.
- Determines cuáles son las verdaderas razones por las que no has logrado escalar posiciones en tu empresa y actúes para modificar la situación.

Recuerda que todos podemos cambiar nuestro campo de acción profesional en lugar de quejarnos todos los días, camino al trabajo, de cuánto odiamos lo que hacemos.

Da Rienda Suelta a tu Creatividad

Maslow escribía: "Yo concibo a la persona que constantemente busca autosuperarse, no como una persona ordinaria con algo agregado a su ser, sino como una persona ordinaria a la cual nada se le ha quitado. La persona promedio es simplemente un ser completo e íntegro que posee capacidades y poderes cohibidos".

Cuando crecemos intelectualmente y logramos autosuperarnos, no estamos adquiriendo algo que antes no poseíamos; estamos empezando a usar el potencial que ya se encontraba dentro de cada uno y que reposaba en nuestro subconsciente sin ser utilizado.

La autosuperación representa el compromiso hacia nuestro propio desarrollo espiritual, intelectual y profesional a través del aumento de nuestras capacidades y habilidades. Es indudable que el continuo crecimiento intelectual puede no ser necesario para alcanzar el éxito en otras áreas, pero es esencial para lograr una vida equilibrada.

¿Por qué prestamos poca atención a la tarea de fijar metas que nos ayuden a desarrollar nuestra propia creatividad? Porque la creatividad es una de esas capacidades mentales que, erróneamente, suele concebirse como una aptitud innata que en algunos casos tenemos la suerte de poseer o la desgracia de no tenerla.

Al igual que la memoria, la creatividad la podemos desarrollar a cualquier edad, pero disminuye con el tiempo, si no se ejercita con regularidad. La creatividad no es más que la capacidad de producir algo nuevo, que no existía antes. Infortunadamente, ésta no se cultiva en muchos centros educativos, porque los únicos parámetros que cuentan son los conocimientos generales y la disciplina.

Son muchas las historias de personas que prefirieron sacrificar su educación escolar o universitaria, para evitar que su creatividad, imaginación e inventiva cayeran víctimas de sistemas escolares represivos. Ellos lograron dar rienda suelta a su creatividad y alcanzaron grandes niveles de éxito.

Hay un sinnúmero de actividades que ayudan a estimular y a desarrollar la creatividad, tales como pintar, escribir, aprender a tocar un instrumento musical, actuar, visitar museos y sitios históricos, apreciar otras culturas y costumbres, etc., y en general, fomentar aquellas actividades que expanden la comprensión del mundo que nos rodea. Éstas no sólo alimentarán nuestra mente con la clase de información que necesitamos para estimular al máximo nuestro potencial interior, sino que también nos permitirá desarrollar y fortalecer el hemisferio creativo del cerebro que solemos ignorar en múltiples ocasiones.

Las actividades que estimulan nuestra creatividad, son un gran antídoto para reducir la acumulación de estrés que podemos experimentar en un momento dado. Es triste ver cómo gran parte de los sueños que teníamos cuando pequeños parecen desaparecer a medida que pasan los años.

Por esto:

- No permitas que esos sueños de pintar un hermoso cuadro, de escribir un libro o de aprender a tocar un instrumento musical, desaparezcan.
- Fija metas que se dirijan hacia la revitalización de tus intereses diluidos por el tiempo. Lo único que necesitas es tomar la decisión.

- Reencuétrate nuevamente con aquellas actividades que siempre deseaste llevar a cabo; nunca es demasiado tarde para hacerlo.

El ser intelectual necesita alimentarse diariamente con la creatividad y el trabajo de la mente. Por eso es necesario leer, capacitarse, pintar, escribir o desarrollar cualquier tipo de actividad que ayude al crecimiento intelectual. En mi libro *La Arquitectura del Éxito* hay una guía para que aquellos que busquen incrementar su rendimiento en este aspecto, puedan realizar diferentes ejercicios que los llevarán a cultivar con mayor conciencia su ser intelectual.

¿Hay Alguna Relación entre la Suerte y el Éxito?

Expresiones como las anteriores, asignan poderes un tanto exagerados a la suerte y quitan de nuestros hombros una responsabilidad que para muchas personas suele pesar demasiado: la responsabilidad personal por nuestro propio éxito y felicidad.

Hay dos posiciones muy claras al respecto: la de aquellos que afirman que las palabras "suerte" y "triunfo" no tienen cabida en la misma frase. Ellos se jactan de utilizar como lema personal aquella célebre oración que dice: "Yo sí creo en la suerte; cuanto más trabajo, más suerte tengo", queriendo decir que la fuente del éxito es el trabajo duro y no la suerte.

La otra postura es la de quienes afirman que la suerte es la única que determina el éxito de las personas. Ellos consideran que en la vida hay algunos afortunados que nacen con buena estrella, mientras que la gran mayoría, infortunadamente, nace sin ella.

Esta postura tiene mucho de conveniencia: qué mejor que culpar por nuestros fracasos al destino. Él no está ahí para defenderse.

La persona mediocre afirma: ¿Para qué preocuparse tanto por fijar metas, si lo que es para uno es para uno? Quien desea culpar al destino por sus desventuras, puede estar seguro que encontrará una excusa que le satisfaga y aliados que la compartan. No obstante, el mayor problema al señalar a las circunstancias externas como las responsables de nuestros fracasos, es que hacerlo no soluciona los problemas y tampoco nos lleva más cerca de la realización de nuestras metas.

La falta de suerte es una de las excusas más comunes entre los fracasados. Pero, al igual que con cualquier excusa, ésta no produce soluciones reales y sólo sirve para tranquilizar a la persona que la está dando.

Entonces, ¿existe alguna relación entre la suerte y el éxito? Norman Vincent Peale afirmaba que "La suerte es el cruce de caminos donde la búsqueda se encuentra con la oportunidad". En otras palabras, para que la suerte exista, deben darse dos elementos básicos al tiempo: la búsqueda y la oportunidad.

La buena noticia es que todos y cada uno de nosotros tenemos la posibilidad de hacer coincidir estos dos elementos.

Por un lado, debemos mantener un estado de búsqueda constante por todo aquello que nos pueda ayudar a triunfar y, por otro, debemos encargarnos de crear las oportunidades que nos acerquen a la realización de nuestras metas. Esta es la fuente de la suerte y está en tus manos.

Primeros pasos para Alcanzar el Éxito

¿Hacia dónde vas?

Este es el momento de determinar lo que deseas, lo que es realmente importante para ti. ¿Cuáles son tus sueños? ¿Qué es aquello que verdaderamente anhelas? ¿Por qué los sueños que identificas son importantes para ti? Una vez que hayas dado este paso, tendrás que profundizar un poco más y descubrir las razones por las cuales estos sueños son importantes para ti.

¿Por qué quieres llegar allí?

Al responder esta pregunta encontrarás los valores y principios que gobiernan tu vida. Si no encuentras una razón más profunda para justificar el esfuerzo que requerirá el alcanzar tus sueños, no tendrás la fuerza necesaria para poder empezar. Si logras identificar esa razón, todos los obstáculos que encuentres no serán suficientemente grandes para impedir que llegues a donde has decidido. Este paso también te suministrará el aspecto emocional de lo que ese sueño significa para ti.

¿Cuáles son tus valores?

Todas tus acciones, actividades, hábitos, metas y aspiraciones están influenciadas por los valores que posees. Estos moldean todas y cada una de las expresiones de tu ser. Los pensamientos que ocupan tu mente se convertirán, con el tiempo, en convicciones firmes y pronto encontrarás que tus acciones diarias y tu comportamiento son consistentes con estas creencias. Todo aquello en lo que pienses constantemente llega a convertirse en tu realidad. Lo que valoras de verdad y en lo cual crees fervientemente, suele siempre manifestarse en cada una de tus acciones.

Si no descubres la razón por la cual cada uno de tus sueños y aspiraciones son importantes para ti, es probable que al primer obstáculo, comiences a cuestionar el precio que debes pagar por alcanzarlo, e incluso a interrogarte por tener este sueño como una de tus metas. Después de todo, ya has vivido hasta el momento sin esta meta y podrás seguir viviendo, aún si renuncias a ella.

Convertir los sueños en realidad demanda un compromiso emocional que sólo podrás encontrar cuando identifiques las verdaderas razones que te llevaron a tomar cualquier determinación. Pregúntate si:

- ¿Estarías dispuesto a dedicar el resto de tu vida a la meta escogida?
- ¿Estarías dispuesto a dedicar el resto de tu vida al logro de un mejor estilo de vida para ti y tu familia, y a establecer las condiciones que te proporcionen paz interior, seguridad y satisfacción personal?

El proceso para identificar y dar prioridad a los principios que gobiernan tu vida incluye los siguientes pasos:

1. Identifica los valores que gobiernan tu vida.
2. Ordénalos de acuerdo con la prioridad que des a cada uno de ellos.
3. Escribe un pequeño párrafo en tiempo presente acerca de lo que cada uno de esos valores significa para ti.

Los grandes triunfadores y las organizaciones de éxito tienen su fundamento en un grupo de valores y principios que definen su filosofía de vida.

Emerson decía: *“No hay nada que dé más dirección a la vida de una persona que un gran conjunto de principios”*.

El Milagro en las Ventas: Estrategia y Actitud

La gran mayoría de los empresarios, seguramente han oído hablar de la regla del 20-80%. El principio presentado por el economista italiano Wilfredo Pareto, muestra cómo en una empresa, generalmente el 80% de los negocios proviene del mismo 20% de los clientes; o cómo el 80% de las ventas son generalmente realizadas por el mismo 20% de los vendedores.

Hace algunos años la compañía aseguradora Met Life, de los Estados Unidos, se dio a la tarea de averiguar si después de casi un siglo de expuesta esta regla y tras todos los avances en el campo de las ventas, dicha regla aún se mantenía vigente. Para esto, la compañía realizó un estudio con cientos de miles de vendedores en diferentes industrias, y examinó cuidadosamente toda la información acumulada por varios años acerca de sus ventas y comisiones a lo largo de varios años. Lo que encontraron los llevó a realizar profundos cambios en su empresa. Su estudio demostró como, en efecto, el 20% de sus asesores habían realizado el 80% del total de las ventas.

Pero algo aún más sorprendente que este estudio es que se descubrió que la persona promedio en ese 20% más productivo, ganaba aproximadamente 16 veces más que la persona promedio en el 80% restante. ¿Quiere decir esto que el 20% mas productivo es 16 veces mejor, o 16 veces mas inteligente, o 16 veces más rápido o más preparado? ¡NO!

