

PREFACIO

Dentro de ti hay alguien que quizá no hayas descubierto ni experimentado todavía, Guandos menos de manera constante. Alguien capaz de alcanzar más de lo que nunca imaginaste. Alguien capaz de trazar un plan personal o de negocios y ajustarse a él, cumpliéndolo a tiempo y según los presupuestos, sin necesidad de elogios ni tributos de nadie: sólo por la satisfacción de saber que, en cuanto está pensado, puedes hacerlo. Alguien que recibe todo nuevo desafío con vigor en vez de miedo, que enfrenta la inevitable pérdida de un empleo, dinero o una persona querida como parte natural de la vida, en vez de considerarla un problema devastador o algún tipo de castigo. Alguien que maneja la vida propia, en vez de dejarse manejar por las circunstancias, los hechos, los hijos, los jefes, los padres, o, simplemente, el miedo.

Se trata de un poder que ya tienes y que puedes comenzar a experimentar inmediatamente, si desarrollas una serie de habilidades personales que son pocos los que conocen y menos aún los que aplican. Ese alguien es tu Poder Interior; y la función de este libro es ayudarte a que lo hagas surgir.

Aunque muchas personas asocien mi nombre con estrategias financieras únicas y enérgicas, descubrí hace tiempo que la vida no es sólo dinero. Claro que disponer de dinero, para que tú y tu familia podáis cumplir con vuestros sueños, no es un objetivo individual, es universal. Con demasiada frecuencia esa meta parece estar fuera del alcance. Pero ¿qué pasaría si todos los aspectos de tu vida, desde la carrera a las finanzas, pasando por todas las relaciones, las metas personales y los logros, funcionaran tal como tú lo determinarías si tuvieras el mando absoluto? ¿Y si aún te quedara tiempo para viajar, descansar y hacer todo lo que siempre has querido, con un mínimo de tensiones? Estarías operando con la máxima efectividad. Estarías experimentando tu Poder Interior.

Ya te oigo decir: "Bueno, nadie puede tenerlo todo". Aquí estoy para decirte que se puede. Puedes planear tu vida para que se colme de triunfos y emociones positivas, con un mínimo de frustración, miedo, enojo, resentimiento, soledad, aburrimiento y otras emociones negativas capaces de quitarte el más ínfimo trocito de entusiasmo y vitalidad. Pero no sucederá por azar.

Puedes tenerlo todo, pero sólo si aprendes cómo sacar a relucir ese alguien que ya eres: tu Poder Interior.

Así como hay una serie de estrategias financieras que te permite ganar constantemente con tu dinero (tema de mis tres libros anteriores, que encabezaron las listas de ventas), también hay una serie de estrategias concretas que te permite ganar en todos los aspectos de la vida. Las llamo Estrategias de Éxito. En el tiempo que tú y yo pasaremos juntos, a través de las páginas de este libro, descubrirás esas estrategias y, en el transcurso, adquirirás el equipo necesario para aplicarlas a tu vida, una a una.

La verdadera riqueza

La riqueza monetaria es sólo una pieza dentro del rompecabezas de la vida. Lo que determina la riqueza verdadera o total es tu capacidad de hacer realidad tus sueños y alcanzar tus objetivos, sin importar que los demás los consideren prácticos o absurdos. La verdadera riqueza se mide por la capacidad de disfrutar en todo momento la experiencia de alcanzar esos sueños y metas. Mis Estrategias de Éxito te ayudarán a adquirir esta capacidad. En este libro las compartiré contigo en términos concisos, para dejar muy poco librado al azar y eliminar la posibilidad de fracaso. Dicho con sencillez, mis Estrategias de Éxito te capacitarán para dominar el arte de vivir con efectividad, creando un plano para lograr tus sueños y metas y duplicando tu eficiencia personal cuando trabajes para alcanzarlas.

Estas estrategias se basan en mi propia experiencia personal, que me ha enseñado cuáles funcionan y cuáles no: No pretendo ser el dueño de la verdad, pero estoy seguro de que a la aplicación de estas estrategias, mucho más que a mis técnicas financieras, debo la increíble fortuna, el éxito y la felicidad que disfruto desde hace veinte años. Las descubrí principalmente probando y fracasando; aunque algunas puedan parecerte familiares, por primera vez comprenderás y aprenderás a aplicarlas como sistema completo, sin piezas faltantes. En conjunto, estas estrategias representan un flamante y efectivo enfoque de la vida y de cómo aprovecharla al máximo.

Las Estrategias de Éxito

Una estrategia es una fórmula para la acción. Te dice qué hacer, cuándo hacerlo y cómo se hace. La fórmula contenida en cada estrategia produce un resultado positivo, deseable y previsible.

Para merecer el nombre de estrategia, una fórmula debe funcionar, funcionar siempre y para todos. Es mucho pedir, y por eso me llevó casi quince años escribir este libro. Yo conocía muy bien las estrategias, por adentro y por afuera; casi todas ellas habían sido descubiertas y puestas a prueba en mi propia experiencia; las demás, por mi observación directa de la experiencia ajena. Quedaba por saber: ¿cómo se enseñan las estrategias de vivir con éxito, tan importantes y casi desconocidas, con claridad en el significado y en la motivación, en un libro de apenas cien mil palabras?

Me llevó quince años dominar ese nivel de precisión; su éxito ya ha sido demostrado en la vida financiera de millones (millones, sí) de personas; todas ellas han leído mis libros o asistido a alguna de las tres mil conferencias y talleres de trabajo que, de año en año y en todo el mundo, ofrece la Organización Charles J. Givens. Es un verdadero récord, pero no se puede exigir menos a quien se proclama capaz de afectar tu futuro, inmediata y positivamente, desde las páginas de un libro, dándote el poder de conducir tu vida en la dirección y la velocidad que tú elijas.

Es justamente esa capacidad de planificar tu propio futuro y duplicar tu nivel de efectividad personal lo que tendrás cuando incorpores mis Estrategias de Éxito a tu vida diaria. Esas Estrategias son fórmulas de acción personal, ideadas para producir resultados positivos y previsibles. También la ciencia se basa en el descubrimiento de fórmulas para lograr resultados previsibles. Si arrojas una pelota de goma contra una pared de cemento, el resultado es previsible y se lo puede medir matemáticamente. La pelota rebotará una y otra vez, siempre. El resultado será el mismo cuantas veces arrojes la pelota contra la pared. Si la arrojas cien veces, rebotará cien veces. No hay excepciones. Mis Estrategias de Éxito tienen la misma previsibilidad. Son actos elegidos a conciencia y cuidadosamente elaborados, que te brindarán un dominio óptimo de tu vida en el presente y en el futuro.

Me llevó muchos años identificar, cuantificar y catalogar esta serie de estrategias. En las páginas de este libro las he definido y explicado con claridad. Sin embargo, el principal responsable de su aplicación eres tú. Eso es algo que no puedo hacer por ti. A lo largo del camino entre lo que eres ahora y tu Poder Interior, tendrás que luchar contra viejos hábitos y reacciones arraigadas; a ellos se deben muchos de los fracasos y las desilusiones que has experimentado en tu vida. Vale la pena ganar esa lucha, porque la victoria te permitirá dominar la vida, en vez de ser manipulado por ella. Nadie que tenga la decisión y el deseo de ganar esa batalla la ha perdido nunca por cualquier otro motivo.

Tu objetivo es transformar mis Estrategias de Éxito en hábitos nuevos que te aseguren el éxito, no el fracaso; es un proceso que requiere una repetición constante y consciente. Una vez que las domines, ellas te permitirán crear un plano propio para tu vida y, automáticamente, comprimir el tiempo, para que puedas realizar el doble en una hora, un día, un mes, un año, en tanto conviertes ese plano en una realidad concreta. En otras palabras, experimentarás tu Poder Interior en todos los aspectos de tu vida.

La gente que ha pasado algún tiempo conmigo y con mi familia formula invariablemente estas cinco preguntas:

1. ¿Por qué estás siempre feliz, entusiasmado y lleno de energía?
2. ¿Por qué nunca gritas ni te enojas?
3. ¿Cómo puedes dirigir un enorme y exitoso conglomerado comercial y, al mismo tiempo, pasar tres meses del año viajando y explorando el mundo, sin permitir que nadie te llame por cuestiones de negocios?
4. ¿Cómo llegaste a estar siempre un paso adelante de lo planeado, en vez de dejarte controlar por los planes?
5. ¿Por qué motivo pareces salir siempre ganando, pese a todas las adversidades?

La respuesta a las cinco preguntas es la misma: todos los días, mi familia y yo vivimos y aplicamos las estrategias que voy a compartir contigo.

Cómo cambiará tu vida con mis Estrategias de Éxito

Para quienes han descubierto y aplicado mis Estrategias de Éxito, la vida no se detiene nunca. Las barreras que parecían infranqueables se convierten en pequeños obstáculos. Sueños y metas que puedan haber parecido inalcanzables se convierten en realidad. Descubrirás que controlas tu tiempo, tu rumbo y tu vida. Cuando el mundo parezca desmoronarse a tu alrededor, tú permanecerás sólido como una roca, dispuesto a aceptar de buena gana lo que la vida te arroje. Te descubrirás seguro de ti, lleno de coraje, capaz de tomar las decisiones correctas y hacer lo debido. Cuando todo sea confusión a tu alrededor, tú mantendrás el equilibrio mental y emocional.

Esa es la experiencia del Poder Interior: la capacidad de planificar y dominar tu futuro, de aumentar tu efectividad personal y lograr que se haga lo que deseas y cuando lo deseas. Tu Poder Interior no sabe de limitaciones ni reconoce como desventajas las cuestiones de edad, sexo, color, educación, patrimonio o pasado vivido.

Una vez que aprendas a aplicar mis Estrategias de Éxito la vida se te hará mucho más simple. Sabrás qué deseas y cómo conseguirlo, qué hacer y cuándo hacerlo, qué decir y cuándo decirlo. Esto no significa que no deberás enfrentarte ya a la adversidad ni a los problemas, sino que tendrás un juego de herramientas para resolver efectivamente lo que se presente. Te encontrarás equipado para manejar los problemas y los obstáculos con rapidez y efectividad, reduciendo al mínimo los movimientos y las emociones inútiles,

Los triunfadores de la vida comprenden que las paredes son para que las pelotas reboten; los fracasados, en cambio, se la pasan tratando de atravesar esos mismos muros, golpeándose la cabeza y quejándose de frustración y dolor. En el manejo y el control de la vida, incluyendo el diseño y el control del futuro, gran parte de la dificultad se debe a que tratamos de atravesar las paredes en vez de aceptar que, en la realidad, los muros no funcionan así. Una pared es algo neutro. No tiene nada contra ti. No es por mala suerte que te magullaste la cabeza; tampoco por culpa ajena. La realidad es que, si tu cabeza y el muro tratan de ocupar el mismo espacio al mismo tiempo, acabarás con jaqueca. Mis Estrategias de Éxito te ahorrarán incontables jaquecas como esa.

El interés por la máxima efectividad se me despertó por primera vez en 1957, cuando cursaba el primer año de la Secundaria Decatur. Aunque me consideraba tímido y no muy capaz de mostrarme como era, no tenía problemas en actuar como otras personas. Como resultado, ese año acabé representando el papel principal de la obra estudiantil, para gran fastidio de estudiantes mayores. La obra era *Más barato por docena*, comedia sobre la vida de Frank Bunker Gilbreth, ingeniero industrial que inventó la ciencia del tiempo y el movimiento. Yo hacía el papel de Gilbreth, patriarca de una familia con doce hijos, que intentaba constantemente aplicar sus conceptos de tiempo y movimiento a todos los aspectos de la vida familiar, incluyendo el modo de bañarse.

En una de las escenas más humorísticas de la obra, Gilbreth reúne a su esposa y a los doce hijos en la sala, para demostrarles el modo correcto de darse un baño y secarse, moviendo tanto el jabón como la toalla sobre todo el cuerpo en un movimiento constante, sin malgastar tiempo y energía en ir hacia atrás. Aunque la escena provocó grandes carcajadas, hasta el día de hoy sigo duchándome y secándome en poco más de seis minutos, con ese mismo procedimiento.

En mi primer año de universidad elegí los cursos que estudiaban el tiempo y el movimiento, pues me parecían prácticos y útiles, cualquiera fuese la carrera que por fin escogiera. Al terminar los estudios, pronto me fue evidente que, en cualquier situación, se podía aumentar la efectividad de todos los planes, las decisiones y los actos, y esa capacidad de planificar y manejar la vida con eficiencia era un factor importante para crear un éxito seguro. Con el correr de los años expandí los conceptos básicos del planeamiento y la administración efectivos, hasta desarrollar un sistema dinámico, potente y práctico, que cualquiera puede emplear en todos los aspectos de la vida. En las páginas siguientes he descompuesto este sistema en una serie de Estrategias de Éxito que te conducirán, paso a paso, hacia el pleno desarrollo de tu potencial: lo que siempre has querido poseer: tu Poder Interior.