Ellos encontraron que los vendedores más productivos eran simplemente un poco mejores que los demás en ciertas áreas críticas. Descubrieron que este grupo de profesionales tenía una mejor actitud, poseía un mayor grado de motivación que los demás y una mayor capacidad para desarrollar relaciones positivas con el grupo de personas que los rodeaban. Este era el gran secreto de su éxito.

Pero, hoy en día, el reto del milenio son las nuevas exigencias para los profesionales de las ventas, porque ya no se trata solamente de generar una actitud positiva ante el cliente, ni de cuestionarse si él tiene la razón o no, o si con la sola fuerza del espíritu atraerá nuevos negocios, gracias a su alto grado de motivación ante un trabajo que ama.

El siglo XXI exige una nueva postura, una nueva habilidad, necesaria para actuar e implementar las estrategias comerciales y alcanzar el éxito. El vendedor moderno debe ser asertivo y actuar con decisión. Muchas de las grandes ideas mueren por falta de acción, más que por cualquier otra razón; y ante ello, la nueva estrategia para que esto no suceda, es *actioneering*

Porque *actioneering*, le permite al vendedor y al representante comercial, aclarar su visión, crear un impulso y eliminar la inercia que no lo deja actuar en forma ágil y rápida para obtener resultados inmediatos. La mayoría de las personas aprenden muy bien las bondades acerca de su producto, sus beneficios, condiciones y precios, pero no se detienen a reflexionar lo más importante que es cómo empezar, qué decisiones y hábitos se deben adquirir o cambiar para empezar un plan de acción, e ir tras sus metas comerciales.

Actioneering lo convierte automáticamente en un aliado del cliente, porque le permite percibir fácilmente sus necesidades, le ayuda a transformar un "no" en un "si" rotundo y a eliminar las objeciones antes de que ellas surjan, permitiéndole tomar las riendas a usted, al elegir las decisiones más acertadas en el momento justo.

Cada año, miles de compañías asisten a seminarios y reuniones de entrenamiento con la esperanza de obtener nuevas ideas y conocimientos sobre cómo aumentar la productividad y el

desempeño. Pero ¿cómo traducir esas grandes ideas y volverlas acciones concretas? *Actioneering* es la respuesta.

Estrategia y actitud...la unión perfecta para alcanzar el éxito en las ventas

El Tiempo es Oro

Durante este lapso de tiempo se eligen los principios de éxito que se pondrán en práctica y que poco a poco se transformarán en hábitos. Es así como comienza la formación del carácter que construye el destino. Todo tiene una razón de ser, nada ocurre por accidente, siempre hay una acción que antecede a otra y el resultado se produce de la unión de este cúmulo de acciones. No es casualidad que este sea un día de éxito y mañana de fracaso.

Definitivamente, el tiempo es oro. Si cada día se desarrollan hábitos y actitudes que están en armonía con las reglas del éxito, no existirán límites para llegar a la cumbre. Todo sucede por una razón, nada ocurre por accidente, toda causa tiene un efecto correspondiente. Es preciso elegir desde un principio las metas y determinar las conductas que conllevan al triunfo, para dejar de ser una persona promedio y cultivarlas a diario.

La importancia radica en lo productivo que se logre ser en un día. No hay que dejarse afligir por la existencia de alguna situación desagradable como la enfermedad, el fracaso en el trabajo, los conflictos económicos o el desamor. Un nuevo amanecer es la oportunidad para sembrar una buena semilla, regar la tierra y cuidar la siembra. Esta es una actividad que se debe hacer con mucho cuidado porque hay que remover cualquier maleza que pueda matar el cultivo. Hay que tener en cuenta que en el transcurrir de los segundos, minutos y horas es posible aprender.

Aprender no es crear o inventar, es entender y apreciar algo que siempre ha estado presente, pero que la ignorancia impide ver. Con el tiempo, es posible familiarizarse con el entorno y apropiarse de la naturaleza, convirtiéndose en una aliada que contribuye al cumplimiento de las metas diarias.

Es indispensable identificar lo más temprano posible a dónde se quiere llegar, para que toda acción se encamine hacia el objetivo que se pretende. El pensamiento y el deseo deben guiar la forma de actuar de cada uno. Si se tiene una dirección establecida es imposible perderse, tarde o temprano se llega a la meta, pero para que esto suceda, es indispensable tener claro lo que se quiere hacer, de lo contrario, será como caminar en un laberinto sin salida.

Cuando el brillo del sol envuelve a la naturaleza, nace una nueva oportunidad de conquistar el mundo, todo depende de la forma en que se canalicen las energías. La tenacidad y la persistencia son dos piezas que siempre deben acompañar a un triunfador. Si llegaran a faltar, todos los sueños serían sólo ilusiones que alimentaron la mente de un ser humano algún día de su vida. Pero si están ahí, a diario, en poco tiempo formarán parte de una realidad que se derivó de la imaginación. Un día comprende 24 horas que equivalen a 1440 minutos, en este lapso de tiempo se encuentran infinidad de oportunidades, las cuales hay que aprovechar para hacer de este período el más productivo de la existencia.

Milagros de la Salud y la Actitud Mental

Lo cierto es que pensar es practicar química cerebral. Nuestra calidad de vida es el resultado de nuestros hábitos y estos a su vez, son el producto de nuestras acciones. Sin embargo, toda acción va precedida por un pensamiento y una de las consecuencias de los pensamientos que albergamos en nuestra mente es la secreción de hormonas desde glándulas como el hipotálamo y la pituitaria. Estas hormonas se encargan de transmitir mensajes a otras partes del cuerpo. Por ejemplo, pensamientos hostiles y de enojo aceleran los latidos del corazón, suben la presión arterial y sonrojan la cara. Los sentimientos de ira, enemistad, resentimiento, depresión y tristeza, debilitan el sistema inmunológico del cuerpo y suelen favorecer la aparición de las llamadas enfermedades psicosomáticas.

Del mismo modo, pensamientos positivos como el entusiasmo, el amor, la amistad, la paz, la tranquilidad y muchos otros, producen un flujo de neurotransmisores y hormonas en el sistema nervioso central, que estimula, provee energía al cuerpo, y crea las circunstancias propicias para el mantenimiento o restauración de una buena salud. Cada uno de nosotros es, hasta cierto punto, responsable por el nivel de salud del cual estemos disfrutando.

¿Se ha dado cuenta cómo aquellas personas que constantemente se quejan por todo, son generalmente las mismas que suelen enfermarse con mayor frecuencia? Martín Seligman, profesor de la universidad de Pennsylvania, asevera que el sistema inmunológico de la persona pesimista y negativa no responde tan bien como el de la persona optimista y positiva.

Una actitud triunfadora y perseverante no sólo nos puede ayudar a alcanzar nuestras metas, sino que en muchas ocasiones puede ser la diferencia entre la vida y la muerte. Un grupo de investigadores del hospital King's College de Londres, realizó un estudio con 57 pacientes que sufrían de cáncer del seno y quienes habían recibido una mastectomía. Siete de cada diez mujeres de aquellas que poseían lo que los doctores llamaban un "espíritu de lucha", diez años más tarde aún tenían vidas normales, mientras que cuatro de cada cinco de aquellas personas que en opinión de los doctores "habían perdido la esperanza y se habían resignado a lo peor" poco tiempo después de haber oído su diagnóstico, habían muerto.

En otro estudio realizado con treinta pacientes que sufrían de cáncer del colon o de tumores malignos, se les pidió que visualizaran enormes células anticancerígenas, navegando a través del sistema sanguíneo y devorando las células enfermas o el tumor existente. El propósito era cambiar la actitud derrotista y las creencias negativas que muchos de ellos tenían. Los resultados fueron igualmente sorprendentes. Los pacientes que tomaron el curso mostraron un incremento en el número de las células que normalmente protegen el cuerpo contra el crecimiento de tumores malignos.

La buena noticia es que usted puede cambiar su actitud y el efecto negativo que ésta pueda estar ejerciendo sobre su salud física. Empiece por modificar la clase de pensamientos que mantiene en su mente. Sea optimista, su vida puede depender de ello.

¿Cómo Comienza el Éxito Personal?

¿Cómo alcanzar los objetivos? El primer paso es definir hacia dónde vas, lo que deseas, tus sueños y todo aquello que anhelas.

Por absurdo que parezca, para muchas personas no hay más que la rutina, con pocas variantes, y terminan por apagar el fuego, la pasión y el entusiasmo con el que iniciaron sus vidas. Si les preguntan, por ejemplo, ¿Por qué usted va a trabajar hoy? Contestan: Porque necesito comer y pagar la renta.

En un mundo que ofrece miles de oportunidades, más del 95% de las personas se levantarán mañana para ir a trabajar, para tener con qué comer y poder así seguir viviendo, para luego levantarse al día siguiente, ir de nuevo a su trabajo y continuar con ese círculo vicioso.

El éxito personal comienza con un lápiz, un papel y tu decisión de escribir y elaborar un plan de acción, que no es más que el mapa que te conducirá por tu camino hacia la cumbre del éxito. Invierte algunas horas en ello; el tiempo que emplees en realizar este ejercicio será la mejor inversión que hayas hecho en tu vida.

La primera lección en tu camino hacia el éxito, es descubrir hacia dónde vas. Esta es, sin lugar a dudas, la pregunta más importante que deberás hacerte. La respuesta debe ser clara y certera porque si no sabes hacia dónde vas ¿cómo desarrollarás un plan que te permita llegar allí?

Pregúntate:

- ¿Dónde desearías encontrarte dentro de cinco o diez años y qué desearías estar haciendo?
- ¿Qué clase de trabajo estarás desempeñando?
- ¿En dónde vivirás?
- ¿Cómo será tu casa?
- ¿Qué clase de automóvil tendrás?
- ¿Qué deporte o actividad recreativa desearás estar practicando?
- ¿Qué nueva habilidad anhelas adquirir?
- ¿En qué clase de actividades comunitarias quisieras participar?
- ¿A dónde añoras viajar?
- ¿Qué actividades desearías disfrutar en compañía de tu familia?

Una vez que te hayas contestado estas preguntas:

1. Elabora una lista de todo aquello que deseas lograr a corto y largo plazo. Incluye tus sueños materiales, profesionales y espirituales.
2. Escribe cuáles te gustaría que fueran tus logros en veinte o treinta años.
3. Piensa que sólo tienes diez años de vida. Escribe aquello que quisieras alcanzar en ese tiempo que es tuyo y cómo lo invertirías. O simplemente escribe: "He aquí una lista de todo lo que quisiera lograr con mi vida si tuviera el dinero, el tiempo, el talento y el apoyo de mi familia de manera ilimitada".