Brindo por tu éxito,
Charles J. Givens

INTRODUCCIÓN

Repitiendo lo que no funciona no se logra que funcione mejor

Hay empleos perdidos, relaciones destrozadas, emociones desbocadas y enormes sumas de dinero malgastado, todo por un solo motivo: tratar de repetir lo que no funcionó en el primer momento, utilizando lo que se nos enseñó sobre la vida y cómo "debería" funcionar, en vez de hacer lo que funciona. Si nuestros padres, amigos, maestros y demás personas no nos enseñaron a lidiar efectivamente con la vida, fue porque, por desgracia, ellos tampoco lo sabían. No fue por egoísmo, por no revelarnos sus secretos. Simplemente, no lo sabían. Y nosotros tuvimos que aprender de la manera más dura: por experiencia propia.

Estrategia de Éxito N° 1:

Aprende por experiencia ajena antes que por la propia

Con la aplicación de esta sencilla estrategia, puedes reducirla curva del aprendizaje hasta en un noventa por ciento de todo lo que trates de lograr. No se llega a ser realmente sabio cuando se obtiene un diploma universitario, sino cuando se aprende a aprender de las experiencias ajenas, tanto positivas como negativas. De ese modo no tendrás que repetir los errores de otros recorriendo tú mismo todos los callejones sin salida.

Cuando niño me decían siempre que la experiencia es la mejor maestra. Ese dicho de la sabiduría paterna es un mito. Para aprender de la experiencia propia se requiere una elección consciente. Para comenzar, no se produce por azar. De lo contrario no habría tantos divorcios y, por cierto, a la primera multa por exceso de velocidad todos aprenderíamos que la única manera segura de vencer al sistema es no exceder el límite. En una de mis clases de Poder Interior conocí a un hombre de setenta años que se había casado cuatro veces, con la misma mujer, y estaba pensando en otro divorcio. De eso sirve aprender por experiencia propia.

En segundo lugar, además de no ser siempre la mejor maestra, la experiencia propia suele ser la más penosa y la que más tiempo consume. Pero gran parte del dolor y del tiempo perdido se pueden eliminar aprendiendo a aprender de la experiencia ajena. Imita los actos de quienes siempre tienen éxito y se sobreponen a la adversidad. Evita repetir los de quienes parecen producir y perpetuar los problemas. Mejor aún: sigue las estrategias trazadas en este libro. Así resolverás con celeridad cosas que podrían haberte exigido meses o años de observación y evaluación.

Si vives como la mayoría, te verás obligado a conformarte con lo que conforma a la mayoría

En la vida, casi todos se convierten en licenciados de la mediocridad, dedican más tiempo a soñar con vivir que a vivir sus sueños.

Permíteme una pregunta: si hicieras una lista de todos tus sueños y objetivos, y luego se te dieran las herramientas necesarias para impulsarte hacia su cumplimiento, en la mitad del tiempo y con el doble de confianza y felicidad, ¿estarías dispuesto a algunos cambios potentes y positivos? Efectuar ciertos cambios es la única manera de acelerar tu capacidad de alcanzar lo que deseas de la vida.

Si tienes sueños, yo te mostraré cómo hacerlos realidad, partiendo del sitio en que te encuentras ahora. No puedo proporcionarte los sueños, pero sé todos los cambios que deberás hacer en tu vida para alcanzarlos en un tiempo mínimo. Tal vez te sientas empantanado, pero tienes el poder de cambiar. Mis Estrategias de Exito te darán ese poder.

A esta altura quizá te estés preguntando: "Bueno, ¿de qué trata esto? ¿Qué puede ofrecerme?" Eso es simple. Mis Estrategias de Exito te permitirán:

- Duplicar tu efectividad personal
- Hacer que las cosas ocurran, en vez de esperar a que suceda algo
- Dominar tu propia mente, en vez de ser dominado por otros
- Dominar tus emociones, en vez de permitir que tus emociones te dominen
- Duplicar tu potencia creativa
- Crear alegría, gozo y vivacidad, en vez de desearlos y esperar que lleguen
- Producir resultados, en vez de quedar empantanado en el camino. Eliminar el miedo, el enojo, los remordimientos y la preocupación, en vez de permitir que estas emociones te inutilicen.
- Construir relaciones positivas, potentes y sinérgicas, en vez de tener que "trabajar" las relaciones.

¿Te parece demasiado bonito para ser verdad? Créeme: todo es posible, si aplicas mis Estrategias de Éxito. He aquí cómo funcionan:

- **SUEÑOS Y METAS:** Eliges los resultados que deseas en forma de sueños y metas.
- **ESTRATEGIAS:** Mis Estrategias de Éxito son las herramientas y técnicas necesarias para lograr tus sueños y metas en tiempo mínimo.
- **PRACTICA:** Aplica estas estrategias a conciencia y constantemente, en cada oportunidad.
- **HABITOS:** Con la práctica, estas estrategias se convierten en hábitos nuevos que producen nuevas habilidades.
- **RESULTADOS:** Con estas nuevas habilidades, gozarás de la máxima efectividad para alcanzar los resultados que has elegido.

Como verás, se trata de un proceso fácil, práctico y potente, que avanza paso a paso. Y los resultados son seguros. Comencemos, pues.

PRIMERA PARTE

Para experimentar tu Poder Interior

1

Las cosas son como son

A la vida hay, que disfrutarla cada día.

CHARLIE BROWN

El mundo, el tuyo y el mío, se compone de tres únicas zonas de tiempo: pasado, presente y futuro. Si diriges la mente sólo al pasado o al futuro, te meterás en problemas y carecerás de efectividad en el presente. Todo tu poder de lograr, tu capacidad de ser eficiente, de tomar decisiones, ser feliz y ejercer el máximo control personal sobre tu vida, radica en la sucesión de momentos presentes, uno a uno.

Tu único punto de poder es el momento actual

Piénsalo. Si quieres mover la silla en la que estás sentado, sólo puedes hacerlo en el presente. Hasta tu potencia física está limitada al ahora. No puedes mover la silla en el pasado ni en el futuro. Puedes lamentar no haberla movido ayer o la semana pasada; puedes planear moverla en algún momento futuro, pero ni tus deseos ni tus pensamientos tienen importancia alguna.

No tienes poder para cambiar físicamente el pasado. Sin embargo, sí puedes, en el momento actual, cambiar tus pensamientos y tus actitudes con respecto a hechos pasados. Después de todo, son tus pensamientos y tus actitudes; en el momento actual, nadie tiene poder sobre ellos, salvo tú... a menos que otorgues ese poder a otras personas o a hechos pasados, por el modo en que elijas pensar en ellos.

En efecto: puedes elegir entre reaccionar ante tu pasado o responder a él. Reaccionar ante tu pasado es permitir que tus pensamientos despierten, con respecto a hechos pasados, las mismas emociones negativas que no te gustaron cuando las experimentaste por primera vez. Responder a tu pasado es el proceso de aceptar las cosas tal como son en el presente, para luego encarar tu pasado como si sólo fuera un torrente de hechos ya vividos, que no tienen poder directo sobre tu presente, salvo el que tú quieras darles. Acepta mentalmente las cosas tal como son y comienza desde ese punto de partida.

Con demasiada frecuencia, cuando se desentierran recuerdos desagradables se provocan emociones negativas de culpa y autocrítica, caracterizadas por un modo de castigarse pensando en lo que pudo o debió haber sido. Otras veces cargamos la culpa a otras personas, a las circunstancias o a la mala suerte, y acabamos experimentando en el presente las emociones negativas de enojo, odio, autocompasión, envidia, venganza y resentimiento. Sin embargo, con eso nada se gana. No castigas a nadie, salvo a ti mismo. Sólo consigues perder eficiencia y desequilibrarte emocionalmente, con lo cual quedas impotente en el momento actual. ¿Cuál es la manera más fácil

de correr cien metros: tirando de un carro cargado con cien kilos de ladrillos o sin arrastrar impedimento alguno?

Estrategia de Éxito N° 2:

Para diseñar y controlar efectivamente tu futuro, antes debes desprenderte de tu pasado.

Cuanto más caviles sobre el pasado, más permitirás que este limite y controle tu futuro. Para asumir el mando de tu vida debes comenzar con la pizarra limpia. Esto significa desprenderse de los desechos del pasado y del poder que ejercen sobre ti.

Es muy fácil quedar atrapado en la magnitud de lo que te ocurrió, ya en tu infancia, ya anteayer. En realidad, cualquier experiencia negativa que hayas tenido tenderá a parecerse gigantesca, simplemente porque fue tu propia experiencia. Posiblemente sientas que sólo a ti te ha tocado vivir semejante trauma.

Te sorprendería saber las cosas que han sufrido quienes te rodean, aunque no lo mencionen. En los seminarios de dos días que dirijo desde hace dieciocho años, algunas personas han revelado voluntariamente sus experiencias más devastadoras y traumáticas. Para ayudarte a mirar en perspectiva el equipaje de tu pasado, debo decirte que lo he visto y escuchado todo.

- Cientos de descripciones de abusos sufridos en la infancia, con recuerdos y emociones incapacitantes que se proyectaron en la edad adulta y la paternidad.
- Parejas que han perdido a un hijo en la guerra, por asesinato o por accidente de tránsito.
- Mujeres y hombres que padecieron maltrato físico y emocional.
- Personas con sus finanzas destruidas por la pérdida de un empleo, una empresa, un pleito y hasta por los organismos recaudadores de impuestos.

No he obtenido esta lista en la sala de espera de un psicoterapeuta. Son experiencias pasadas de individuos y parejas a los que conocí personalmente, incluidos los triunfadores y súper-triunfadores. Los recuerdos traumáticos cruzan todas las fronteras socioeconómicas, de raza, sexo y vecindario. No eres el único. Casi sin excepción, por doquiera la gente es inconscientemente prisionera de su pasado. Resulta difícil vivir sin pasar por muchas experiencias traumáticas. Pero tu pasado, cualquiera sea su contenido, puede ser una ciénaga de emociones negativas que arrastrar al futuro o una sólida plataforma de oportunidades para logros venideros.

Estrategia de Éxito N° 3:

Para llegar adonde quieres ir, comienza por plantar firmemente los pies en el sitio donde estás

Para alcanzar rápidamente tus sueños y metas necesitas saber y aceptar la situación en que te encuentras, quién eres, qué eres y qué has hecho en la vida, pues la verdad universal es indiscutible: las cosas son como son. Acepta mentalmente que tu situación actual es pasable, cuanto menos por ahora y sin que importe lo que te haya sucedido en el pasado, remoto o reciente. Si le das la oportunidad, el pasado puede quedarse para hacerte la vida imposible. No se lo permitas. No puedes cargar con ese equipaje inútil.

Acéptate tal como estás, en cualquier circunstancia

Si estoy en un empleo que desprecio...	Si mis padres no me comprenden...
Si estoy en un cuerpo gordo...	Si estoy siempre frustrado y deprimido...
Si estoy en una silla de ruedas...	Si me siento solo y aburrido...
Si mantengo una relación deplorable...	Si me falta amor, atractivo y aprecio...
Si mi cónyuge me dejó por otro o por otra...	Si he perdido el empleo...
Si estoy quebrado y lleno de deudas...	Si he perdido la confianza...
Si mis hijos no me comprenden...	Si he perdido todo lo que tenía...

Las cosas son como son, pero cómo serán depende de mí

Imagínate sentado en el ribazo de un río caudaloso. La única manera segura de cruzarlo es utilizar una serie de piedras resbalosas, cubiertas de musgo, que apenas sobresalen de la veloz

corriente. En cuanto comienzas a cruzar se torna obvio que la mejor manera de pasar a la piedra siguiente es plantar con firmeza los dos pies en la que tienes abajo. Con ambos pies bien afirmados, logras un máximo de equilibrio y estabilidad para hacer el movimiento siguiente. Tu único punto de equilibrio es la roca que tienes abajo. En ese momento no hay más alternativa ni posibilidades de estar en otra parte. Si te lamentas por las circunstancias, sólo conseguirás distraer tu atención de la tarea pendiente: llegar sano y salvo al otro lado del río. Si te sientes víctima ("¿Por qué yo?" "¿Qué he hecho para merecer esto?") no harás sino aumentar las probabilidades de terminar cayendo al agua, casi como para demostrar que eres realmente una víctima digna de compasión.

Aparta tu atención del punto donde estás y reducirás dramáticamente tus posibilidades de alcanzar el objetivo, aumentando las de acabar en las mismas circunstancias que deseabas evitar. Trata de saltar velozmente de una roca musgosa a la siguiente y, con toda probabilidad, te encontrarás en el agua, mojado y debatiéndote. Pero si mantienes tu atención exactamente en el sitio donde estás, deteniéndote para recobrar el equilibrio después de cada paso, con lentitud, firmeza y constancia, puedes pasar de piedra en piedra, por muy resbaloso que sea el camino.

En la vida, afirmar bien los pies es aceptarse uno mismo y aceptar las circunstancias actuales, por mucho que deseemos ser diferentes o estar en otro sitio. La renuencia a aceptarlo conduce a la frustración con respecto a las circunstancias actuales, al enojo por los hechos pasados y los actos ajenos, a la culpa y los remordimientos por la conducta propia, y a la pérdida de coraje y confianza en tu capacidad de manejar lo que sucede a tu alrededor. Reconocer y aceptar las cosas tal como son no equivale a darse por vencido ni a renunciar al futuro que se desea. No significa que estés satisfecho ni que te hayas vuelto complaciente. Por el contrario: al aceptar las cosas como son te pones en situación de ejercer el máximo de control e influencia sobre el futuro, pues operas desde tu único punto de poder: el momento actual.

Tu estrategia es concentrarte en el presente. Desde ahora en adelante, dondequiera te encuentres atrapado en las emociones del pasado, incluidos el enojo, la culpa y la falta de seguridad, di para tus adentros y hasta en voz alta: "Las cosas son como son". En los últimos veinticinco años lo he repetido miles de veces. Cuando te encuentres empantanado en los hechos negativos del pasado, utiliza esa afirmación para volver a lo actual, una y otra vez, hasta que ocurra casi automáticamente. En ese punto descubrirás que el pasado está perdiendo su asidero emocional. Con el correr del tiempo, mediante la repetición constante de este procedimiento, perderás toda fijación emocional con el pasado, sin que importe qué ni cuánto te haya ocurrido.

Recuerda que el pasado ya no es real. Tu única realidad es el momento actual. Tu pasado es sólo una serie de pensamientos que tanto pudiste sacar de una película como de tu propia experiencia. Ese caudal de pensamientos no puede dominar tu vida ni tu futuro, a menos que tú le permitas ocupar tu mente y distraer tu atención de la tarea que tienes entre manos. Cuando eso ocurra, recobra el mando de tu propia mente fijándola de nuevo en el momento actual.

No fue en los libros de psicología donde aprendí la importancia de descartar el pasado. En mi propia vida, la niñez difícil no era una teoría, sino una realidad. He compartido con miles de personas lo que me vi obligado a aprender por experiencia propia, y ellas han podido utilizar las mismas técnicas y estrategias para liberarse del poder que el pasado tenía sobre ellos.

Mis padres se casaron en Chicago, en 1937. Un par de años después se mudaron a la pequeña ciudad de Decatur, Illinois, a unos trescientos kilómetros de allí, donde mi padre aprovechó sus habilidades de vendedor para instalar una empresa de remodelación de viviendas, que se especializaba en tejados, revestimientos y, más adelante, en un producto nuevo llamado Perma Stone. Como sabía administrar una empresa y rodearse de las personas adecuadas, no pasó mucho tiempo sin que la pequeña C. J. Company, instalada a duras penas, lograra un éxito descomunal para las posibilidades de una ciudad pueblerina. Pronto mis padres eran socios de todos los clubes adecuados y formaban parte de la elite de Decatur; entonces compraron una encantadora casa de tres plantas y tres dormitorios, en el elegante sector oeste de la ciudad. En esa década, la de 1940, nacimos mi hermano y yo; nos criamos con todas las ventajas: criadas, niñeras, dos autos nuevos, una buena escuela e increíbles vacaciones que duraban semanas enteras y hasta meses.

Según todas las apariencias, mis padres tenían todo lo que una pareja podía desear. Pero por bien que supieran manejar su vida social y empresarial, resultó obvio que nadie les había enseñado a vivir la existencia personal. Con cada éxito comercial se iban separando más y más; mi madre pasaba todo el día en el club campestre, donde perdía grandes sumas de dinero en las máquinas tragamonedas; mi padre se ausentaba cada vez más de casa, con un desfile de mujeres, según decían algunos, o en excursiones de caza, según otros; en verdad, combinaba las dos cosas. Las discusiones se fueron haciendo más violentas, pues los dos bebían mucho. Cuando menos una vez por semana, mamá llamaba a la policía para que arrestaran a mi padre, pero como el jefe del destacamento era amigo de él y socio en varias empresas de juego, nunca lo retenían por mucho tiempo, con lo que ella se enfurecía aún más. Debido a esos problemas personales y a que mi

padre dedicaba más tiempo a beber con sus socios que a las ventas, la empresa empezó a declinar rápidamente.

Una noche, tras la pelea definitiva, mi padre atravesó una puerta de vidrio con el puño y se fue, sangrando profusamente sobre la alfombra. En adelante lo veríamos una vez al año, generalmente para Acción de Gracias y a veces en Navidad, ocasiones en que mi madre le permitía visitar a sus hijos, pero sólo por un par de horas.

El horrible divorcio se concretó en 1953; en el mutuo acuerdo, él dejó la empresa en manos de mi madre, diciéndole que esperaba verla en la calle. En aquellos tiempos los hombres no aceptaban de buen grado las órdenes de una mujer, mucho menos si se trataba de albañiles y de una mujer tan exigente y autoritaria como mi madre. Un año después la empresa estaba en quiebra. En un intento de salvarla, mis padres ya habían gastado todo el dinero reservado para que mi hermano y yo fuéramos a la universidad. A medida que las cosas empeoraban, mi madre usó también lo que se retenía a los empleados para pagar impuestos. Cuando por fin se presentó la Dirección Impositiva, el recurso se acabó.

Tuve mi primer encuentro con la Dirección Impositiva cuando unas personas se presentaron en nuestra casa de South Westlawn, con un camión de mudanzas, y se llevaron todo lo que poseíamos, incluyendo los muebles, las ropas finas de mi madre, mi tren eléctrico y hasta mi piano. Lo único que pasaron por alto fue las bicicletas, guardadas en un cuarto debajo de la casa. Todo se vendió en subasta pública y mi madre jamás se recobró de tanta humillación y bochorno. Cuando también se vendió la casa, los tribunales se apoderaron del dinero para pagar lo adeudado. Nosotros tres nos vimos obligados a ocupar una vieja casa de madera, maltrecha y húmeda, que más adelante se vendió en subasta pública por sólo dos mil dólares.

Mi madre, incapaz de soportar esas pérdidas, se hizo alcohólica. En los veinte años siguientes bebió todo un litro de licor cada noche, hasta morir de alcoholismo cuando aún era relativamente joven. Aun así, por la mañana lograba despejarse y, por fin, consiguió trabajo como tenedora de libros; el sueldo era bajo y ella gastaba la mitad en licor y cigarrillos. Aunque sólo pagábamos sesenta dólares mensuales por el alquiler del basurero en que vivíamos, no quedaba mucho para comprar comida.

El alcohol sacó a relucir en ella la ira, el odio y la violencia contenidos. Odiaba a todo el mundo, a la vida, a su ex marido. Cuando estaba ebria también me odiaba a mí porque, según decía a gritos: "Me recuerdas al hijo de puta de tu padre. ¡Eres igual a él!". Todas las noches gritaba a todo pulmón a lo largo de dos horas, hasta que perdía el sentido y todo volvía al silencio hasta la noche siguiente. Mi hermano y yo teníamos prohibida cualquier mención de su vicio. Tras haber perdido cuanto teníamos, a nuestro padre y también a mamá, no teníamos a quién recurrir.

En el curso de dos años, los nocturnos ataques verbales de mi madre cobraron la dimensión adicional de la violencia física; no tardó en romper todo lo que había rompible en la casa. Cuando mi hermano y yo nos encerrábamos bajo llave en nuestro cuarto, para escapar de ella, apuñalaba la puerta con una cuchilla de carnicero, hasta dejarla hecha astillas. En el principio de mi adolescencia descubrí que, para evitar la violencia, lo mejor era pasar parte de la noche en el salón de billares o dondequiera pudiese demorarme algunas horas. Cuando llegaba a casa, como castigo por mi ausencia, encontraba todas mis pertenencias en el patio delantero, desde la ropa hasta los textos escolares. Si estaba lloviendo todo se embarraba. No había escapatoria. A los trece años, con seis dólares y medio en el bolsillo para el pasaje de tren, huí a Chicago, a casa de mi tía. Ella me envió a casa. Nadie escuchaba. Nadie quería hacerse cargo de la situación. Dos o tres noches por semana, alguno de los vecinos llamaba a la policía, pero esta no parecía capaz de hacer nada, salvo registrar otra denuncia por perturbación del orden público. Nuestra familia era la burla de todo el vecindario.

Con el correr del tiempo las cosas fueron empeorando. Una noche, en la cocina, mi madre tuvo un ataque de ira y me arrojó una cuchilla de dos kilos, mientras yo estaba de espaldas. Sentí el viento de su paso: se enterró dos centímetros en la pared, muy cerca de mi cabeza. Ella estaba furiosa porque mi hermano y yo habíamos vaciado su botella en el desagüe, en un vano intento de impedirle beber. No volvimos a hacerlo. Nuestro único televisor estaba en la sala; si yo quería ver televisión, debía sentarme a menos de un metro de la pantalla, para poder oír pese a los alaridos de mi madre; conservé esa costumbre hasta los cuarenta años, y aun hoy nadie entiende por qué subo tanto el volumen del televisor.

Aprendí a guardar silencio durante todas sus griterías nocturnas, pues decir algo sólo servía para empeorar las cosas. Pero hacia los quince años ya no podía pasar la noche en casa. Mi madre había tomado la costumbre de arrojar cuanto tuviera a mano desde su sofá, a unos tres metros del sitio donde yo solía sentarme. Tenía la cabeza y la cara llenas de moretones; un par de veces se me rompieron las gafas por girar la cabeza en el peor momento. En una de las casas contiguas vivía un policía. El y su esposa sugirieron que, para ayudar a mi madre, era preciso internarla en una

institución. Pero cuando me presenté en la sede de tribunales para averiguar los procedimientos, no pude llevarlo a cabo. ¿Y si estaba mal, si cometía un error? ¿Cómo viviría con los remordimientos?

Cuando mi madre descubrió lo que había hecho se puso aún peor. Había noches en que mi hermano y yo, ya más crecidos y fuertes, debíamos llevarla a su dormitorio y atarla con cuerdas a la cama, para impedir que se hiciera daño, nos lo hiciera a nosotros o siguiera destruyendo la casa. Y todo el mundo seguía dándonos la espalda: nuestros parientes, que vivían fuera de la ciudad; nuestro padre, que también era ya un alcohólico desahuciado, y hasta el consejero escolar con quien cierta vez traté de hablar. La respuesta era siempre la misma: "Haz caso a tus padres y todo saldrá bien".

Puesto que no podía hacer mis deberes y trasnochaba fuera de casa, en esos años mis calificaciones habían descendido como una pesa de cinco kilos. Nada en mi vida parecía marchar bien. Me sentía amargado, furioso y lleno de remordimientos, pero al mismo tiempo me preguntaba si, de algún modo, esa vida era en parte responsabilidad mía. Luchaba contra esa situación traumática convirtiéndome en un ser emocionalmente estéril, que no reaccionaba, no sentía ni se interesaba por nada.

Ese es el pasado con que comencé y que pudo haberme marcado emocionalmente, si yo hubiera continuado pensando en él por el resto de mi vida. Pude haber utilizado esos primeros años como excusa para fracasar. Pero hacia la época en que terminé la secundaria y me fui de casa, ya había descubierto que mi pasado no tenía poder sobre mí, salvo el que yo le concediera al revivir mentalmente las cosas horribles que habían durado años enteros. Comprendí que podía utilizar todo lo soportado para fortalecerme y no para incapacitarme.

Agradezco mi difícil niñez, pues lo que en ella aprendí ayudó a brindarme inspiración y fortaleza para edificar la vida increíble que ahora llevo. Y tú puedes hacer lo mismo, cualquiera sea la situación en que te encuentres en un momento dado de la vida. Descarta la carga emocional del pasado. Cuando lo hagas, los actos que realices y las decisiones que tomes serán elecciones conscientes, que no brotarán de tu situación pasada sino de tu situación presente y de la que deseas disfrutar en el futuro.

Estrategia de Exito N° 4:

Usa las pérdidas y los fracasos del pasado como motivo para actuar, no para la inacción

Si has experimentado en la vida un fracaso o una pérdida de cualquier índole, siempre se impone actuar. Pero cuando más hace falta actuar, suele suceder que uno tienda a demorarse y hasta a darse por vencido. Para avanzar hacia el éxito debes hacer lo opuesto a tu primera inclinación y hasta lo opuesto a lo que esperen quienes te rodean.

Una vez que estás abajo, poco importa cómo llegaste allí. Pero si te quedas mascullando, es seguro que allí te quedarás, ahogándote en la miseria emocional creada por ti mismo. A ti te corresponde elegir y efectuar los cambios que te beneficien, en vez de perjudicarte. Afirma para tus adentros, una y otra vez: "Las cosas son como son". Luego entra en acción para que sean como tú quieres.

Si te ha fallado un negocio, si perdiste el empleo o tus pertenencias, si ha muerto un ser amado, no permitas que tu mente siga reviviendo el pasado. No puedes hacer nada para cambiar o modificar lo que ya ocurrió. Pero sí puedes cambiar tu modo de pensar al respecto. Deja que el pasado se vaya y hazte cargo del presente. Tú eliges: víctima o vencedor. Víctima de tu pasado o vencedor sobre tu futuro. Puedes elegir una cosa o la otra, pero si tu meta es triunfar, tu única opción es deshacerte del pasado.

"Las cosas son como son", de acuerdo. Pero cómo serán en el futuro, eso depende de mí."