Tus sueños son la fuerza que motiva todas tus acciones; son la razón por la cual te levantas en la mañana y te vas a trabajar; son el combustible que mantiene ágil tu andar, te dan la energía y la disciplina para desarrollar los nuevos hábitos que necesitas adquirir para triunfar.

**¡Inicia ya tu camino hacia el éxito personal y no permitas
que nadie te robe tus sueños!**

Siete Pasos para Convertir tus Sueños en Realidad - (Parte I)

Primer paso

¿Hacia dónde vas?

Quizá uno de los hábitos más importantes para lograr el éxito, pero que se practica con menos frecuencia, es escribir los objetivos. Una persona debería tener sus metas personales, profesionales, sociales y financieras muy bien definidas. Los objetivos pueden clasificarse en función del tiempo que necesitamos para alcanzarlos. Así, podemos tener proyectos de corto, mediano y/o largo plazo.

El primer paso para alcanzar tus objetivos con éxito es definir hacia dónde vas. Este es el momento de determinar lo que deseas, lo que es realmente importante para ti. ¿Cuáles son tus sueños? ¿Qué es aquello que verdaderamente anhelas conseguir?

Por absurdo que parezca, para muchas personas no existe más que un círculo vicioso en su vida, en una rutina que ofrece pocas variantes y que termina por apagar el fuego, la pasión y el entusiasmo con el que iniciaron sus vidas.

A la pregunta: ¿Por qué usted va a trabajar hoy? La gente contestó, en una encuesta realizada hace algunos años:

Porque necesito comer y pagar la renta.

Porque ¿qué me quedo haciendo en casa?

En un mundo que ofrece miles de oportunidades, más del 95% de las personas se levantarán mañana para ir a trabajar, para tener con qué comer y poder así seguir viviendo, para luego levantarse al día siguiente, ir de nuevo a su trabajo y continuar con ese círculo vicioso.

El éxito personal comienza tomando un lápiz, un papel y tu decisión de escribir y elaborar un plan de acción, que no es más que el mapa que te conducirá por tu camino hacia la cumbre del éxito. Invierte algunas horas en ello; el tiempo que emplees en realizar este ejercicio será la mejor inversión que hayas hecho en tu vida.

La primera lección en tu camino hacia el éxito, es descubrir hacia dónde vas. Esta es, sin lugar a dudas, la pregunta más importante que deberás hacerte. La respuesta debe ser clara y certera porque si no sabes hacia dónde vas ¿cómo desarrollarás un plan que te permita llegar allí?

Visualiza por un momento: ¿Dónde desearías encontrarte dentro de cinco o diez años y qué desearías estar haciendo? ¿Qué clase de trabajo estarás desempeñando? ¿En dónde vivirás? ¿Cómo será tu casa? ¿Qué clase de automóvil tendrás? ¿Qué clase de actividad recreativa desearás estar practicando? ¿Qué nueva habilidad anhelas adquirir? ¿En qué clase de actividades comunitarias quisieras participar? ¿A dónde añoras viajar? ¿Qué actividades desearías disfrutar en compañía de tu familia? A todo esto muchas personas las llaman metas, objetivos, aspiraciones, ilusiones, deseos; pero en el fondo son sinónimos de aquello que verdaderamente deseas alcanzar, y por las cuales estás dispuesto a trabajar.

Entonces:

- Elabora una lista de todo aquello que deseas lograr a corto y largo plazo.
- Incluye tus sueños materiales, profesionales y espirituales.
- Escribe cuáles te gustaría que fueran tus logros en veinte o treinta años.
- Piensa que sólo tienes diez años de vida. Escribe aquello que quisieras alcanzar en ese tiempo que es tuyo y cómo lo invertirías.
- O simplemente escribe: "He aquí una lista de todo lo que quisiera lograr con mi vida si tuviera el dinero, el tiempo, el talento y el apoyo de mi familia de manera ilimitada".

Tus sueños son la fuerza que motiva todas tus acciones; son la razón por la cual te levantas en la mañana y te vas a trabajar; son el combustible que mantiene ágil tu andar, te dan la energía y la disciplina para desarrollar los nuevos hábitos que necesitas adquirir para triunfar. Infortunadamente sólo un pequeño número de personas se toman el tiempo para dar este paso y, como resultado, la mayoría de las personas admiten no tener una dirección clara en su vidas; de ahí el círculo sin fin en el que viven.

Revisa tus objetivos a nivel personal, profesional, familiar y no permitas que nada ni nadie entorpezca el plan de acción que te has forjado en la vida. Comunícale a los tuyos la necesidad de caminar con ellos a tu lado para que te acompañen y te apoyen por el camino de la sabiduría, que únicamente llega a quienes saben qué es lo que desean en sus vidas; a aquellos que están dispuestos a pagar el precio por conseguir lo que quieren; a quienes tienen fe, coraje y persistencia y que, armados de estas virtudes, han salido en busca de sus sueños, y han adquirido la experiencia para usar este conocimiento y multiplicar el uso de su tiempo y de sus habilidades.

Siete Pasos para Convertir tus Sueños en Realidad - (Parte II)

Segundo paso

¿Por qué deseas llegar a donde te has propuesto?

El Dr. Robert H. Shuller en su libro: Serás lo que Quieras Ser, dice que: "La mayoría de la gente fracasa no por falta de talento, dinero u oportunidad; fracasa porque nunca planifica por escrito" En otras palabras, la gente fracasa porque en lugar de avanzar en línea recta hacia sus objetivos, lo hace en grandes círculos y hace esto por falta de una brújula, algo que le indique qué hacer y por dónde ir.

El primer paso para alcanzar tus objetivos con éxito es definir hacia dónde vas. Este es el momento de determinar lo que deseas, lo que es realmente importante para ti. ¿Cuáles son tus sueños? ¿Qué es aquello que verdaderamente anhelas conseguir?

Una vez que hayas dado este paso, tendrás que profundizar un poco más y descubrir las razones por las cuales estos sueños que has logrado identificar, son importantes para ti. Al responder la pregunta: ¿por qué quieres llegar allí? encontrarás algo más que una simple respuesta o justificación; encontrarás los valores y principios que gobiernan tu vida.

Si no encuentras una razón más profunda para justificar el esfuerzo que requerirá el alcanzar tus sueños, no tendrás la fuerza necesaria para poder empezar. Si logras identificar esa razón que justifique tu esfuerzo, todos los obstáculos que encuentres a lo largo del camino, no serán suficientemente grandes para impedir que llegues a donde has decidido. Este segundo paso también te suministrará el aspecto emocional de lo que ese sueño significa para ti.

Todas tus acciones, actividades, hábitos, metas y aspiraciones están influenciadas por los valores que posees. Estos, moldean todas y cada una de las expresiones de tu ser. No obstante, no hemos nacido con un conjunto fijo de principios y valores morales; éstos empezaron como un simple pensamiento al que hemos dado albergue en nuestra mente y le hemos permitido madurar hasta convertirse en una firme creencia.

Los pensamientos que ocupan tu mente, se convertirán, con el tiempo, en convicciones firmes y pronto encontrarás que tus acciones diarias y tu comportamiento son consistentes con estas creencias. Todo aquello en lo que pienses constantemente llega a convertirse en tu realidad. Lo que valoras de verdad y en lo cual crees fervientemente, suele siempre manifestarse en cada una de tus acciones.

De ahí que nuestra tarea sea el convertirnos en los triunfadores que fuimos destinados a ser. Nuestra responsabilidad primordial es la de crear el equivalente mental de la realidad física que queremos experimentar. Si deseamos ser felices, debemos crear una fotografía mental de lo que esto significa en nuestras vidas. Sólo cuando hayamos creado esta imagen mental de nuestras aspiraciones, podremos rodar continuamente esta película en el telón de nuestra mente subconsciente.

¿Cuál es la relación que hay entre tus sueños y tus valores? Si has elaborado tu propia lista de sueños y aspiraciones, probablemente incluiste el poder tener tu propio negocio. Posteriormente, al tratar de identificar el por qué de ese sueño; al tratar de descubrir aquellos valores responsables de crear en ti el deseo de poseer tu propia empresa, descubres que existen varias razones por las cuales esta meta en particular es importante para ti.

¿Ves la dimensión que este segundo paso da al sueño que habías identificado previamente? El llegar a tener tu propio negocio es una gran meta, un gran sueño; pero si no descubres la razón por la cual cada uno de tus sueños y aspiraciones son importantes para ti, es probable que al primer obstáculo, comiences a cuestionar el precio que debes pagar por alcanzarlo, e incluso a interrogarte por tener este sueño como una de tus metas. Después de todo, ya has vivido hasta el momento sin esta meta y podrás seguir viviendo, aún si renuncias a ella.

Convertir los sueños en realidad demanda un compromiso emocional que sólo podrás encontrar cuando identifiques las verdaderas razones que te llevaron a tomar cualquier determinación. Pregúntate si:

- ¿Estarías dispuesto a dedicar el resto de tu vida a la meta escogida?
- ¿Estarías dispuesto a dedicar el resto de tu vida al logro de un mejor estilo de vida para ti y tu familia, y a establecer las condiciones que te proporcionen paz interior, seguridad y satisfacción personal?

Las acciones de una persona muestran claramente cuáles son sus verdaderas convicciones. Si tus motivos para querer obtener algo son buenos y nobles, descubrirás la fuerza para salir adelante; si tus intenciones son egoístas y mal intencionadas, puedes estar seguro que nunca alcanzarás el éxito verdadero. Es posible que encuentres alguna satisfacción inicial en lo referente a retribuciones materiales, pero nunca alcanzarás el éxito.

El proceso de identificar y dar prioridad a los principios que gobiernan tu vida incluye los siguientes tres pasos:

1. Aclara los valores que gobiernan tu vida.
2. Ordenarlos de acuerdo con la prioridad que des a cada uno de ellos.
3. Escribe un pequeño párrafo en tiempo presente acerca de lo que cada uno de esos valores significa para ti.

Te sugerimos que:

- Identifiques los valores que gobiernan tu vida.
- Escríbelos en una hoja y explica lo que significan para ti.
- Asígnales prioridades.

Acuérdate de escribir siempre en tiempo presente, siendo claro y concreto, de tal manera que tus valores no se queden simplemente en generalidades.

Los grandes triunfadores y las organizaciones de éxito tienen su fundamento en un grupo de valores y principios que definen su filosofía de vida.

Emerson decía:

"No hay nada que dé más dirección a la vida de una persona que un gran conjunto de principios".

Siete Pasos para Convertir tus Sueños en Realidad - (Parte III)

Tercer paso

¿Cuándo esperas lograr tus metas?