2

Jugar para ganar: El principio del territorio

Antes de tener una discusión con su jefe, revea sus argumentos y los de él.

ANONIMO

No es novedad que, con frecuencia, uno se ve obligado a actuar según reglas hechas por otros. Has pasado y pasarás aún gran parte de tu vida jugando en territorio ajeno, en condiciones que muchas veces producen frustración y tensiones. Para alcanzar tus sueños y metas, debes aprender a trabajar y operar efectivamente en esas condiciones.

En algunos territorios es fácil funcionar, sobre todo cuando las reglas, los valores y el ambiente son similares a los que habrías elegido tú mismo. Sin embargo, con más frecuencia te encontrarás desempeñándote en condiciones indeseables, que tú no hubieras escogido. Estás jugando en territorio ajeno cuando:

- trabajas para un jefe con el que no te entiendes, aun que te gusten el empleo y la empresa;
- mantienes una relación en la que exiges más de lo que la otra persona está dispuesta a dar, pero no estás dispuesto a cortar el vínculo;
- pagas impuestos por Seguridad Social aunque te sientas socialmente seguro;
- te ves obligado a tratar con reglamentos tales como:
 - limitaciones a la construcción
 - impuestos a las ganancias
 - sindicatos;
- perteneces a un club o un grupo que te gusta, pero que está dirigido por gente autoritaria;
- tratas con un grupo de amigos que te gusta, pero que está dominado por alguien a quien preferirías no tener cerca;
- participas de una próspera sociedad comercial, en la que los socios discuten constantemente;
- asistes a una escuela o una universidad cuyas reglas te parecen arcaicas;
- vives con tus padres;
- vives con tus hijos;
- vives en una casa o un apartamento alquilados.

¿Te suena familiar? Todos los días te encuentras en ambientes controlados por otros. Si tratas de cambiar las reglas o hacer trampa perderás siempre, aun cuando creas tener razón. Si conduces siempre a veinticinco kilómetros por hora más de lo que permiten los límites, puedes salir con la tuya noventa y nueve veces de cada cien. Pero habrá una vez en la que debas pagar la infracción, porque los límites de velocidad han sido fijados por otros. Puedes enojarte o protestar por lo injusto del sistema, pero acabarás perdiendo. Tienes que pagar la multa y sufrir la correspondiente pérdida de tiempo y dinero.

Si insistes en luchar contra cualquier sistema dominado por otros, tarde o temprano perderás: puedes estar seguro.

Estrategia de Exito N° 5:

Para ganar en territorio ajeno, juega según sus reglas

¿Cómo saber si se está perdiendo cuando se juega en territorio ajeno? Es seguro que pierdes si te descubres pensando o diciendo:

No es justo...
Nadie puede obligarme a hacer eso...
No puedes hablarme en ese tono...
¿Qué hice yo para merecer esto...?

Cuando juegas en territorio ajeno y desobedeces las reglas o tratas de cambiarlas sin el acuerdo de quien las hizo, te condenas a perder. Si tu objetivo es dominar tu mente, tu vida y tu propio futuro, ¿cómo quieres operar efectivamente cuando, al parecer, no tienes voz ni voto en el asunto? La respuesta es sencilla: juega según las reglas, aunque no las hayas hecho tú.

Si ganar es progresar el máximo posible hacia tus sueños y metas, cuanto más tiempo y energía tengas disponibles para ese propósito, antes te será posible lograr lo que buscas. Luchando

contra el sistema pierdes tiempo y energía. Tal vez tiendas por naturaleza a burlar el sistema y puede que triunfes, pero sólo a corto plazo. A largo plazo, perderás. Perderás credibilidad, autoridad, dinero, "imagen" y hasta el empleo o la relación afectiva. Cada vez que luchas contra un sistema que no puedes cambiar ni dominar, llevas las de perder. Si decides quedarte en territorio ajeno, sólo puedes ganar jugando según las reglas del lugar, te gusten o no.

Muchas veces, ganar y tener razón son cosas opuestas

Cuando trabajas a las órdenes de otro y quieres triunfar en tu empleo, experimentando la satisfacción de recibir ascensos y aumentos de sueldo, tu única estrategia posible es jugar según las reglas de la empresa o del jefe. Puede que las tuyas sean correctas o mejores, pero eso no tiene importancia. Tu objetivo es ganar. Y si ganar, para ti, es obtener ascensos y aumentos de sueldo, ganar credibilidad y obtener la confianza de "los de arriba", tendrás que obedecer reglas que tú no hiciste. Puedes escoger entre ganar o demostrar que estás en lo cierto, pero rara vez podrás hacer ambas cosas al mismo tiempo.

Apuesto a que alguna vez pensaste como pensaba yo cuando estaba en el mundo de las grandes empresas: uno cree que, en general, sabe más que sus jefes. Entre 1965 y 1971 fui empleado de una compañía llamada Genesco; por entonces era la más grande del mundo en fabricación de indumentaria, con operaciones por mil millones de dólares al año. Yo trabajaba en la división que diseñaba sistemas de computación y estaba convencido de saber más que la gerencia. Hoy en día, con más de quinientas personas a mis órdenes, sé que todos los subordinados tienen la misma idea y, muchas veces, están en lo cierto. Para mí, Genesco no podía hacer nada más inteligente que nombrarme gerente general de la empresa en el acto. Muy pronto les pondría todo en orden. El gran problema era que se lo decía a quien quisiera oírme. Y en el mundo de las grandes empresas, ese no es modo de ganarse el cariño de los superiores.

Me hice fama de empleado indomable. Si logré conservar el empleo fue porque era eficiente, pero nunca recibía los ascensos ni los otros beneficios que los acompañan; eso es lo que ocurre, típicamente, cuando fabricas tus propias reglas. Si la gerencia decía: "Para parecernos a los de IBM, todos usaremos camisa blanca", yo me ponía camisas de tonos pastel, sólo para demostrar que la regla era ridícula. Cuando el reglamento prohibió las patillas (¿recuerdas que en los años sesenta todo el mundo usaba patillas?), me las dejé crecer, naturalmente.

Estaba seguro de que no me despedirían, porque no podían prescindir de mí. Y no me despidieron. Así demostré que tenía razón: podía hacer las cosas a mi modo; pero estaba perdiendo y no lograba descubrir por qué. Me sabía talentoso, y a esa edad consideraba que sólo debía importar el talento. Sin embargo, la vida no funciona así. Por fin el jefe de mi jefe me lo explicó de esta manera: "En ti tenemos un vacío de credibilidad, Chuck".

Entonces comprendí, con toda claridad, cuál era la actitud general de la empresa para conmigo. Me había convertido en una molestia necesaria, no en un miembro del equipo. Estaba demostrando que podía torcer las reglas, pero por esa actitud perdía las cosas que más deseaba. Si quería ganar la partida, era preciso jugar según las reglas, aunque no me gustaran. Supe, con dolorosa claridad, que no tenía poder para cambiar las reglas. Mis únicas alternativas eran aceptar la situación tal como era o renunciar a mi empleo.

Tratar de cambiar las reglas en territorio ajeno es un juego que no puedes ganar; cada vez que lo intentes habrá un precio que pagar. Ese precio puede ser enojo, frustración, depresión o algo peor. Puede costarte tiempo, dinero, credibilidad y hasta tu empleo. Yo tuve que descubrir el modo de aprovecharme de esas reglas, en vez de luchar contra ellas.

Naturalmente, aun jugando en territorio ajeno puedes elegir. Puedes recoger tu pelota y volver a casa. Si no te gusta el jefe, puedes renunciar o pedir un traslado. Si la parte negativa de una relación pesa más que la positiva, puedes cortar esa relación. Si no te gustan los límites de velocidad, puedes dejar de conducir por esas rutas o no viajar más en auto. El hecho es que, aun en territorio ajeno, la decisión es tuya. Puedes elegir entre quedarte o irte.

Estrategia de Éxito N° 6:

Acepta las reglas o cambia de territorio

Yo elegí aceptar mi empleo y sus reglas tal como eran, en vez de como yo las deseaba. Me dije: "Bueno, gano cuarenta mil dólares por año (a valores actualizados). Desde ahora en adelante, consideraré que me pagan diez mil dólares anuales por hacer lo que sé y los treinta mil restantes por soportar todas estas tonterías". En cuanto adopté esa actitud, aceptando el hecho de que la empresa manejaría las cosas como se le antojara, pese a mi mejor criterio, mi relación con Genesco empezó a mejorar. En los dos años siguientes también mejoró mi situación económica. En menos de

cuatro años estaba cobrando el doble, después de haber llegado casi a perder el empleo, y antes de cumplir los treinta años ascendí a los primeros peldaños de la plana gerencial.

Si ganar te interesa tanto como a mí, aprende esta lección: juega como parte del equipo o sal del equipo. Tu objetivo es ganar, y para ganar es preciso hacer todo aquello que te impulse rápidamente hacia tus sueños y metas. Siempre podrás, más adelante, cambiar de territorio. En 1971 decidí finalmente no continuar jugando al juego de las grandes empresas. Quería crear una empresa propia y manejar las cosas a mi modo. En otras palabras, delimité mi propio territorio y contraté a mis propios jugadores, que ahora juegan según mis reglas.

Aceptar o cambiar: esas son las dos únicas estrategias ganadoras. Punto. Cuando incorpores esta Estrategia de Exito a tus actividades cotidianas, descubrirás en tu vida cambios simples, pero importantes.

Por ejemplo:

- No excederás el límite de velocidad ni en cinco kilómetros por hora;
- llegarás a tu trabajo a horario, todos los días;
- dejarás de quejarte de tu jefe y/o de la gerencia;
- no estacionarás en lugares prohibidos, con la esperanza de poder salir antes de que te multen;
- no falsearás tus declaraciones de ingresos y gastos para pagar menos Impuestos;
- no traicionarás a un amigo ni a un compañero de trabajo;
- no conducirás habiendo bebido;
- no conducirás tras haber expirado tu licencia;
- siempre devolverás las cosas que se te presten;
- no librarás un cheque sin tener fondos en la cuenta,
- pensando hacer un depósito antes de que el cheque llegue al banco;
- pagarás todas tus cuentas a tiempo;
- no esperarás a que el tanque de combustible esté casi vacío para llenarlo;
- dejarás de quejarte por las cosas que se hacen en los grupos a los que perteneces. Si quieres hacer un cambio, te pondrás primero en situación de poder hacerlo.

Si tratas de derrotar al sistema creando tus propias reglas, perderás cientos de horas y miles de dólares en el curso de tu vida. ¿A qué exponerte a esas pérdidas innecesarias? Cuando se respeta el reglamento no hace falta mirar por sobre el hombro para ver si alguien te observa. Eso es perder el tiempo, y lo único que se gana es que el cuello cruja.

3

La intención no basta

Quienes dicen que ganar no es todo probablemente nunca han ganado nada.

ANONIMO

A fin de reconocer el éxito, es necesario definir primero el fracaso.

El fracaso es la negativa a establecer un plan y trabajar para su cumplimiento, cualesquiera sean los obstáculos

En general, a nadie se le enseñó que el fracaso se elige, tal como se elige el éxito. A diferencia de lo que muchos creen, el fracaso no se debe a la falta de talento, dinero, tiempo u otros recursos. Se debe, simplemente, a que uno se niega a establecer metas u objetivos en su vida y a trabajar para alcanzarlos. Si conversas con quienes no tienen metas ni motivaciones para triunfar, descubrirás que viven sin entusiasmo ni objetivo. Se sienten fracasados.

Si fundas una empresa y esta va a la quiebra, eso no significa que hayas fracasado. Siendo veinteañero inicié nueve empresas que acabaron quebrando. ¿Se puede decir que fracasé en esas nueve empresas? Absolutamente no. Simplemente, descubrí nueve maneras en que los negocios no marchan. Y una vez que las descubres todas es difícil no triunfar en el próximo intento. Pude haberme dado por vencido en cualquier punto del camino. Pude haber dicho que no tenía talento para los negocios; en ese punto, sí, habría fracasado. Porque me habría negado a continuar pese a todos los obstáculos. En cambio, yo sabía que en algún lugar me esperaba la oportunidad dorada y que, si persistía por el tiempo necesario, acabaría por aprender todo lo necesario para tener éxito en los negocios.

Para llegar al éxito te encontrarás a cada instante navegando por aguas desconocidas, haciendo cosas que nunca hiciste. Pero si quieres de la vida algo más que la mediocridad, allá tienes que ir. Cada vez que abres camino donde no lo hay corres un riesgo. *No* sabes con exactitud qué hay allá adelante ni cómo vas a manejarlo. La única alternativa es no ir a ninguna parte.

Cuando se trata de esforzarse para alcanzar una meta, la intención no basta

¡Has leído bien! A todos nos han dicho, desde que éramos niños, que no importa ganar o perder, siempre que lo intentemos. Es una de las mayores mentiras que puedes decir a tus hijos. "Intentar" es una palabra destinada a racionalizar el fracaso. Es una excusa. La verdad es que, cuando se trata de lograr un objetivo, a corto o largo plazo, se triunfa o no se triunfa. *No* hay puntos intermedios. Por lo tanto, la intención es una irrealidad.

Sin embargo, la falta de éxito inmediato no es fracaso. Es sólo la información que puede hacerte falta para modificar la fecha fijada y hasta tus planes para alcanzar la meta. Sólo quienes se entregan dicen: "Lo intenté". Eso significa que te has dado por vencido o que estás conforme con vivir la vida sin alcanzar tus metas. Ambas actitudes (que son sólo eso: actitudes) son devastadoras para la efectividad personal. Descártalas. Descarta eso de "Lo intenté". Si chocas de cabeza con un muro de ladrillos, lo que corresponde es volver a la pista con un nuevo plan para ganar.

Estrategia de Exito N° 7:

Cuando el objetivo se te escape por poco, no pienses que has fallado, sino que debes corregir la puntería

Si has de llegar a la cumbre de la montaña, eso no depende de cuántas veces caigas, sino de cuántas veces te levantas y vuelves a andar. Implantar en tu mente (o en la de tus hijos) la palabra "intentar" es aceptar que uno puede darse por vencido en vez de levantarse. El fracaso se presenta sólo cuando te entregas o cuando buscas excusas para no triunfar.

¿Escéptico? Pon un lápiz en la mesa delante de ti, donde puedas alcanzarlo fácilmente. Ahora "intenta" levantarlo. Hay sólo dos posibilidades: el lápiz se separa de la mesa o no. Si el lápiz se separa, no es porque "intentaste" levantarlo, sino porque lo levantaste. Si tus dedos aferraron el lápiz sin separarlo de la mesa, lo cierto es que no lo levantaste. No hay puntos intermedios: lo hiciste o no lo hiciste. Como ahora puedes ver, lo de "intentar" no existe. Equivale a mentirte a ti mismo sobre lo que en verdad haces. He aquí una anécdota de mi propia experiencia que viene a demostrarlo.

En 1964 partí de Decatur, Illinois, rumbo a Tulsa. Llevaba en el auto a mi esposa Bonnie y a los dos niños: Chuck, de dieciocho meses, y Rob, que tenía apenas una semana. Los dejaría en casa de mis suegros y continuaría viaje hasta Nashville, Tennessee, para buscar fama y fortuna en el negocio de la música. En los tres meses siguientes hice un viaje de ocho horas todos los fines de semana, desde Nashville hasta Decatur, para tocar con mi banda de rock and roll en el Comer Lodge de Paul Wax. Cobraba cien dólares por fin de semana y esa era mi única fuente de ingresos. Aun después de tres meses no había podido reservar tiempo ni dinero suficientes para visitar a mi familia, que estaba en Tulsa. De pronto tuve una inspiración. Antes de la mudanza a Nashville había estado tomando lecciones de aviación y aún tenía una cuenta corriente en el aeropuerto de Decatur. ¿Por qué no alquilar un avión a crédito, como aprendiz de piloto, y utilizarlo para ir a Tulsa y volver?

Sólo había un problema: tenía apenas siete horas de instrucción, en total, y nunca había pilotado solo fuera de esa zona. En pocas palabras: no tenía experiencia como piloto. Pero la inspiración y la desesperación se impusieron a la duda. De pie frente al mostrador, en la oficina de instrucción de vuelo, declaré tranquilamente:

-Mi instructor me dijo que hoy debía hacer un vuelo largo, solo.

Sabía muy bien que mi instructor no sería localizado. Sin ninguna verificación, me asignaron un aparato: un Cessna Cherokee B, pequeño monomotor de alas bajas.

Con tan limitada experiencia y preparación, no tenía idea de cómo funcionaban los instrumentos y la radio. Sólo sabía poner el avión en el aire. Para averiguar cómo operaba "Omni", el único equipo radiogonométrico que existía en aquellos tiempos, volé en círculos alrededor del aeropuerto de Decatur por quince minutos, moviendo las perillas, hasta que localicé una señal. Por fin me orienté hacia la torre de St. Louis, a ciento cincuenta kilómetros de distancia, como destino inmediato. Pero para mayor seguridad, en ese diáfano día, decidí volar hasta St. Louis siguiendo las vías del ferrocarril, por las que tantas veces había viajado en tren siendo niño. "No puedo perderme demasiado", pensé; "St. Louis está un poco hacia el sudoeste; guiándome por las vías y la brújula, no habrá problemas."

El cielo se mantuvo despejado hasta llegar a St. Louis. Cuando la aguja del Omni pasó de "hacia" a "desde", indicando que acababa de volar por sobre la torre de radio de St. Louis, me dije: "¡Qué fácil es esto!". Ladeé el avión hacia el sur, mientras buscaba otra frecuencia de radio, pero a los pocos minutos mi vida empezó a cambiar. Me encontré con un frente de tormenta que ingresaba, sacudiendo violentamente el pequeño aparato; de pronto cobré conciencia de todo lo que ignoraba sobre aviación. Con una rápida llamada a la torre de St. Louis me enteré de que me dirigía en línea recta hacia fuertes tormentas eléctricas; confirmaron el mensaje los relámpagos que comenzaban a aparecer a mi alrededor. "¿Cuánto podrá resistir este pequeño?", me pregunté, notando que me sudaban las manos y que me aferraba a los mandos con más fuerza. Como la tormenta estaba al sur de St. Louis, decidí volar hacia el oeste, cruzando el estado de Missouri rumbo a Kansas City. De ese modo podría rodear el frente y aproximarme a Tulsa desde el norte. Me pareció lógico, pero ¿qué sabía yo?

Mientras volaba hacia Kansas City, las nubes oscuras se iban acumulando a mi izquierda; di gracias a nú buena estrella por no haber quedado envuelto en ellas. En Kansas City aterricé casi sin esfuerzo, después de alguna confusión sobre el verdadero significado de los números pintados en la pista. Mientras reaprovisionaban el aparato, yo me paseaba por la sala de espera para pilotos, deseoso de reiniciar el viaje. El cielo estaba encapotado, pero parecía despejarse. Aunque la torre me informaba que el espacio aéreo, entre Kansas City y Tulsa, era a lo sumo marginal, había decidido pasar esa noche en Tulsa, con mi familia, y unas pocas nubes no iban a impedírmelo.

Con los tanques de combustible llenos, despegué del aeropuerto y me dirigí hacia el sur, rumbo a Tulsa. En menos de diez minutos nivelé a una altitud de dos mil metros y pronto me encontré en un turbio mar de luz, sin la menor visibilidad. Las nubes se hicieron tan densas que el parabrisas parecía estar abriéndose paso por una caja de algodón. Oía el gemir del motor, pero no veía siquiera el morro del aparato.

Manoteé los mapas desplegados en el regazo. No necesitaba mirar adónde iba, porque de cualquier modo no se veía nada. "¿Y si hay otro avión aquí arriba?", ine pregunté. "El tampoco podrá verme hasta que estemos parabrisas contra parabrisas." Mientras me concentraba en las cartas, tratando de calcular dónde estaba, el avión se inclinó lentamente e inició un descenso a plomo. Las alas, casi perpendiculares al suelo, iban perdiendo sustentación. Pero yo nada sabía, porque nada veía.

Ya había caído cientos de metros cuando, al echar un vistazo a los instrumentos, me di cuenta de que el avión estaba casi en caída libre. El altímetro giraba velozmente contra el reloj, demostrando que el suelo se levantaba como un ascensor rápido. Con diez imágenes de desastre bailándome en la mente, aferré con más fuerza la palanca de mandos, tratando de nivelar el avión

sin que saltaran las alas. Lo conseguí, pero caí en la cuenta de que volar a ciegas tenía desventajas peligrosas.

Cuando hube ascendido a mil quinientos metros, los instrumentos indicaron que todo estaba bien otra vez, aunque yo seguía sin ver nada. El hecho de no haber visto tierra ni *cielo* por la última hora y media no me fomentaba la confianza. Necesitaba romper mentalmente con esa confusión. ¿Por qué no tratar de sobrevolar las nubes? Ascendía dos mil, dos mil quinientos, tres mil metros. Las nubes seguían siendo densas y cremosas como guiso de almejas. A los tres mil quinientos metros comenzaron a rondarme los relatos que había escuchado sobre la falta de oxígeno a esas alturas. A los cuatro mil recordé lo que me había dicho el instructor de vuelo: "Si pasas unos pocos minutos por encima de tres mil seiscientos metros, la mente empieza a jugarle sucio. Crees estar bien despierto y alerta, pero el oxígeno es tan poco que, con frecuencia, no sabes lo que haces. Puedes marearte, desorientarte y hasta perder los sentidos. Si no tienes tubo de oxígeno estás en graves problemas".

Por entonces empezaba a preguntarme si el aire tendría suficiente densidad para sostener el avión. Al pasar los cuatro mil quinientos sesenta metros hallé el cielo, pero había perdido la mayor parte del oxígeno y respiraba con dificultad. Controlé mi mente para ver si aún funcionaba. El alivio de ver el cielo familiar sobrepasaba el miedo al peligro, pero no podría permanecer mucho tiempo allí. Ya me dolían los pulmones. Con los dientes apretados, jadeando, empujé la palanca hacia adelante y volvía hundirme en las nubes, descendiendo más de trescientos metros por minuto. "A tres mil metros estaré a salvo", pensé, conectando el combustible del tanque izquierdo, pues el derecho estaba ya vacío. Los minutos pasaban como horas. No había nada que ver, salvo esa blancura; nada que oír, más que el monótono zumbar del motor. En el tanque izquierdo, el nivel de combustible había descendido pavorosamente; cuando crucé la frontera de Oklahoma sólo quedaba un cuarto de tanque.

Mi única manera de determinar exactamente mi posición era volar por sobre el Aeropuerto Internacional de Tulsa; cuando la aguja del Omni pasara de "hacia" a "desde", sabría que estaba directamente sobre la torre del aeropuerto. Pero aterrizar en las pistas internacionales no era posible. Tendría que buscar el aeropuerto de Tulsa North. Y el Tulsa North no tenía equipo de radiogoniometría.

Cuando se movió la aguja del Omni, sobre el Internacional de Tulsa, me dije: "Bajaré un poco entre las nubes, para reencontrarme con el suelo". Al atravesar las capas inferiores de blancura vi los grandes aviones a chorro, alineados y listos para despegar bajo la lluvia ligera, como misiles lanzados por un cañón hacia la zona por donde yo estaba volando.

De pronto, alguien de la torre de control gritó por radio:

-¿Quién es ese idiota que está ahí arriba?

-Aaay dije en voz alta, comprendiendo que se refería a mí. Tiré de la palanca de mandos para deslizarme inmediatamente hacia las nubes, antes de que el controlador pudiera ver los números de mi cola y dejarme en tierra por el resto de esta vida y toda la siguiente.

Mientras me dirigía al North Tulsa sintonicé su canal de radio y, tras algunos minutos desesperantes, logré que alguien dejara su taza de café.

-¿Dónde está usted? -pregunté.

-Más importante es saber dónde está usted -fue la respuesta.

-Bueno, sólo puedo decir que estoy cerca del Tulsa Internacional -dije con suavidad, por si alguien estaba escuchando.

-¡Menos mal que llamó ahora, porque estábamos por irnos a casa! Hay que ser muy tonto para salir con un día como hoy.

"Pues aquí hay un tonto, cuando menos", pensé.

-¿Qué debo hacer? -pregunté, pues era el más ignorante del grupo.

-Bueno, le daré algunos rumbos de brújula -ofreció la voz de la radio-. Usted tendrá que ir y venir hasta que oigamos el motor. No podemos confundirnos, porque no hay otro avión por aquí.

-Es que tengo muy poco combustible dije, observando la aguja, que se acercaba hacia la marca roja de "vacío".

Pasé de ida y de vuelta, mientras el motor chupaba los últimos litros. Por fin, como necesitaba ver otra vez la tierra, descendí por debajo de los ciento veinte metros. Cuando salí de entre las nubes, las ruedas estaban casi tocando los árboles de una colina. Ahogando una exclamación, me incliné hacia atrás para dirigirme otra vez al territorio de las nubes.

-Creo que lo oigo -dijo una voz por la radio- Está usted por sobre el campo de béisbol. A propósito: para entrar tendrá que pasar entre dos torres de radio de trescientos metros una a cada lado del aeropuerto. "Intentaremos" guiarlo.

Esa fue la primera vez en mi vida que comprendí plenamente lo inadecuado del verbo "intentar".

-Bueno. Descienda -dijo la voz de la radio.

Descendí a través de las nubes, con el aeropuerto algo hacia la derecha, pero claramente a la vista, y ladeé con un callado grito de victoria, alineando las alas con la pista, entre las dos torres. En mi alegría por haber llegado, ni siquiera repasé la tarjeta con los procedimientos de aterrizaje. Cuando mis ruedas tocaron la pista noté que algo estaba mal. El indicador de velocidad aérea marcaba ciento cuarenta nudos. La velocidad de aterrizaje era sólo de ochenta.

¡Había olvidado bajar los alerones!

A esa velocidad, no sólo sería imposible que funcionaran los frenos, sino que el avión no quería siquiera estar en tierra. El alambrado y los cables de teléfono, al final de la pista, se acercaban con celeridad; comprendí que de ningún modo lograría detener el avión a tiempo.