El primer síntoma para saber que estamos matando nuestros sueños es la falta de tiempo. Las personas más ocupadas que he conocido en la vida siempre tenían tiempo para todo. Las que nada hacían estaban siempre cansadas, o conseguían realizar el poco trabajo que tenían y se quejaban constantemente que el día era demasiado corto. En verdad, tenían miedo de enfrentarse con el cumplimiento de sus metas.

El tercer paso consiste en determinar el período de tiempo en el cual piensas que lograrás tus metas. Ese período debe tener en cuenta dónde te encuentras con respecto a ellas y qué necesitas hacer para alcanzarlas. Cuando asignas una fecha determinada para el logro de cierto sueño, habrás llevado este sueño un paso más cerca de convertirse en realidad.

Una meta es simplemente un sueño con una fecha frente a él. Podríamos decir que desde este punto en adelante es cuando el tiempo se convierte en factor definitivo. El período de tiempo que fijes para alcanzar tus metas es crucial. Este debe ser tal, que exija de ti un esfuerzo mayor; que demande el máximo de tu potencial, que requiera el desarrollo de una disciplina fuera de lo común para lograr tus metas. Sin embargo, debe ser realista y flexible, debes tener en cuenta los obstáculos a los que debes sobreponerte, y los nuevos hábitos o habilidades que debes adquirir.

El punto de partida para aprender a administrar tu tiempo es desarrollar una visión clara de tus metas y objetivos. Quizás el peor enemigo de tu tiempo es poseer metas borrosas; no saber exactamente qué es lo que pretendes alcanzar; olvidar cuáles son tus aspiraciones y metas a largo y corto plazo. Ambrose Bierce en su Diccionario Siniestro, describía que el verdadero fanatismo consistía en redoblar nuestro esfuerzo una vez que hayamos olvidado qué es lo que perseguimos. De igual manera, muchas personas trabajan arduamente sin tener idea alguna de qué es lo que verdaderamente desean lograr en sus vidas.

Saber administrar nuestro tiempo es, sobre todo, organizar nuestras actividades de tal manera que podamos alcanzar nuestras metas más importantes de la manera más rápida posible.

Asignar el período de tiempo apropiado para el logro de una meta específica es uno de los pasos más importantes. La fecha que colocas frente a cada uno de tus sueños como límite para su consecución, determinará el paso y la rapidez con la cual tendrás que trabajar tu plan. No existen sueños irreales, sino plazos de tiempo irreales para el logro de dichos sueños. El plazo de tiempo que separas para el logro de determinada meta debe considerar no sólo la magnitud de dicha meta, sino también qué tan lejos te encuentres de ella y qué necesitas aprender para llegar allí. Saber que tienes una meta que cumplir te ayudará a dar prioridad a aquellas actividades que te permitirán materializar tu meta. Finalmente, saber que cuentas con un lapso de tiempo específico te dará singularidad de propósito y una actitud positiva hacia las actividades y trabajos que tengas que realizar, ya que sabes por qué estás haciendo lo que estás haciendo.

Recuerda que toda meta realmente digna de alcanzar tomará tiempo. No te desanimes si ves que el poder alcanzar tus metas puede tomar varios años. Si sientas esa meta, podrás darte cuenta que, a lo largo del camino tu compromiso con ese sueño te traerá muchos beneficios adicionales.

El aspecto más importante de asignar una fecha fija para el logro de nuestras metas, es que crea en nuestra mente una actitud diferente hacia el significado de la palabra tiempo. Esta nueva apreciación nos permite tomar control de nuestras actividades diarias para asegurarnos que éstas van de acuerdo con nuestras metas a largo plazo.

Si ya has dado los dos pasos anteriores, en este momento tu lista contiene muchos de tus sueños y aspiraciones. Al examinar la importancia de cada una de estas metas y que tan lejos te encuentras de ellas, asigna una fecha específica en la cual te gustaría ver cada meta realizada. Ten presente las habilidades y hábitos que debes desarrollar para poder alcanzarlas.

Por ahora no tienes que hacer esto con todos y cada uno de tus sueños. Selecciona aquellos que por su importancia y trascendencia deseas llevar a cabo en primera instancia y concéntrate en ellos. Más adelante, en la medida en que alcances estas metas, vuelve a tu lista maestra y selecciona nuevas metas en las cuales trabajar.

Al sentar prioridades entre tus actividades diarias asegúrate que todo paso que des te conduzca hacia la realización de tus sueños.

Siete Pasos para Convertir tus Sueños en Realidad - (Parte IV)

Cuarto paso

¿Con qué cuentas y qué necesitas aprender?

Persigue agresivamente la educación continua, particularmente en las áreas de conocimiento y habilidad que has identificado como transferibles a otros trabajos o carreras. Nada de lo que hagas para avanzar en tu carrera, es tan importante como mantener el hábito de aprender nuevas habilidades..

Tú eres quien eres en este momento, y te encuentras donde estás, como resultado de todas tus vivencias, tus hábitos, y las habilidades y conocimientos que has adquirido a lo largo de tu vida. Todo aquello que forma parte de tu historial personal ha forjado la persona en la que te has convertido. Muchas de esas experiencias son positivas, han ayudado a formar tu carácter y a reafianzar tu potencial. Seguramente, este historial contiene también vivencias o hábitos negativos, que igualmente han contribuido a que te encuentres en tu situación actual. Todas estas experiencias de una u otra forma son responsables por tus circunstancias presentes.

Muchas personas emplean la mayor parte de su vida culpando a su pasado por la mediocridad de su presente. Otras, deciden romper las cadenas que las atan a un pasado que no ha sido benevolente con ellas y logran forjarse un futuro mejor, sobreponiéndose a las circunstancias que puedan estar experimentando.

Independientemente que tus vivencias hayan sacado a relucir el máximo de tu potencial, o que hayan sido contraproducentes en tu vida, lo único cierto es que son gran parte de aquello con lo que cuentas para empezar tu camino hacia el logro de tus sueños. Una parte importante ya ha forjado la persona que hoy eres. Sin embargo, aún más importante que estas experiencias es la manera como veas tu futuro.

Este paso esencialmente consiste en determinar exactamente dónde te encuentras ahora, con qué cuentas y qué necesitas aprender para llegar a donde quieres ir. Es fundamental que determines dónde te encuentras actualmente en relación con el lugar al cual deseas llegar. En este paso responderás a las preguntas: ¿Con qué cuentas, y qué necesitas aprender?

Empecemos entonces por determinar donde te encuentras en este momento en relación con las metas que deseas alcanzar y el precio que estás dispuesto a pagar a cambio de tus sueños. El responder a las siguientes preguntas te dará una base para que puedas determinar dónde te encuentras con relación a tus metas.

Este paso te permitirá descubrir el precio que debes pagar para alcanzar tus metas. Si no estás dispuesto a aprender todo lo que necesites, o a escuchar a aquellos que han venido antes que tú y han triunfado; si no estás dispuesto a prepararte, debes examinar de nuevo si la lista que has preparado previamente contiene sueños que realmente deseas realizar, o son simples fantasías con las cuales entretienes tu mente.

Este paso requiere que examinemos de cerca tres áreas diferentes: La educación especializada, el continuo mejoramiento profesional, y el desarrollo personal.

La primera área es la de la educación especializada. ¿Necesitas adquirir algún tipo de educación especializada para llegar a donde quieres ir? Sólo podrás determinar la clase de conocimientos

especializados que necesitas adquirir, una vez hayas determinado el lugar al cual deseas llegar. Por esta razón, debes dar los tres primeros pasos antes de llegar a este punto.

Recuerda que educación especializada no necesariamente significa cuatro o cinco años de educación universitaria. Ella simplemente significa aprender la profesión o el oficio que has elegido como el vehículo que te ayudará a materializar tus sueños. Este aprendizaje puede hacerse a través de un programa educativo, experiencia práctica, seminarios o cursos especializados.

¿Cómo puedes determinar el tipo de programa educativo que necesitas? Primero debes determinar el campo en el cual deseas trabajar, ya sea que éste sea el mismo en el que actualmente te desempeñas o uno diferente. Asegúrate que este sea un campo que puedas aprender a querer y disfrutar. Invierte el tiempo suficiente en seleccionar la institución y el programa educativo que mejor se ajuste a tus necesidades.

El segundo aspecto es el continuo mejoramiento profesional. Los grandes triunfadores, los líderes más reconocidos del planeta y las corporaciones líderes en sus campos, han descubierto que el éxito y la excelencia personal y empresarial, requieren estudio, preparación y mejoramiento constante. Las empresas de éxito saben que todo lo que una compañía hace, todo producto, servicio o proceso organizativo puede y debe ser mejorado constantemente.

Entre las personas de éxito no existe el Statu Quo, no existe la idea de simplemente mantener las cosas como están. La persona que no está avanzando, que no está al tanto de los nuevos avances en su profesión; la empresa que no está siempre a la vanguardia de todo nuevo descubrimiento en su campo; esta persona o empresa, está retrocediendo. La excelencia requiere un compromiso constante, si no nos estamos acercando hacia el logro de nuestras metas personales, profesionales o empresariales, entonces nos estamos alejando de ellas. La razón es muy sencilla, el tiempo pasa. Cada día que pase sin que trabajes hacia el logro de tus metas es un día menos con el que cuentas para hacer de ellas una realidad.

Este cuarto paso realmente representa tu compromiso personal con el constante estudio del éxito. Cuando digo estudio, no sólo me refiero a la capacitación, sino también al compromiso que los grandes triunfadores tienen hacia su desarrollo personal, hacia el mantenimiento de un alto grado de motivación constante. Ellos saben que el verdadero líder, que la persona de éxito, debe poseer un sistema de formación constante. Ellos han comprendido que en un mundo en donde la persona promedio está sometida a un sinnúmero de influencias negativas, es fundamental poder desarrollar una actitud positiva y mantener siempre un alto grado de motivación.

Para aumentar tu productividad, simplemente tienes que aprender más. En otras palabras, todos nosotros, en este preciso instante, estamos ganando el máximo, con lo que ahora sabemos.

He aquí cuatro sugerencias que te ayudarán a convertirte en un gran estudiante del éxito:

- Invierte en tu propio desarrollo personal.
- Lee por lo menos 30 minutos diarios en tu campo de interés profesional.
- Escucha programas en audiocasete mientras realizas otras actividades.
- Asiste a seminarios y conferencias que contribuyan a tu desarrollo personal y profesional.

Si deseas triunfar, debes estar dispuesto a pagar el precio en términos de lo que debes leer, escuchar, aprender y asimilar. Lo más probable es que en este preciso momento hayas llegado lo más lejos posible con el conocimiento con que ahora cuentas. Si deseas ir aún más lejos de donde ahora te encuentras, sólo lo podrás lograr, obteniendo y asimilando nueva información.