Si no podía atravesarlos, tendría que pasar por sobre ellos. Estando apenas a quince metros de la cerca, pisé a fondo el alimentador y tiré de la palanca de mandos tanto como pude; con los ojos cerrados, rogué que el motor no se detuviera, dejándome caer a tierra. Comencé a contar. Si llegaba a seis, estaba con vida. Cuatro, cinco, seis... Abrí los ojos en el momento en que las ruedas pasaban a centímetros de los cables telefónicos. Me había salvado, pero ¿alcanzaría el combustible para dar la vuelta?

Hice una aproximación breve, ya con los alerones bajos. El motor empezó a ratear. Mientras el corazón se me desbocaba, las ruedas tocaron la pista. Apliqué los frenos hasta detenerme.

Tres tipos se acercaron corriendo.

-Eh, ¿cuánto tiempo de vuelo tienes, hijo? -preguntó uno, burlón.

-No sé -dije-. ¿Qué hora es?

Acababa de pasar más de la mitad de mi carrera como piloto volando a ciegas y desconcertado.

Debía dar gracias al cielo por estar con vida. Pero algo especial me rondaba la mente. La tripulación del aeropuerto había dicho que "intentaría" guiarme entre las dos torres de trescientos metros, con visibilidad cero. O bien me guiaban o bien no lo hacían. ¿Qué importaba la intención? Si mi avión terminaba como una verruga en un juego de construcción, ¿qué podía importarme que ellos lo hubieran intentado?

"Lo intenté" no es una excusa aceptable. En realidad, para triunfar no puede haber excusas. Y hablar de "intención" es una excusa para fracasar. Al pensar "lo intenté" creas en tu mente la ilusión de que tu esfuerzo produjo un "casi triunfo", lo cual te impide seguir adelante. Si aceptas al fracaso como alternativa, consciente o inconscientemente disminuirás tu efectividad y el poder de alcanzar tus metas.

Sólo fracasas cuando abandonas, buscas excusas o mueres

Si estás sintonizando una emisora de radio y, al girar demasiado el dial, oyes ruido de estática, ¿has fracasado? ¿Apagas la radio gimoteando: "Bueno, lo intenté"? Claro que no. La estática te proporciona una valiosa información, indicándote que aún no has llegado a la frecuencia correcta. En este caso, tu alternativa es obvia: continúas moviendo el dial hasta hallar la emisora que buscas.

Cuando las señales te indican que no estás avanzando, en vez de abandonar o excusarte pensando que "lo intentaste", pregúntate: "¿Qué alternativas tengo? ¿Cuál es mi próximo paso?". Luego elige la mejor de las opciones y continúa avanzando. En la vida siempre hay que elegir. Y nadie puede detenerte, a menos que tú decidas permitirlo. Conformarte con "haberlo intentado" es sólo condecorarte mentalmente por haberte dejado demorar o detener en la marcha hacia tus metas.

Estrategia de Éxito N° 8:

Usa la información negativa para efectuar correcciones positivas en tu rumbo

Se gana haciendo, no intentando. Cuando la NASA envía un cohete al espacio y este se desvía de su curso, no es cuestión de que los científicos digan, desalentados: "Bueno, lo intentamos" y se vayan a su casa, dejando que los astronautas se pierdan en la nada. Es cuestión de hacer correcciones de vuelo para que el cohete vuelva a su curso. No es por la "intención" que el cohete llega a destino, sino mediante continuas correcciones de curso hechas sobre la marcha. Trabajar por un objetivo es igual que lanzar y dirigir un cohete. El lanzamiento se produce con el primer paso que das, sea cual fuere. Mientras sigas avanzando y utilices las señales negativas para efectuar correcciones positivas a tu rumbo, nada podrá detenerte.

Traumas, problemas, situaciones malas, obstáculos y desilusiones no tienen por qué ser cosas negativas que te incapaciten. Por el contrario, se las puede utilizar como valiosas señales de que es preciso corregir inmediatamente el rumbo. Cuanto más lejos estés de tu objetivo, más fácil será que tropieces en el camino y más correcciones tendrás que hacer. No te lo tomes a pecho: así es la vida. No, no siempre conseguirás el empleo, el aumento, el préstamo o la pareja que deseabas; tampoco podrás salir siempre con la tuya. Límitate a trazar un nuevo derrotero. Si disparas contra el blanco el suficiente número de veces, tarde o temprano harás un blanco perfecto. Y cuando lo consigas olvidarás muy pronto las decenas de tiros fallidos.

Acorta tus pérdidas y alarga tus ganancias

Esto significa que debes saber cuándo reunir fuerzas, cambiar de dirección y hasta desconectar los cables, si algo no funciona. Cuando hayas adquirido esa actitud ganadora, construye sobre ella hasta alcanzar el éxito; las pérdidas que sufras serán, por comparación, insignificantes.

Si tu hijo, jugando al tenis, falla un tiro, no le digas: "No importa, querido. Lo intentaste". La intención no basta y tu hijo lo sabe. Enséñale a sacudirse el fracaso sin auto-reproches y a insistir, buscando la técnica que lo llevará a encestar la próxima vez. Si te dan una palmadita en la cabeza por no haber triunfado, ¿qué sentido tiene hacerlo mejor?

En la vida, darse por conforme con una jugada fallida es aceptar ese fracaso momentáneo como excusa para abandonar. ¿Cuántas veces se repite un bateo? Tantas como hagan falta para acertar con frecuencia a la pelota. Recuerda que los beisbolistas profesionales más famosos sólo aciertan una de cada tres veces, pero al subir su promedio del 26% a ese 33%, sus ingresos anuales crecen en quinientos mil dólares o más. A los jugadores se les paga sólo por sus aciertos, no por sus fracasos.

La vida no ofrece ninguna recompensa por intentar: sólo las da por hacer. No lo olvides.

SEGUNDA PARTE

Para planificar controlar el futuro

4

La elaboración de los planos

Tu grado de éxito en la vida es directamente proporcional a tu grado de planificación y control.

Mucha gente dedica más tiempo a planear sus dos semanas de vacaciones anuales que a planificar su vida. Sin embargo, quienes viven sus sueños en la realidad se diferencian de quienes sólo sueñan con vivir por ciertos ingredientes fundamentales, que se pueden encapsular en dos palabras: planificación y control. La planificación es el proceso de trazar un plano para tu vida, tanto la personal como la comercial. Ese plano constituye un marco de trabajo para las experiencias de vida que has elegido para ti mismo, y se compone de cinco elementos fundamentales: Sueños, Metas, Valores, Planes de Acción y Actividades Diarias. Para tener control sobre tu vida debes incorporar estos elementos fundamentales a tu plano. Con planificación y control, el éxito es automático.

Vivir tu existencia sin un plan es como tratar de construir una casa sin plano. Puedes poner las puertas en lugares inadecuados, y así te será difícil entrar o salir. El techo puede perder y los elementos acabarán por destruir tu casa. Si abres las ventanas en el sitio incorrecto, no tendrás aire fresco ni luz solar. Con cimientos mal contruidos, la casa se derrumbará. Del mismo modo, sin un plano detallado tu vida se llenará de defectos estructurales. Sin embargo, si adoptas las estrategias que voy a enseñarte para trazar el plano de tu vida, edificarás el futuro sobre cimientos sólidos como la roca, construyendo la estructura de tu existencia a tu modo y administrando el tiempo como te parezca.

Sin planificación, el futuro que deseas puede no materializarse jamás. Sin control, descubrirás que tu vida está llena de frustraciones, desencantos, enojo, sensaciones de incapacidad, fracaso y falta de confianza en ti mismo; la lista de emociones y experiencias negativas es interminable. Ni tú ni yo, absolutamente nadie incorporaría a propósito en su existencia cualquiera de estas cosas negativas, pero la vida parece estar llena de ellas. Tal vez hayas soportado por tanto tiempo una combinación de ellas que ahora te parecen normales. No lo son. Las emociones y las experiencias negativas no son producto de tu trabajo, la falta de dinero, tu cónyuge, tu jefe, tus hijos, la mala suerte o del mundo que, en general, no te comprende. Son resultado de una planificación inadecuada y de la falta de control.

Imagina un auto sin volante. Por muy poderoso que sea el motor, por más velocidad que desarrolle, no tienes ninguna posibilidad de llegar adonde quieres ir. Mucha potencia, mucho movimiento, pero ningún control sobre el rumbo. De ese modo vive la mayor parte de las personas: siempre atareadas, siempre en movimiento, siempre consumiendo energías mentales, emocionales y físicas. Se mueven de prisa, pero están fuera de control. Un plano escrito es como un volante: proporciona control del rumbo. Te llevarás una agradable sorpresa al ver los efectos positivos inmediatos que tendrá un plano en tu vida personal y comercial. Si tú y tu cónyuge creáis cada uno su propio plano y luego decidís apoyaros mutuamente en vuestros sueños, metas y valores, aunque sean algo diferentes, encontraréis un nuevo grado de sinergia y energía en vuestra relación.

El plano completo o plan de vida se compone de cinco secciones diferentes:

1. **Lista de sueños:** detalla, punto por punto, lo que te gustaría hacer de tu vida si tuvieras tiempo, talento y dinero sin límites.
2. **Lista de metas:** registra los resultados específicos que deseas lograr en los próximos doce meses, tanto en tu vida personal como en la comercial.
3. **Lista de valores:** enumera, por orden de prioridades, lo que te parece más importante en cuestión de relaciones, conceptos y sentimientos.
4. **Plan de acción:** es una lista de los objetivos o pasos que debes completar para lograr satisfactoriamente cada una de tus metas. Debes crear un plan de acción por separado para cada meta de tu lista.
5. **Lista de actividades diarias:** registra, por orden de importancia, todas las actividades individuales que deseas realizar, tanto en lo privado como en lo profesional, durante el mes

corriente. Las prioridades determinan esas actividades que planeas cumplir en el día corriente.

Para crear un plano efectivo es preciso que los cinco elementos fundamentales queden claramente definidos por escrito. Que se cumpla lo que deseas de la vida (más importante aún: que disfrute de la experiencia) depende de lo bien que hayas trazado tu plano. Si hasta ahora no has logrado tanto como deberías, no es por falta de actividad, sino por falta de planos.

Cuando construyes una casa según un plano bien pensado, todas sus partes caen en el sitio correspondiente. Conducen entre sí y funcionan en conjunto. Cuando construyes tu vida según un plano bien pensado, las partes de tu existencia conducen y funcionan en conjunto, con muchas menos tensiones y frustración. Ese plano te prepara para un logro continuo, en vez de una interminable desilusión. Es el instrumento que te mostrará adónde quieres ir, así como el sendero que debes tomar y los tiempos que debes respetar para llegar a ese sitio.

Estrategia de Exito N° 9:

Organiza tu plano en una carpeta de tres anillos

Es importante mantener el plano unido, pues cada uno de los cinco elementos fundamentales guarda relación con los demás. El modo menos costoso de organizarlo es una carpeta de tres anillos, de 28 x 22cm. Pon en la cubierta una etiqueta, para identificarla como plano de tu año corriente. Incluye, en otra etiqueta puesta por adentro, tu nombre, dirección y número telefónico, por si la extraviaras: es un documento que no puedes perder.

Determina por anticipado las secciones de tu plano y márcalas con separadores. He aquí una sugerencia sobre cuántas páginas incluir en cada sección.

<u>Sección</u>	<u>Número de páginas</u>
Lista de Sueños	4
Lista de Metas	6
Lista de Valores	2
Planes de Acción	De 15 a 30 (por cada meta)
Lista de Actividades Diarias	20 (de 1 a 2 por cada mes)

Es probable que tu Lista de Sueños incluya, en un principio, de veinticinco a cincuenta sueños, que ocuparán sólo una o dos páginas. Pero conviene agregar a esta sección un par de páginas de más, para poder añadir nuevos sueños a medida que se te ocurran.

Tu Lista de Metas será generalmente, en un comienzo, más larga que tu Lista de Sueños. Debes dividirla en dos partes: metas profesionales y metas personales. Inicia la primera página de esta sección con tus metas comerciales o profesionales; la cuarta, con las que tienes en tu vida personal. De ese modo tendrás espacio en abundancia para agregar metas de ambos tipos.

Tu Lista de Valores ocupará aproximadamente dos páginas. En el Capítulo 8 te explicaré cómo determinarlos y alinearlos con las metas.

Será la sección de Planes de Acción la que requiera el mayor número de hojas. Utilizará una página para trazar un Plan de Acción por cada meta, enumerando todos los objetivos o pasos requeridos para alcanzarla. Si te quedas sin espacio, puedes anotar los objetivos adicionales en el dorso de la hoja.

La Lista de Actividades Diarias requerirá, probablemente, dos páginas por mes. La primera se puede utilizar para planificar y establecer un orden de prioridades en tus actividades profesionales diarias; la otra, para hacer lo mismo con las actividades diarias personales.