Siete Pasos para Convertir tus Sueños en Realidad - (Parte V)

Quinto paso

¿A quién acudir en busca de ayuda?

Persevere hasta el final para poder lograr los frutos. No haga caso de los pesimistas y de la gente negativa. Busque personas que sientan algo parecido a lo de usted, y deje todo lo que impida la realización de su ideal. Recuerde que los mediocres han sido infieles a sus ideales y por lo tanto, han traicionado a la humanidad; que los más críticos son los que no hacen nada, gente sin ideal. El que más hace, menos tiempo tiene para criticar.

¿A quién ir en busca de ayuda? En caso de que aún no te hayas dado cuenta, no soy partidario de la doctrina, "Lo haré a mi manera". Imagínate que acabas de despertar y descubres que durante la noche ha caído una fuerte tormenta de nieve y se han acumulado 30 centímetros de nieve, y tienes que caminar 200 metros para poder tomar el autobús. ¿No seguirías los pasos o las huellas de alguien que haya caminado la misma trayectoria antes que tú? ¿No sería esto mucho más fácil? Por supuesto que sí.

Aprender de la experiencia de los demás es una manera más eficiente de adquirir sabiduría, ya que elimina la necesidad de invertir tiempo, esfuerzo y energía en el aprendizaje directo por medio de nuestras propias experiencias. Sin embargo, ten cuidado de asegurarte que la persona que estás siguiendo va en la misma dirección en la cual tú quieres ir. Recuerda que al final del camino no podrás culpar a nadie del sitio donde hayas terminado, ya que tú has escogido el camino.

No se trata simplemente de imitar a otros, o seguir caminos ya recorridos. Este paso va mucho más allá de ello. Se trata de convertirnos en estudiantes del éxito; de buscar qué ha llevado a aquellas personas que han triunfado a alcanzar el éxito, y basados en esta información escribir nuestra propia historia. El general Patton leyó y estudió sobre Alejandro el Grande. Norman Vincent Peale encontró inspiración en la vida y obra de Emerson, y a su vez, su obra ha servido de gran inspiración y guía en mi propia vida.

Sin embargo, este paso es mucho más que seguir ciegamente las enseñanzas de otras personas. Es aprender de su vida, sus triunfos y sus derrotas; y escribir nuestra propia historia.

La segunda parte de este paso es el desarrollo de un grupo de apoyo. Antes de partir en una gran expedición, el capitán del barco toma suficiente tiempo para seleccionar a su tripulación. Él sabe cuán importante es elegir a un grupo de individuos que compartan su entusiasmo y compromiso hacia dicha expedición. El primer paso que el presidente de una nación toma, una vez es elegido, es escoger su gabinete de ministros y consejeros. Él o ella entiende la importancia de tener un equipo cuya opinión él valore y al cual pueda consultar antes de tomar sus decisiones. Él o ella no seleccionaría una persona que no desea su éxito, o una persona cuya filosofía de vida está en total discrepancia con la suya; es esencial construir un equipo ganador.

Ahora te encuentras a punto de empezar. Este es el comienzo del resto de tu vida. Tú eres el capitán de esta gran expedición que te conducirá hacia la realización de tus metas más ambiciosas. Tú eres el presidente a cargo de tomar todas las decisiones y tú eres el obrero a cargo de ejecutarlas. Sin embargo, también necesitas conseguir un grupo de apoyo, un grupo que te servirá como comité asesor en diferentes puntos durante el desarrollo de tu plan de acción.

Este grupo debe estar formado por personas que respetes y admires. Personas que también se estén moviendo hacia el logro de sus propios sueños. Personas que apoyan tus planes y que están genuinamente entusiasmadas acerca de tu decisión de salir tras tus sueños. Tú puedes escoger este grupo entre tus amigos, líderes comunitarios que puedas conocer, maestros, colegas y otras personas que respetas y en quienes confías.

Un tercer aspecto de gran importancia en este paso es tener un modelo. Un modelo es una persona que ha salido adelante y ha triunfado en aquellas áreas en las cuales tú quieres salir adelante y triunfar. Una persona por quien sientes sincera admiración y respeto. Una persona que posea algunas de esas cualidades que quieres desarrollar. Alguien cuyo ejemplo en determinadas áreas podrías usar para modelar tu propia vida.

Él o ella no es un ídolo, ni tampoco tendrás que imitar o copiar todas sus acciones. Esta persona es simplemente un modelo que podrás utilizar como punto de referencia a lo largo del camino.

Es importante examinar el camino que los llevó a la cumbre en sus respectivos campos; estudiar sus hábitos; ver cómo invirtieron su tiempo, su esfuerzo y su dinero.

Así, también, busca asociarte con personas de éxito, con personas de las cuales puedas aprender aquello que necesites para llegar a la cumbre del éxito. De otro lado, acepta el reto de ser una influencia positiva sobre aquellos que te rodean. Sin embargo, independientemente de cuál sea el papel que estés desempeñando, recuerda que en el camino hacia la realización de tus sueños encontrarás personas que serán de gran ayuda para tu causa, y también encontrarás personas que podrán beneficiarse de tu ayuda y consejo.

Siete Pasos para Convertir tus Sueños en Realidad - (Parte VI)

Sexto paso

¿Cómo organizar tu plan de acción?

Apúntale a nada y seguramente le pegarás. Apunta a una meta específica y, aunque no la logres, tendrás la oportunidad de estar mucho más cerca que si nunca le hubieras apuntado.

El sexto paso consiste en desarrollar tu plan de acción. Tu plan de trabajo no es más que el mapa detallado de los pasos que necesitas tomar para el logro de tus metas.

Este es el momento de traducir tus metas a largo plazo en objetivos específicos y actividades en las cuales puedas empezar a trabajar inmediatamente. Es hora de dividir tus metas en metas anuales, mensuales y semanales y en actividades diarias.

Este es el último peldaño de la escalera que te conducirá a la realización de tus sueños. Puesto que ya has asignado una fecha para la cual esperas haber logrado tu meta, es mucho más sencillo desarrollar un plan de acción que te permita lograrlo. Sólo podrás determinar cómo llegar a un lugar, si primero has determinado exactamente dónde se encuentra dicho lugar, y cuándo deseas llegar allá.

Este paso es simplemente una manera de poner juntas todas las piezas de este gran rompecabezas que es tu plan de acción. Incluye el examinar toda la información que has podido obtener a través de los pasos dados hasta ahora y hacer un inventario de qué posees y con qué puedes contar para empezar. Si aún no lo has hecho, escribe tus sueños; encuentra las razones por las cuales deseas alcanzar cada uno de ellos; asigna una fecha para su logro; descubre qué es lo que necesitas hacer, identifica las posibles fuentes de ayuda, y finalmente toma toda esta información y convierte esos sueños en objetivos claros y específicos.

El día de tu nacimiento, el día de hoy, y el día de tu muerte están conectados por lo que podríamos denominar tu línea natural del tiempo. Todo lo que ha sucedido en tu vida hasta este momento forma parte de tu historia, y no puedes cambiar nada acerca de ninguno de los hechos que son parte de tu pasado. Imagínate esta línea que te lleva desde tu nacimiento hasta tu muerte, como un camino encementado. Una acera en la cual el cemento permanece fresco hasta tanto no lo pisas, pero una vez te has parado en él, se endurece inmediatamente.

Cada paso que das deja una huella en el cemento, y cuando levantas tu pie esta huella queda marcada en la acera de la vida por siempre. Es importante que entiendas que no hay nada que puedas cambiar acerca de ninguno de los eventos que forman parte de tu pasado; ninguna de esas huellas pueden ser cambiadas, porque se encuentran en tu pasado.

Estas huellas son simplemente el fruto de tus acciones y el resultado de las decisiones que has tomado a lo largo de tu vida. Todo lo que has aprendido desde tu nacimiento se encuentra ahí. Aprendiste a caminar, a hablar, a leer, fuiste a la escuela, aprendiste tu profesión, conseguiste un trabajo, y miles de cosas más. El cemento que se encuentra frente a ti está fresco; sólo se endurecerá cuando pases sobre él. Sentar metas funciona de la siguiente manera. Imagínate que uno de tus valores es tu interés por tu crecimiento y desarrollo intelectual. Supongamos que este valor es de gran importancia para ti. Por esta razón, al hacer tu lista de sueños, escribes que una de tus más grandes aspiraciones siempre ha sido la de escribir un libro.

Digamos que hoy es 20 de mayo de 1996, y hoy colocas una fecha específica para la culminación de tu libro; por ejemplo el 20 de mayo de 1998. El haber asignado esta fecha para la terminación del libro equivale a haber tomado una flecha, haber escrito en ella tu propósito, y haberla disparado a la distancia, al cemento fresco que se encuentra frente a ti. Esta flecha cae en el 20 de mayo de 1998, donde el cemento todavía está fresco, puesto que aún no has pasado por ahí.

Ahora debes volver al día de hoy y preguntarte: ¿Qué debo hacer hoy, qué debo poner en el cemento entre el día de hoy y el 20 de mayo de 1998, de tal manera que cuando pase frente a aquella flecha y el cemento se endurezca, mi libro sea una realidad? ¿Qué debo hacer durante este período de tiempo que he asignado para el logro de esta meta? Aquí es donde debes trazar los objetivos intermedios para que este sueño se convierta en realidad. El hecho de que esta meta exista, de por sí no te garantiza su logro, a menos que establezcas objetivos intermedios y los traduzcas en acciones y actividades que te permitan comenzar a trabajar en ellos día a día. ¡Recuerda que el único lapso de tiempo sobre el cual tienes control absoluto es el día de HOY!.

Mañana mismo puedes empezar a trabajar en hacer de ese sueño una realidad. Es así de simple. La respuesta está en tus manos.

Siete Pasos para Convertir tus Sueños en Realidad - (Parte VII)

Séptimo paso

¡Es hora de empezar!

No hay sueños imposibles, ni locos, ni demasiado grandes. Todos los límites de tus sueños los pones tu, pero también, si ya los pensaste, ya están hechos en algún lugar, porque todo aquello pensado es creado. Motívate con afirmaciones positivas y continúa creyendo en ti mismo, en tu capacidad de llegar a donde te lo propongas y a lograr lo que quieres hacer.

El séptimo paso es: comenzar. Este es el paso que debemos dar con certeza "Ni un paso atrás, siempre adelante y que lo que ha de ser, sea".

Muchas personas van por la vida como espectadores; admirando simplemente la manera como otras personas luchan por alcanzar sus sueños. Parecen contentarse con la celebración de los logros de otros, pero descuidan el tomar acción sobre sus propios sueños, por miedo, inseguridad, indecisión o simplemente por pereza. Cualquiera que sea la razón que te esté deteniendo para alcanzar tus metas y aspiraciones puede ser eliminada única y exclusivamente con el uso de un solo remedio: la acción.