En general, esa Lista de Actividades Diarias reemplaza a cualquier sistema de planificación o agenda que estés utilizando. Si deseas continuar con el sistema actual y este se guarda en una carpeta de tres anillos, puedes agregar las listas de Sueños, Metas, Valores y Acción a la parte frontal de tu agenda. De este modo convertirás tu agenda cotidiana en el formato del Poder Interior, mucho más efectivo.

Para mantener el plano al día, debes retirar la Lista de Actividades Diarias al terminar cada mes, tras haber copiado cualquier actividad no concluida en la lista del mes próximo, y conservarla en una carpeta de archivo. En esa carpeta obtendrás, al terminar cada año, un registro completo de todas las actividades personales y empresarias realizadas durante el año. No se me ocurre modo más fácil de llevar un diario... y un registro de los avances hechos hacia el logro de tus sueños y metas.

Estrategia de Exito N° 10:**Usa el Givenize para mejorar tu planificación y control**

El Givenize es un sistema completo para planificar y controlar tu vida. Ha sido diseñado específicamente para incorporar todas las estrategias que puedes usar en la creación de tu propio plano, que incluye secciones para la Lista de Sueños, Lista de Objetivos, Lista de Valores, Planes de Acción y Lista de Actividades Diarias. Las actividades diarias se imprimen en la cara interna del calendario del mes para que puedas anotar compromisos específicos en días determinados. En la sección permanente de registros del Givenizer, puedes anotar información importante como nombres y direcciones, números de teléfono y fax, cumpleaños y aniversarios, datos de pólizas de seguros y tarjetas de crédito en caso de que necesites acceso inmediato a esta información. Otras formas también se pueden incluir para contribuir a organizar áreas específicas de tu vida.

5

Para descubrir tus sueños

Nuestra vida es lo que nuestros pensamientos hacen de ella.

MARCO AURELIO

A los dieciocho años, inadvertidamente, hice algo que cambiaría el resto de mi vida: creé una Lista de Sueños, que iba a fijar mi rumbo y a darme el impulso necesario para hacer algo de mí mismo. Acababa de terminar la secundaria y estaba trabajando en un mercado de Decatur, Illinois, por ochenta y cinco centavos la hora; con eso ayudaba a mantener a mi madre, quien ya no podía trabajar debido a las cataratas, y a mi hermano, que acababa de ingresar a la secundaria.

Ya he contado las confusiones y desastres de mis años anteriores, durante la adolescencia tenía largos períodos de autocompasión, en los que me preguntaba interiormente: "¿Por qué yo? ¿Qué hice para merecer esto?". Pensaba, sentía y actuaba como una víctima. Como consecuencia, vivía amargado y sin motivaciones. Con esa clase de actitud, apenas me las componía para sobrevivir. Renuncié a mi capacidad de soñar. Perdí la capacidad de ver el futuro, puesto que estaba totalmente empantanado en mis problemas presentes.

A los dieciséis años todo eso cambió. Había caído tan abajo que pensaba en el suicidio. Pero cuando se llega al fondo se abandonan todas las expectativas. Caí entonces en la cuenta de lo poco que esas expectativas tenían que ver con la realidad: cómo debía ser el mundo, cómo debían actuar mis padres, el interés que debían poner mis profesores y hasta mis parientes por corregir mi desastrosa vida. Si quería que las cosas funcionaran de otro modo, eso corría por cuenta mía y de nadie más. De pronto comprendí que mi única posibilidad era volver a ponerme de pie y dejar de ahogarme en la autocompasión. En otras palabras: me hice totalmente responsable de mi vida, día por día y hora por hora: basta de culpas, basta de críticas, basta de quejas.

De inmediato mi vida inició un giro de ciento ochenta grados. Estaba en acción. Encaré nuevos proyectos y nuevas ideas con un ansia de vivir que me venía faltando desde los diez años o antes. En tanto un éxito llevaba a otro, empecé a sentirme capaz de cualquier cosa. No tenía dinero, preparación especial ni contactos; en cuanto a la confianza en mí mismo, sólo una pequeña cantidad que iba creciendo rápidamente. Pero mi vida estaba perdiendo las cadenas, los límites auto-impuestos. En los dos años siguientes descubrí que, cuanto más aceptaba la total responsabilidad de mi vida, más dominio parecía tener sobre las metas que deseaba alcanzar. Cada vez veía más posibilidades y no sólo problemas. Por fin, un día me dije: "¿Y si pudieras convertirte en todo lo que admiras en otros? Si pudieras ser, hacer y tener todo lo que se te ocurriera, ¿qué desearías? ¿Qué incluirías?". Fue entonces cuando creé mi primera Lista de Sueños.

No puedo expresar plenamente el poder sobre mi vida que me brindó ese simple ejercicio. Tendrás que experimentarlo tú mismo. Mi objetivo es convencerte de la importancia de este paso, pues de tu Lista de Sueños brotarán tanto el plan como el control de tu vida. Gran parte de lo que puedas alcanzar, a partir de ahora, surgirá de este sencillo elemento de tu plano.

Mi primera Lista de Sueños enumeraba más de cincuenta, y en los años siguientes la prolongué hasta exceder los ciento ochenta. El número de sueños que puedes incluir en tu lista personal sólo tiene un límite: el alcance de tu imaginación.

Estrategia de Éxito N° 11:

Inicia el plano de tu vida con una Lista de Sueños

Piensa en tu lista de sueños como si fuera el librero de una película sobre tu vida. Tú eres el escritor y puedes conducir la película en la dirección que se te antoje, llenando el libreto con tantas aventuras y experiencias positivas como puedas imaginar o desear. Pero en vez de pintar tu vida tal como ha sido hasta ahora, describe cómo te gustaría vivirla en el futuro. Crea tu Lista de Sueños como si estuvieras esbozando los puntos principales de tu autobiografía, pero antes de haberla vivido. Escribir sobre el pasado te limita a las experiencias que ya has tenido. Al escribir sobre el futuro que imaginas, esos límites no existen.

El libreto de una película comienza con un esbozo escrito de lo que, hasta ese momento, eran sólo hechos, escenas y experiencias al azar. Tu Lista de Sueños es similar: un esbozo de los hechos, escenas y experiencias principales, en la vida más satisfactoria que puedas imaginar para ti mismo, sin que la afecten las realidades actuales, las circunstancias familiares, la cantidad de dinero que posees, las presiones pasadas o futuras o tu actual grado de confianza o capacidad.

Estrategia de Exito N° 12:

Prepara tu Lista de Sueños como si tu vida no tuviera límites

Es fácil pensar que tu vida y tu situación actual son producto de sus límites. Estos límites suelen convertirse en excusas para no aspirar a las oportunidades doradas de la vida. Los principales límites, en la vida de todos, parecen ser:

- de tiempo;
- de dinero;
- de conocimiento, talento y capacidad;
- de oportunidad;
- de confianza en uno mismo;
- de apoyo por parte del cónyuge o la familia.

Estos límites afectan tu vida y tu futuro sólo hasta donde tú lo permitas. No hay límite que no se pueda superar, y el mejor modo de hacerlo es comenzar con una Lista de Sueños sin limitaciones. Para imaginar lo que más deseas de la vida no es necesario superar límites, desventajas ni las carencias que creas padecer. No hacen falta más recursos que una limitada cantidad de tiempo y energía mental. Sin embargo, esbozar tus sueños es el primer paso, esencial en la creación de tu plano para una vida más exitosa y satisfactoria. Puede ayudarte a detectar posibilidades y oportunidades, y también te dará la confianza y la motivación que necesitas para resolver problemas y obstáculos. Aunque a algunas personas les parezca más fácil pretender poco para evitar desencantos, recuerda que quienes piden muy poco a la vida siempre obtienen lo que pedían: muy poco.

Sólo hay un modo de ganar la batalla por el éxito y la satisfacción: definir con claridad lo que se desea. Tu Lista de Sueños es una parte crítica de esa definición. Al pensar en tus sueños y anotarlos descubrirás que, en general, se dividen en sólo cinco categorías:

- Lo que te gustaría tener o poseer;
- lo que te gustaría hacer o crear;
- lugares a los que te gustaría viajar;
- lo que te gustaría ser, y
- aquello con lo que te gustaría contribuir.

Para poner tu mente en funcionamiento, piensa en estas cinco categorías cuando crees tu Lista de Sueños. Alienta a los miembros de tu familia para que creen su propia lista. Conviértelo en un proyecto familiar divertido y excitante, no en una aburrida tarea. No hay sueños buenos o malos: sólo existen los sueños identificados y registrados en una lista y aquellos que no lo están.

Estrategia de Exito N° 13:

Cristaliza tus sueños anotándolos

Los deseos y las esperanzas son, en general, pensamientos vagos que poseen poca potencia y organización. Una Lista de Sueños escritos transforma las esperanzas y los deseos en un marco de trabajo concreto para el logro. Cuando registras tus sueños en el papel se convierten en algo real y permanente: cristalizan.

Descubrirás que algunos de los sueños de tu lista te resultan más importantes que otros. Buscar y lograr su cumplimiento te proporcionará una satisfacción personal mayor que la de los deseos menos importantes o meros caprichos. Pero regístralos todos. Cuando debes resolver los problemas cotidianos, día tras día, es fácil que tus sueños queden en el polvo, enterrados e intactos en tu subconsciente. Es hora de poner tus sueños a la vista, donde sean constantemente el centro de tu vida.

Y ahora vamos a comenzar con tu lista. Para facilitar las cosas, he dividido el proceso en seis pasos.

1. En algún momento de hoy, busca un momento de tranquilidad y un lugar donde nadie te moleste por veinte o treinta minutos, cuando menos.
2. Abre la carpeta en la que vas a crear el plano de tu vida y, al tope de la primera página, escribe: "Mi Lista de Sueños" y la fecha del día.

3. En la línea siguiente, escribe esta declaración: "Si no tuviera limitaciones de tiempo, talento, dinero, conocimientos, confianza en mí mismo y apoyo de mi familia, he aquí una lista de todo lo que me gustaría hacer de mi vida".
4. Ahora comienza a anotar cada uno de tus sueños, a medida que te vengán a la mente. No te precipites. Espera unos cuantos segundos o varios minutos, si es necesario, para que las ideas fluyan. No evalúes las posibilidades o probabilidades de realizar cada sueño, según tus circunstancias actuales. Esto es una Lista de Sueños, no de compras. Deja volar la imaginación.
5. Anota todo lo que te venga a la mente, por tonto o absurdo que te parezca. Más adelante podrás corregir tu Lista, si así lo quieres. Por el momento, tu objetivo es registrar todo en el papel, sin reservas mentales. Una Lista de Sueños no tiene ningún límite, así que anótalos todos.
6. Continúa hasta haber registrado un mínimo de veinticinco sueños, no importa cuáles. No hay un número adecuado. Simplemente, anota todo lo que te ha estado rondando por la mente, sin que nunca le hubieras dado forma escrita.

Tu Lista de Sueños, a diferencia de la Lista de Metas que harás más tarde, no es un compromiso, sino un método de aclarar lo que te entusiasma. No tiene nada que ver con lo factible. Es una descripción de tu vida en términos de lo que podría ser.

A1 anotar tus sueños, descubrirás que no son cosas que hayas "soñado". Siempre han sido parte de ti, archivados en tu subconsciente. Pero tal vez hayas pensado: "Posiblemente un día, o cuando los tiempos cambien, cuando las cosas mejoren, cuando tenga tiempo, cuando haya saldado todas mis deudas, cuando los chicos sean mayores o cuando acabe de tramitar el divorcio..." tu mente se llena de excusas para no actuar, que hacen estallar los sueños. Pero en verdad, una vez que los registras en el papel las excusas pierden su potencia; tus energías físicas, mentales y emocionales se reagrupan y cobran dirección, como un rayo de láser.

Una vez que tu Lista de Sueños esté completa, comenzarás a sentir que el simple acto de anotar tus sueños va reorientando tu vida hacia el cumplimiento de lo que siempre ha sido importante para ti. Experimentarás una renovada sensación de lo que yo llamo "vivacidad"; un entusiasmo interior ante las nuevas experiencias positivas que te esperan. Aunque no repases periódicamente tu Lista de Sueños, verás que algunos de ellos toman forma de probabilidades inmediatas, en vez de parecer posibilidades remotas.

De vez en cuando puedes borrar un sueño de tu lista. Por ejemplo: en mi lista original anoté: "Cruzar el desierto del Sahara de este a oeste". Ese sueño debe de haber entrado en mi lista porque yo sabía que era algo nunca hecho. Más adelante, cuando pasé algún tiempo bajo el ardiente sol del Sahara, me fue fácil comprender por qué. Pero más importante fue caer en la cuenta de que no había relación entre riesgo y recompensa. Aun si llevaba el viaje a cabo, mi reacción sería más un "¿Y ahora?" que una gran sensación de triunfo. Retiré ese sueño de mi lista, no porque no me pareciera alcanzable, sino porque su precio, en términos de tiempo, dinero y perseverancia, habría sido excesivo para la posible recompensa. Con el correr de los años te descubrirás retirando de tu lista un sueño aquí y un sueño allá, sólo porque el precio excede a la recompensa potencial.