La acción es la mejor cura contra el miedo, la indecisión, y otra serie de enfermedades que son culpables de más muertes que el cáncer y las afecciones cardíacas unidas.

Todo lo que has hecho hasta este momento es nadar un 95% del río, pero tu meta es el llegar a la ribera opuesta. Y aunque has nadado una gran parte de él, ¿qué sucedería si de repente decides parar en este punto? Te ahogarías. Si te ahogaras, ¿interesaría qué tan cerca te encontrabas de conseguir tu objetivo? No. Has caminado el trayecto más largo de tu camino, pero para lograr el triunfo tendrás que dar con firmeza y decisión este último paso.

Si no asumes este paso, es como si hubieses entrenado para los Juegos Olímpicos, para competir en la carrera de los cien metros. Querías estar allí y estabas dispuesto a pagar el precio; ahora te encuentras un centímetro atrás de la línea blanca, con cuatro competidores a cada lado, que tienen en mente el mismo objetivo tuyo, ganar la carrera. Pero tú has entrenado arduamente; te has levantado temprano todas las mañanas a correr para mantenerte en forma.

En tus momentos de visualización y profunda cavilación, has podido saborear el dulce sabor del éxito; sabes que habrá muchas otras carreras, pero ésta es la tuya. Para ésta es para la cual has estado entrenando. Sabes que no has llegado aquí de manera accidental. Estás aquí como resultado de haber seguido paulatinamente ese plan de acción que te trazaste, de haber adquirido la disciplina necesaria para lograr tu clasificación.

Ahora que has podido desarrollar tu plan de acción es crucial que empieces inmediatamente a implementarlo. No caigas preso de las urgencias de la vida diaria. Si no haces hoy absolutamente nada para acercarte a tu meta, te habrás alejado de ella. Es curioso ver cómo la vida se disipa en actividades de las cuales muchas veces no nos damos cuenta.

La corporación norteamericana Nielsen encontró que mientras la persona promedio lee menos de diez páginas de un libro al año, ella empleará 49,5 horas frente al televisor cada semana. Esto equivaldrá a 13 años de su vida, de los cuales cinco los empleará mirando comerciales de televisión. Curiosamente, de acuerdo con otros estudios, esta misma persona empleará 28 minutos

semanales conversando con su esposa o esposo en "tonos normales", y 45 segundos al día en diálogo con sus hijos.

Entonces, cuando digo que hoy es el mejor momento de empezar, me estoy refiriendo específicamente a la necesidad de dar prioridad a nuestros valores, a nuestras metas y actividades, de tal manera que actuemos en forma inmediata sobre aquello que es muy importante en nuestras vidas. Si queremos cambiar algunas de estas estadísticas de manera favorable, vamos a tener que deshacernos de ciertas actividades que no sólo nos están robando nuestro tiempo, sino también nuestra vida.

En la elaboración de tu plan de éxito debes hacer de tu tiempo tu mejor aliado. Obviamente, si deseas aprender a administrar tu tiempo, la primera pregunta que debes responder es ¿Qué es el tiempo? ¿Cómo podemos definir esto que estamos tratando de controlar? Newton se refería al tiempo como algo absoluto, que ocurría ya fuera que el universo estuviera presente o no. Einstein decía que los eventos y el tiempo estaban íntimamente ligados; que éstos eran la sustancia o esencia del tiempo, y luego desarrolló una idea que él llamó el principio de los eventos simultáneos. Él decía: "El tren no arriba a la estación a las 7:00 p.m. El tren arriba a la estación al mismo tiempo que la manecilla pequeña del reloj arriba al número 7:00".

Frente a ti, al otro lado del cuarto, se encuentra todo aquello sobre lo cual posees control absoluto. Eventos como tu modo de actuar, tu actitud, tu forma de vestir, la hora a la que te levantas, y la comida que comes ¿Qué tienen en común todas estas acciones que acabo de mencionar? El énfasis está en ti mismo. ¿Qué podemos deducir de esto? Lo único sobre lo cual tú tienes total y absoluto control es sobre ti mismo. Todas las demás circunstancias y acontecimientos se encuentran en la otra pared o en puntos intermedios.

El verdadero objetivo de la administración del tiempo es controlar los eventos que ocurren en nuestra vida; asegurarnos que estos eventos, que estas actividades nos están acercando hacia la realización de nuestros sueños. Una vez hemos llegado a este punto, el siguiente paso es actuar. Es echar a rodar nuestro plan y no parar hasta haberlo logrado. Recuerda, una meta que no pueda traducirse en un plan no es una buena meta, y un plan que no pueda traducirse en acción inmediata no es un buen plan. Así que no permitas que el plan que has desarrollado se quede en el papel; ponlo en marcha. Después de todo, lo que está en juego es el que logres alcanzar tus objetivos y aspiraciones. Pon en práctica los principios aquí expuestos, y si lo haces no me cabe la menor duda que muy pronto estarás en la cumbre del éxito...

¿Sabes cuánto vale una hora de tu Tiempo?

No sólo hay que ganar lo suficiente para subsistir, sino lo necesario para lograr nuestras metas y los sueños que seguramente ya hemos encontrado. Con este objetivo en mente, al determinar las entradas que deseamos obtener, debemos fijarnos una cifra que exija un mayor esfuerzo de nuestra parte; una cifra que demande el uso de nuestro verdadero potencial. Pero ¿cómo identificar esta cifra?

1. Piensa en las entradas que generas en tu año más productivo e increméntalas en un 50%.
2. Determinar qué cantidad o volumen de ventas tendrás que hacer, de tu respectivo producto o servicio, para ganar dicha cantidad. Entonces, este volumen total de ventas se convierte en una de tus metas para los próximos doce meses.
3. Toma esta meta y divídela en pasos más pequeños:
 - Determina cuál deberá ser tu meta de ganancias mensuales.
 - Si tomas las entradas anuales que deseas percibir y el volumen de ventas que deberás generar para poder conseguirlo y lo divides entre el número de meses y semanas que trabajas durante el año, podrás determinar cuáles deben ser tus metas financieras mensuales y semanales.
 - Después deberás determinar objetivos específicos a plazos aún más cortos. Esto equivale a determinar tus ingresos y volumen de ventas.

A partir del momento en que hayas realizado estos cálculos, mientras estés en tu trabajo rehúsa hacer cualquier actividad que no te pague quince dólares por hora. Identifica, en tu trabajo o en tu negocio, aquellas acciones que afectan tu productividad y que si las ejecutas debidamente, podrán aumentar tus entradas.

Cuando estés en tu trabajo, pregúntate si la actividad que estás realizando, o estás a punto de realizar, forma parte del 20% que producirá el 80% de tu éxito. El sólo hecho de saber cuánto vale una hora de tu tiempo, basado en las metas financieras que deseas alcanzar, te permite valorarlo mejor y te ayuda a tomar decisiones mucho más acertadas en cuanto a cómo invertirlo.

Lo único con lo que verdaderamente cuentas para ofrecer es tu tiempo, así que utilízalo sabiamente.

¿Estamos Matando los Sueños? ¿Cómo Alcanzar las Metas?

Debes determinar el período de tiempo en el cual te propones lograr cada una de tus metas, teniendo en cuenta:

- Dónde te encuentras con respecto a ellas
- Qué necesitas hacer para alcanzarlas. Cuando asignas una fecha determinada para el logro de cierto sueño, habrás llevado este sueño un paso más cerca de convertirse en realidad.

Una meta es simplemente un sueño con una fecha frente a él.

¿Y entonces, qué hacer?

- Desarrolla una visión clara de tus metas y objetivos para administrar tu tiempo. Quizás el peor enemigo de tu tiempo es poseer metas borrosas y no saber exactamente qué es lo que pretendes alcanzar.
- Organiza tus actividades para que puedas alcanzar las metas prioritarias.
- Asigna el período de tiempo apropiado para el logro de una meta específica. Saber que cuentas con un lapso de tiempo específico te dará singularidad de propósito y una actitud positiva hacia las actividades y trabajos que tengas que realizar, ya que sabes por qué estás haciendo lo que estás haciendo.

Recuerda que toda meta realmente digna de alcanzar toma tiempo. No te desanimes si ves que alcanzar tus metas te lleva varios años. Si sientas esa meta, podrás darte cuenta que, a lo largo del camino, tu compromiso con ese sueño te traerá muchos beneficios adicionales.

Selecciona aquellos sueños que por su importancia y trascendencia deseas llevar a cabo en primera instancia y concéntrate en ellos. A medida que alcances las metas propuestas, vuelve a tu lista maestra y selecciona otras nuevas para que trabajes en ellas.

Si fijas prioridades entre tus actividades diarias asegúrate que todo paso que des te conduzca hacia la realización de tus sueños y no permitas que éstos se queden a mitad de camino.

Cómo Cultivar tu ser Intelectual

Cuando hablamos de desarrollar la capacidad intelectual, nos referimos a cultivar aquella parte del ser que puede convertirse en el mejor aliado o en el peor enemigo: la mente subconsciente. Tu eres quien eres y te encuentras donde estas, como resultado de todo aquello que ha tenido cabida en tu mente.

Un factor importante y fundamental para el éxito es adquirir el hábito de la lectura. Los grandes triunfadores han sido, en su mayoría, grandes lectores. Fija la meta de leer por lo menos 20 minutos diarios de un buen libro. Este hábito puede traer mas adelante grandes dividendos en tu camino hacia el éxito.

Otras facultades mentales que se verán beneficiadas por las actividades, son la memoria y el poder de concentración. Estas dos capacidades constituyen habilidades intelectuales que pueden ser revitalizadas y fortalecidas con el uso, aunque también pueden disminuir notablemente si dejas de utilizarlas.

Leer, pintar, o desarrollar la creatividad, ayudan a ejercitar nuestra mente. Estas tres libras de masa gris, que contiene de 10 de las 12 billones de neuronas del sistema nervioso, pueden guardar mas de 100 trillones de bits de información. Así que lo que tus metas intelectuales deben perseguir, es el dominio de esta poderosa maquinaria de realizar sueños. De igual manera debes buscar, por todos los medios, proteger tu mente subconsciente de las influencias negativas del mundo exterior.

Todo aquello que tu programas en tu mente subconsciente buscara reflejarse en tu mundo exterior. Se manifestara en las circunstancias, condiciones, o eventos que ocurran en tu vida. Toda actitud, creencia o sentimiento que mantengas en el subconsciente, suele manifestarse en tu mundo exterior. Una de las causas mas comunes de la miseria e infelicidad personal es la falta de entendimiento de esta relación entre tu mente subconsciente y las circunstancias y eventos que ocurren en nuestras vidas.

Las imágenes mentales que consistentemente mantenemos en nuestro subconsciente buscan manifestarse en nuestro mundo exterior. Las acciones y ocurrencias externas suelen ser consecuencia directa de las acciones y ocurrencias internas.

El dar cabida en nuestro subconsciente a pensamientos negativos y destructivos genera fuerzas y sentimientos negativos dentro de nosotros, que suelen manifestarse en males y aflicciones en el cuerpo, como úlceras, enfermedades del corazón, hipertensión, artritis, problemas de la piel, problemas digestivos, migrañas, cáncer y otras enfermedades.

Por esta razón, otra de tus metas intelectuales debe ser la erradicación de emociones negativas, como la preocupación, la duda, el odio, la rabia, la amargura, la venganza, y el miedo, entre otras. Las emociones negativas intoxican el subconsciente, destruyen tu creatividad y limitan el uso de tu verdadero potencial.

Recuerda que tu mente subconsciente no puede protegerse de los pensamientos negativos que se encuentren en tu consciente o cualquier otro tipo de negativismo al cual te expones. Tu actitud mental está forjada por todo aquello en lo que piensas constantemente y todas las ideas que recibes. Todo lo que leas en el periódico, escuches en la radio o veas en la televisión, si lo haces de manera repetitiva tenderá a incorporarse con asombrosa facilidad en tu subconsciente. Todos

estos mensajes arruinan tu autoconfianza, auto-estima y coraje para actuar, y suelen desviarte o detenerte de alcanzar tus metas o perseguir tu propósito en tu vida.

El Verdadero Propósito de una Empresa

Se espera que para el 2010 el número de empresas hispanas llegue a 3.2 millones y sus ventas sobrepasen los 460 billones de dólares en ventas. Sin embargo, existe otra estadística que afecta no sólo a los empresarios latinos, sino a todas aquellas personas que alguna vez han empezado su propio negocio: tanto como un 80% de los nuevos negocios fracasan antes de los primeros cinco años.

¿Qué hace que un negocio fracase o salga adelante? Hay muchas razones, no todas fáciles de prever antes de lanzarnos a esta aventura:

- La demanda que exista por el producto o servicio que provee tu negocio.
- La ubicación y el mercado que hayas seleccionado.
- Lo que diferencia a tu producto o servicio del ofrecido por tu competencia.
- Si posees o estás dispuesto a aprender las destrezas que exige tu negocio.
- Cuáles son las circunstancias económicas reinantes.

Sin embargo, ¿qué sucede con los miles de empresarios que han hecho bien su trabajo de investigación de mercado, han desarrollado su plan de negocios y se han preocupado por aprender las destrezas que demanda su negocio, y aún así, no logran sacarlo adelante? ¿Qué podemos hacer para no convertirnos en una estadística más de los que no lograron sobrevivir? ¿Cuál es el error más común que cometen los empresarios cuyos negocios se van a la bancarrota sin generar ninguna ganancia?

Uno de los errores que cometemos con mayor frecuencia es que olvidamos cuál es el propósito más importante de cualquier empresa. Y este es "Crear y mantener clientes". Muchas personas erróneamente creen que el propósito de una nueva empresa es generar ganancias, ganar posicionamiento en el mercado, o que sus marcas sean reconocidas. Sin embargo, estos son simplemente aspectos que nos muestran qué tan bien estamos cumpliendo nuestro propósito que es crear y mantener clientes.

Como empresarios debemos preocuparnos por muchas cosas que influyen en el buen funcionamiento de nuestros negocios. Sin embargo, no cometamos el error de ignorar el factor más determinante para crear un negocio exitoso, nuestros clientes.

Toma ya mismo un papel y un lápiz e identifica tres estrategias específicas que te permitan crear y mantener un mayor número de clientes del que tienes ahora. Ponlas en práctica inmediatamente, desarrolla el hábito de hacer esto mes tras mes y puedes estar seguro que tendrás una empresa exitosa.

A lo largo de todo este año estaré compartiendo contigo diferentes ideas y estrategias sobre cómo podemos crear empresas de éxito.

Ojos que no ven Corazón que no Siente: Cuando Somos Víctimas del Autoengaño

Estas personas prefieren creer que todo marcha a la perfección en su vida antes de cerciorarse si efectivamente es así. Rara vez se evalúan para mejorar su rendimiento y su filosofía es: "Ojos que no ven, corazón que no siente". Prefieren evitar la auto evaluación, para no tener que tomar decisiones. Por esta razón, odian que se les recuerde lo que tienen que hacer.

¿Te has detenido a examinar cuál es la validez de este conocido refrán? Si lo analizas con detenimiento, te darás cuenta que la lección que pretende enseñar es que la mejor manera de evitar sufrir es vivir en la ignorancia, porque, después de todo: "Ojos que no ven, corazón que no siente".

Sin embargo, no te imaginas cuántas veces he escuchado este refrán de personas que prefieren no ir al médico a pesar de las dolencias que les aquejan, influenciadas por esta absurda idea; o padres que no se atreven a preguntarle a sus hijos si algo anda mal, por miedo a lo que puedan escuchar.

Puedes ir por la vida engañándote y convenciéndote a ti mismo de que todo anda bien, o puedes hacerle frente a aquello que sabes que debes cambiar, cambiarlo y asegurarte que todo anda bien.

Así que decide hoy mismo dejar de ser víctima del autoengaño y realizar una autoevaluación honesta y específica para saber donde te encuentras en este momento en cada una de las áreas de tu vida.

Determina en qué áreas de tu vida necesitas cambiar y mejorar. ¿Qué cosas te has venido diciendo que sabes que no son exactamente ciertas, pero que te ayudan a justificar tu mediocridad? ¿Qué puedes empezar a hacer hoy mismo que te permitirá incrementar tu productividad personal? ¿Qué malos hábitos tienes que eliminar? Yo sé que esto no es algo que nos guste hacer o que nos resulte placentero, pero necesitamos hacerlo, si de verdad deseamos vivir una vida productiva.

El autoengaño hace que muchas personas prefieran no darse por enteradas de sus problemas para no tener que lidiar con ellos. El problema con esto es que muchas de ellas posponen tener que enfrentar sus problemas, hasta que ya es demasiado tarde. No permitas que esto te ocurra a ti.

Eres el Dueño de tu Actitud ante el Mundo

En muchas de las situaciones imprevistas que encontramos a diario, la diferencia entre responder positivamente y reaccionar negativamente es lo que determinará qué tan lejos llegaremos en el juego de la vida.

Responder es positivo; reaccionar es negativo. Lo cierto es que hay eventos que no podemos cambiar. Lo importante es cómo responder a estas situaciones y sacar algo positivo de ellas o a reaccionar negativamente y dejar que ellas se conviertan en una carga.

Es muy fácil responder positivamente ante situaciones favorables. La manera en que una persona responde ante el triunfo o ante las situaciones favorables dice mucho acerca de ella, de su actitud, de su carácter. Pero la manera en que ella responde ante las adversidades lo dice todo.

El día es mío. Yo puedo permitir que me cancelen una cita, pero de ninguna manera voy a permitir que me dañen el día, porque me pertenece a mí. Muchos de nosotros permitimos que una contrariedad, quizás temprano en la mañana, cancele el resto de nuestro día; que determine nuestras acciones e influya sobre todas nuestras decisiones. Y esto sucede más a menudo de lo que imaginamos.

Quizás alguna vez has salido de casa camino al trabajo. Vas conduciendo tu automóvil tranquilamente y no piensas ni positiva ni negativamente. Digamos que vas en neutro y de repente otro automóvil se atraviesa bruscamente frente a ti ¿Cómo reaccionas?

Quizás sin pensarlo, inconscientemente, un pie va al freno, el otro al acelerador, y comienzan a gritar: "Oiga, estúpido ¿por qué no mira por dónde va? Hubiera podido causar un accidente, aprenda a conducir" Lo más probable es que no solamente vas a discutir y renegar de ahí hasta tu trabajo, sino que cuando llegas a la oficina lo primero que haces es asegurarte de informar a todo el mundo del idiota aquel que casi causa un accidente y pasas una, dos y hasta tres horas hablando de lo mismo...y mientras tanto, el idiota aquel que casi ocasiona tan horroroso accidente, conduce tranquilamente su automóvil, ignorando completamente el hecho de que tu tan siquiera existes.

Pero él está ejerciendo completo control sobre tu día, diciéndote cómo actuar, cómo pensar y cómo sentirte, afectando tu actitud para con las demás personas y tu productividad personal. Lo peor de todo es que ni siquiera te conoce. ¿alguna vez te ha sucedido algo por el estilo?

Esta es precisamente la razón por la cual debes trabajar en construir una actitud positiva y sólida, cuando alguien trate de estropearle el día, o cuando las cosas no estén saliendo como las habías planeado, o como quisieras, para que tu actitud pueda permanecer intacta y puedas responder positivamente ante cualquier situación.

Recuerda:

**Eres dueño de tu actitud ante el mundo.
No permitas que otros elijan por ti cómo vas a vivir tu día.**

Empiece Modificando sus Pensamientos

Infecciones respiratorias, malaria, sida, tuberculosis y enfermedades sexuales machacan duramente a los países pobres. Los fármacos que allí se comercializan son de precios prohibitivos o viejos, por lo que los efectos secundarios resultan nocivos. Un tercio de la población mundial no tiene acceso a esos fármacos.

Es innegable que existe una influencia recíproca entre nuestra salud y nuestra actitud mental. Una actitud positiva, un alto grado de motivación y entusiasmo crean las condiciones apropiadas para el desarrollo de una buena salud, una buena digestión y el desarrollo normal de los procesos metabólicos del cuerpo.

Lo cierto es que pensar es practicar química cerebral. Nuestra calidad de vida es el resultado de nuestros hábitos y estos a su vez, son el producto de nuestras acciones. Sin embargo, toda acción va precedida por un pensamiento y una de las consecuencias de los pensamientos que albergamos en nuestra mente, es la secreción de hormonas desde glándulas como el hipotálamo y la pituitaria. Estas hormonas se encargan de transmitir mensajes a otras partes del cuerpo.

Recuerde que:

- Pensamientos hostiles y de enojo aceleran los latidos del corazón, suben la presión arterial y sonrojan la cara.
- Sentimientos de ira, enemistad, resentimiento, depresión y tristeza, debilitan el sistema inmunológico del cuerpo y suelen favorecer la aparición de las llamadas enfermedades psicosomáticas.
- Pensamientos positivos como el entusiasmo, el amor, la amistad, la paz, la tranquilidad y muchos otros, producen un flujo de neurotransmisores y hormonas en el sistema nervioso central, que estimulan, proveen energía al cuerpo y crean las circunstancias propicias para el mantenimiento o restauración de una buena salud.

¿Se ha dado cuenta cómo aquellas personas que constantemente se quejan por todo, son generalmente las mismas que suelen enfermarse con mayor frecuencia?

Una actitud triunfadora y perseverante no sólo nos puede ayudar a alcanzar nuestras metas, sino que en muchas ocasiones puede ser la diferencia entre la vida y la muerte.

Usted puede cambiar su actitud y el efecto negativo que ésta ejerza sobre su salud física. Empiece por modificar la clase de pensamientos que mantiene en su mente. Sea optimista, su vida puede depender de ello.

No seas Esclavo de lo que comes

La salud, el nivel energético, la capacidad para defenderte de infecciones y enfermedades y la longevidad, se afectan en mayor o menor grado, de acuerdo con la clase de alimentos que consumes y la dieta que lleves. Un gran número de enfermedades están directamente relacionadas con la dieta y los hábitos alimenticios.

Podemos y debemos controlar lo que comemos. Sin embargo, no permitas que tus metas al respecto se queden en simples generalidades. Asegúrate que el deseo de una buena salud se traduzca en objetivos específicos y claramente definidos.

He aquí algunos de estos objetivos:

- Reconoce la importancia de una dieta balanceada y presta atención a lo que comes. No seas esclavo de tu estado de ánimo y procura, en lo posible, no sentarte a comer si estás enojado, o si tienes prisa.
- Asegúrate que tu dieta alimenticia sea rica en fibra: cereales, verduras y frutas frescas, que además son una fuente importante de vitaminas y minerales, necesarios para el organismo.
- Disminuye la cantidad de grasas saturadas que consumes. Éstas generalmente se encuentran en cualquier dieta que contenga exceso de carnes y productos lácteos enteros. Dichas grasas generan un excedente de calorías y aumentan el riesgo de contraer enfermedades cardíacas.
- Procura consumir poca azúcar, ya que ésta libera insulina y aumenta el apetito, alimentando el mal hábito de comer sin control. Se ha comprobado también que disminuir el consumo de sal es un medio eficaz para bajar la presión arterial.

Hay individuos que no logran triunfar porque están persiguiendo ciertos objetivos sólo para complacer los deseos de otras personas y no sus propias expectativas. Las metas y los sueños que persigues deben ser realmente tuyos, porque tú no puedes alcanzar los sueños de otros. Si tu meta es perder peso, debes querer hacerlo para que lo logres.

Como lo anota el doctor Deepak Chopra, comer indiscriminadamente, comer apuradamente, comer demasiado o quedarse sin comer todo el día, son violaciones de las leyes de la naturaleza y de los procesos biológicos que deben ocurrir para poder así proporcionar al cuerpo todos los nutrientes que necesitas, en las proporciones en que los requieres.

¡No esperes más tiempo para alcanzar tus metas! Inicia, con decisión, tu recuperación física. Con ella vendrán otras gratificaciones.

Riqueza personal y profesional

Durante más de 15 años he venido investigando y escribiendo sobre qué hace que algunas personas parezcan siempre alcanzar toda meta que se proponen ya sea personal, profesional o financiera mientras otras personas parecen no avanzar hacia el logro de sus sueños y metas, pese a trabajar continua y arduamente.

Hace 25 años llegué a este país en condiciones similares a las que cada año llegan alrededor de medio millón de nuevos inmigrantes provenientes de toda Latinoamérica.

No sabía el idioma, no conocía a nadie y lo todo lo que traía eran 200 dólares y una maleta llena de sueños y metas por realizar.

Muchas cosas han cambiado desde aquel entonces. El número de negocios en manos de empresarios latinos ha crecido a un ritmo del 300% anual; de aproximadamente 300 mil negocios hispanos en 1980 a cerca de dos millones en el 2005.

El poder de compra de los hispanos sobrepasó está cerca de los 700 billones de dólares y se espera que supere el trillón de dólares en menos de cinco años. Todo esto como resultado de nuestro espíritu emprendedor y nuestro deseo de triunfar.

Quizás uno de los principios más importantes del éxito es que, desde el punto de vista financiero no todos hemos nacido en igualdad de condiciones. Muchas personas nacen en medio de la pobreza, unas pocas nacen en familias poseedoras de inmensas fortunas, mientras que la inmensa mayoría nacemos en algún punto intermedio.

Sin embargo, hay dos aspectos que todos compartimos. Primero, a ninguno se nos dio la oportunidad de escoger nacer pobre, rico o promedio. Y segundo, lo que todos nosotros sí estamos en absoluta libertad de elegir es si deseamos vivir una vida de pobreza, una vida de riqueza, o una vida promedio.

Está en nuestras manos escoger la clase de vida que deseamos vivir. Estoy absolutamente seguro que todos los principios que compartiré en dinero y éxito nos ayudarán a vivir esta vida de riqueza.

Pero no solo de riqueza financiera, sino de riqueza y abundancia en todos los aspectos de nuestra vida.

Así que espero contestar tus preguntas e inquietudes sobre tus metas personales, profesionales, empresariales y financieras, no con generalidades, sino con estrategias, paso a paso, de como tomar tus sueños, convertirlos en metas, desarrollar un plan de acción y hacerlos realidad.

Gracias y ¡de seguro nos vemos en la cumbre del éxito!

Cómo empezar a crear tu propia Fortuna

Siempre he sostenido que el origen de toda gran fortuna es una pequeña fortuna. Nunca vamos a tener la oportunidad de aprender a administrar un millón de dólares si antes no aprendemos a administrar \$1,000 ó \$200 dólares. Muchas personas equívocamente piensan que el momento para comenzar a preocuparse de cómo administrar sus finanzas es cuando tengan suficiente dinero en el banco, pero lo cierto es que a menos que comiencen a aprender los principios que conducen al éxito financiero desde ahora, nunca tendrán suficiente dinero como para preocuparse de cómo administrarlo.

Existe un estado de lucha constante entre nosotros y todos aquellos que quieren poner sus manos en el dinero que tan duramente hemos podido conseguir, y en esta batalla somos vencedores o vencidos. Todas las decisiones financieras que tomemos nos acercan o nos alejan de nuestras metas.

En lo que respecta a nuestra situación financiera, todos no hemos sido creados iguales. Muchas personas nacen en medio de la pobreza, algunos pocos han nacido en familias poseedoras de inmensas fortunas, mientras que la inmensa mayoría de nosotros nacemos en algún punto intermedio. Sin embargo, hay dos cosas que todos nosotros tenemos en común: Primero, ninguno de nosotros tuvo la oportunidad de escoger las circunstancias de nuestro nacimiento.

Ninguno de nosotros tuvo la oportunidad de escoger nacer pobre, rico o promedio, y segundo, lo que todos nosotros sí estamos en absoluta libertad de hacer es escoger si deseamos vivir una vida de pobreza, una vida de riqueza, o simplemente vivir una vida promedio. Está en nuestras manos el escoger la clase de vida que deseamos vivir.

Uno de los primeros pasos que podemos dar para comenzar a tomar control de nuestras finanzas es el desarrollo de un presupuesto de gastos. Muy pocas personas poseen un presupuesto. Quizás porque la mayoría de ellas sienten un miedo aterrador ante la idea de descubrir cuánto gastan cada mes y cómo lo gastan. Ellas prefieren vivir en la oscuridad, con la esperanza de que todo esté marchando bien, sin entender que la peor solución que podemos darle a nuestros problemas financieros es ignorarlos, pretendiendo que se solucionen por sí solos.

Ya sea que tú ganes \$1 millón de dólares al año o \$200 dólares semanales, si no elaboras un presupuesto, nunca lograrás el control absoluto de sus finanzas. Así que una vez que termines de leer esta columna, te voy a pedir que vayas y mires todos los cheques que has girado durante el último año, busques los extractos bancarios, los recibos de tus tarjetas de crédito y cuanto papel te pueda dar indicaciones de cómo es que has gastado tu dinero mes por mes, durante los últimos 12 meses. ¡Si! ya sé que tomará algún tiempo hacer esto, pero este tiempo no es nada comparado con lo que este ejercicio puede representar para tu futuro financiero.

Así que ármate de valor y paciencia. Determina tus gastos fijos como la renta, los seguros y el teléfono; y tus gastos variables como la ropa, los gastos médicos y demás y descubre adónde va tu dinero cada mes. No dejes que pase un día más, busca papel y lápiz y comienza hoy mismo a tomar control de tus finanzas.

Entendiendo el mundo de las inversiones

Una de las leyes del dinero que las personas más acaudaladas encuentran más importantes es que debemos invertir el tiempo necesario estudiando cada una de las posibles inversiones. Debemos educarnos y aprender antes de invertir. Las ganancias que puedas tener de una inversión en particular van en proporción directa con el tiempo que has dedicado al estudio de dicha inversión.

Nunca permitas que otras personas te persuadan para que te separes del dinero por el cual tan duramente has trabajado y el cual has podido ahorrar haciendo grandes sacrificios. Así que investiga cada aspecto de cualquier inversión antes de dar el primer paso.

Existen muchos tipos de inversión, cada una de ellas con distintos niveles de riesgo. Pide todos los detalles de ésta, antes de comenzar. Exige información honesta, precisa y adecuada de cualquier inversión. Si tienes dudas, será mejor que ahorres el dinero en un banco o en una inversión segura, ya que no puedes arriesgarte a perderlo. Si deseas descubrir las herramientas de inversión más comunes y qué puedes hacer para aprender de ellos, te entregamos los principales:

1. Cuenta de ahorros:

El dinero ganado proviene de la tasa de intereses o tasa de rendimiento anual.

2. Certificados de depósito:

Un depósito a término fijo, donde el banco paga una cantidad fija de intereses sobre el dinero depositado durante una cantidad fija de tiempo.

3. Bonos de Inversión:

Un bono es un "pagaré" que certifica que tú prestaste dinero a un gobierno o corporación. Estos bonos los compras con un descuento. Al igual que el Certificado de Depósito (CD), el bono tiene una tasa de intereses fija durante un período fijo de tiempo. Una vez vencido el tiempo, el comprador puede redimir el bono por su valor completo. Hay diferentes tipos de bonos (Bonos Corporativos, Bonos Municipales, Bonos gobierno federal).

4. Fondos mutuos:

Estos son carteras administradas profesionalmente compuestas de acciones, bonos y otras inversiones. Los individuos compran valores y el fondo utiliza el dinero para comprar acciones, bonos y otras inversiones. Las ganancias se devuelven a los accionistas de manera mensual, trimestral o semianual, en forma de dividendos.