Una vez que hayas creado tu Lista de Sueños verás que, de vez en cuando y del modo más inesperado, surgen oportunidades de alcanzar hasta tus sueños más descabellados. Claro que a ti te corresponde aprovecharlas. Es exactamente lo que me ocurrió en mayo de 1988, mientras pasaba algunas semanas en Egipto con Adena, mi hijo Chuck y Amy, su esposa, explorando esa antigua y mística cultura. Dos de los sueños que había puesto en mi lista, casi veinte años antes, eran escalar la Gran Pirámide de Giza y entrar en ella, para recorrer la miríada de túneles ascendentes y llegar hasta la gran cámara central.

El solo ver la Gran Pirámide era una experiencia extraordinaria. Bajo el sol ardiente, a una temperatura de cuarenta y tres grados, caminamos alrededor de la enorme estructura y admiramos la Esfinge. Mientras los cuatro contemplábamos con asombro esos grandes monumentos, mi mente volvió a los días en que había anotado en mi lista esos dos sueños. Allí estaba: la mitad de la batalla estaba ganada. Pero aún me encontraba a ciento treinta y cinco metros (cuarenta y cinco pisos) de la cima de la pirámide, y el ascenso parecía un esfuerzo físico ciclópeo. Pregunté al guía si era posible escalar y él se echó a reír.

-No -dijo. La ley lo prohíbe. Y el gobierno ha establecido encarcelamientos muy largos para disuadir a los egipcios de pensar, siquiera, en trepar por la faz de la pirámide. Sin embargo eso no parece aplicarse a los extranjeros.

Eso significaba que era posible, me dije, pues de lo contrario no hacía falta prohibirlo por decreto. Esa noche volvimos al sitio de las grandes pirámides, que están a poca distancia de El Cairo, para ver el espectáculo nocturno de luz y sonido. Mientras estábamos allí, en medio de una conversación completamente ajena a las pirámides, un camarero se me acercó para preguntarme, dándome un golpecito en el hombro:

-¿Le gustaría escalar la Gran Pirámide?

"Asombroso", pensé. Fue una entre las cien oportunidades que se me han presentado sólo por saber con claridad lo que buscaba.

-Por supuesto -repliqué-. ¿Qué debo hacer?

El respondió:

-Si está dispuesto avenir alas tres de la mañana, cuan-, do casi todos los guardias se han retirado, yo lo estaré esperando. Podemos sobornar a uno de los soldados. Y tengo un amigo que sabe cómo llegar a la punta de la Gran Pirámide.

-¿Cuánto? -pregunté.

-Cuatrocientos dólares -fue la instantánea respuesta. Tras un momento de vacilación agregó-: Pero usted podría regatear para que el guardia le cobrara un poco menos.

Cuando sonó mi despertador, a las 2:45, el cielo tenía un claro azul de medianoche. Chuck, Adena y yo bajamos en busca de un taxi y salimos por las callejuelas de El Cairo. No había un alma a la vista. En el desierto, el fresco aire nocturno tenía una sugerencia de misterio e intriga. No había luces; la negrura era total. Al bajar del taxi, los tres echamos a andar hacia la Gran Pirámide, pues el coche no iría más allá. Estábamos completamente rodeados de oscuridad, pero de pronto se encendió una linterna.

-Hola, amigo mío -dijo la voz del camarero.

"Bueno", pensé, "se presentó". Probablemente él estaba pensando lo mismo. Caminamos en medio de la noche hacia la Gran Pirámide, encendiendo y apagando la linterna con intermitencia, para no despertar sospechas.

Pronto nos encontramos con dos soldados armados de fusiles automáticos. Nuestro camarero comenzó a negociar en árabe.

-Cuatrocientos dólares -me dijo.

-Cien -repliqué.

Tras cinco minutos de regateo, saqué dos billetes de a cien dólares y los soldados nos dejaron pasar.

Ante la base de la pirámide, donde había llegado descalzo y silencioso como la noche misma, estaba el amigo de nuestro camarero, que conocía uno de los pocos caminos para escalar la pirámide. Como Adena no se creía capaz de llegar a la punta, a Chuck y a mí nos pareció mejor dejarla a unos tres pisos de altura, donde nadie pudiera molestarla. Luego continuaríamos la ardua subida, con la esperanza de llegar a lo alto a tiempo de presenciar la salida del sol.

Algunas de las piedras medían un metro veinte de altura y era preciso escalar, en vez de utilizarlas como peldaño. Otras estaban quebradas o desportilladas y no ofrecían asidero suficiente para facilitar el ascenso. Los tres primeros pisos eran ya un gran esfuerzo. La escasa luz de las estrellas nos permitía apenas ver el suelo. Y teníamos que escalar cuarenta y dos pisos.

Dejamos a Adena en una grieta entre dos piedras. Quince o veinte minutos después, importunada por el gran número de mosquitos que había en la zona, pensó encender la linterna para atraerlos hacia algo que no fuera su cuerpo. Pero la luz atrajo también a ciertos nómadas del desierto, que pasaban por el lado opuesto de la pirámide, lejos de los soldados. Al ver el rayo, volvieron grupas con sus camellos y se acercaron a la pirámide indicando por señas a Adena que descendiera.

Le gritaban en árabe, pero ella no se movió. Entonces uno de ellos comenzó a trepar, como para alcanzarla, de pronto Adena tuvo la sensación de estar actuando en Los *buscadores del arca perdida*. Sabía que nosotros ya estábamos muy arriba; si gritaba ni siquiera la oíríamos; mucho menos podíamos descender antes de que el nómada del desierto la alcanzara. A último momento, los soldados aparecieron desde el flanco de la pirámide y, al ver lo que ocurría, ahuyentaron a los hombres. El servicio no era malo, por el económico precio de doscientos dólares.

A Chuck y a mí nos llevó dos horas, cuando menos, llegar a la punta de la pirámide. Cuando la alcanzamos, después de un duro esfuerzo, no pudimos ver nada. Habíamos escalado a la mera luz de las estrellas, siguiendo a nuestro descalzo guía y aferrándonos de cada piedra

para no resbalar. Aunque el suelo no era visible, sabíamos que estaba muy abajo; no era cuestión de perder pie y empezar a rebotar de bloque en bloque.

Las piedras de la cima estaban gastadas por completo; en vez de terminar en punta, dejaban una superficie plana de unos cuatro metros y medio de lado. Allí había enjambres de mosquitos, pese a la altura, y pasamos la media hora siguiente combatiendo con ellos, a la espera de que amaneciese. Cuando surgió el sol y me llegaron los ruidos del desierto y la ciudad, allá abajo, experimenté una de las sensaciones más increíbles de mi vida: esa sensación que con mucha frecuencia llamo "el pico de la vivacidad".

A medida que aclaraba, la lente del teleobjetivo me permitió ver a Adena, ya en tierra, de pie junto a la siguiente de las tres pirámides. Después de tomar fotos del amanecer y la zona circundante, iniciamos el descenso, que nos llevó algo menos de dos horas. Yo sabía que, después de semejante esfuerzo, el solo caminar en los dos días siguientes sería un pequeño milagro. Pero cuando se cumple uno de esos sueños, que parecían a veces poco prácticos e imposibles, todas las energías físicas y mentales alcanzan su máxima operación. Como si la excursión no fuera suficiente, esa tarde tuvimos la oportunidad de entrar por una pequeña puerta de la pirámide, antes secreta, y subir hasta la cámara grande. Aunque el interior de la Gran Pirámide había estado cerrado por la mayor parte de los veinte años anteriores, el gobierno de Egipto había decidido abrirla y permitir que un limitado número de personas la conocieran por adentro.

Dos sueños faltos de sentido práctico se habían hecho realidad en el curso de veinticuatro horas. Ese tipo de experiencias se me han vuelto comunes en los últimos veinticinco años. Es porque, hace mucho tiempo, descubrí la técnica de cristalizar mis sueños en el papel, para ver luego cómo se cumplían por medio de oportunidades que, de otro modo, se me habrían pasado desapercibidas.

Tú vivirás la misma experiencia. La oportunidad se presentará por sí sola, pero a ti te corresponde atraparla o dejarla pasar. En la vida es posible perder tu dinero, tu casa o tu pareja, pero los recuerdos, el entusiasmo y las emociones que se vinculan con el cumplimiento de un sueño, eso nadie puede quitártelo.

Estrategia de Exito N° 14:

Deja que tu Lista de Sueños se expanda hasta formar el marco de toda tu vida

Cuando descubras alguno de esos sueños, por largo tiempo enterrados, y lo anotes en tu Lista de Sueños, tal vez te parezca tan inalcanzable como un viaje a una galaxia lejana. Pero si pones esa lista en un sitio donde la veas siempre y te esfuerzas por plasmar tus sueños, paso a paso, hasta los más remotos se convertirán, con el tiempo, en destinos alcanzables.

Por ejemplo: después de escribir mi lista original noté que se repetían los sueños de viajes a sitios distantes y exóticos. Algunos eran muy definidos, como escalar el Peñón de Gibraltar y la Gran Pirámide; otros, en cambio, se referían a la cantidad: "Viajar a cincuenta países diferentes". Considerando que yo ganaba por entonces menos de un dólar por hora y no tenía ningún conocimiento del mundo, cualquier persona "práctica" habría descartado hasta la posibilidad de esos viajes.

Sin embargo, yo había descubierto que lo que me entusiasmaba (y me entusiasmaría por el resto de mi vida) era explorar el mundo entero; mi Lista de Sueños compuso el marco del que emergerían mis metas de viajes específicos. Cuando tenía cuarenta años alcancé mi meta original de cincuenta países. El proceso era tan regocijarte que, hace ya muchos años, expandí mi sueño para que incluyera la exploración de todos los países, territorios y archipiélagos del planeta. Según la lista de las Naciones Unidas, hay doscientos sesenta. La lista del Travelers Century Club (del que soy miembro) es más extensa: incluye trescientos once.

En el proceso también se han beneficiado de mis sueños aquellos que me rodean. Mi hijo Chuck ha visitado conmigo ochenta y cinco países; mi hijo Rob, sesenta y cinco; mi esposa Adena, noventa y seis. Por añadidura, mis hijos y yo hemos financiado y conducido personalmente expediciones privadas a las selvas más remotas e inexploradas del mundo, donde las tribus aún viven como en la Edad de Piedra. Hemos navegado en balsa las partes más raudas del río Alas, de Sumatra del Oeste, cruzando una jungla tan densa que no la habitan seres humanos, aunque sí tigres y elefantes salvajes. Hemos remontado los ríos de la región de Asmut, en Irian Jaya, una de las zonas menos exploradas del mundo, viviendo de aldea en aldea con tribus caníbales, que comen el cerebro del enemigo eliminado para adquirir

sus poderes mentales. Hemos recorrido cientos de kilómetros del Amazonas y sus tributarios, en América del Sur, a bordo de un viejo barco de río, pescando pirañas para el almuerzo y, por la noche, cazando cocodrilos por deporte, pero sin hacerles daño. Hemos rastreado tigres en lo más oscuro de la noche, corriendo descalzos para no hacer ruido, por las selvas del sur de Nepal.

Todo comenzó con el sencillo procedimiento de crear una Lista de Sueños. Esa lista me ha producido más entusiasmo, aventuras, riqueza y experiencia de la que he visto en cualquier película de Hollywood. Sé que tu Lista de Sueños hará lo mismo por ti y tus seres amados, cualquiera sea su contenido específico. Nadie está destinado a una vida de mediocridad y desencanto, a menos que lo permita por falta de planeamiento y control.

He visto surgir cientos de experiencias llenas de inspiración y alegría, que comenzaron cuando alguien creó su Lista de Sueños:

- Un doctor en filosofía, de sesenta y seis años, pasó su cumpleaños conmigo en las enormes dunas de arena de Kitty Hawk, Carolina del Norte.
- Un muchacho de catorce años inició con éxito su propia empresa.
- Un ama de casa de cuarenta y cinco años, recientemente separada, que hasta entonces no había pensado en las aventuras, se descolgó por un barranco de sesenta metros; luego cruzó por sobre un valle, a dieciocho metros de altura, colgada por las muñecas de una cuerda de trescientos metros, a sesenta kilómetros por hora; esa experiencia le brindó una nueva confianza en sí misma.
- Una madre de familia, a los treinta y cinco años, nadó y jugó con los delfines de Kings Dominion Park, Virginia, cumpliendo un sueño que tenía desde niña.
- Un inmigrante europeo de veintiocho años, que apenas hablaba el inglés, acumuló en cinco años una fortuna de cinco millones de dólares, comenzando con un salario de seis dólares por hora. Jamás olvidaré el día en que se sentó en mi oficina de Orlando, con lágrimas de júbilo en los ojos, para contarme la historia de su éxito y la parte que mis estrategias habían desempeñado en su vida.

Construye tu vida en torno de tus sueños y tu existencia será como la película que estaba destinada a ser. Construye tu vida sin sueños y llevarás una vida de frustraciones, problemas y desencantos. A ti te corresponde elegir. Y puedes comenzar a ejercer esa facultad de elección creando tu Lista de Sueños.

6 La creación de metas

Quien no se atreve a nada, nada debe esperar.

JOHANN VON SCHILLER

Una meta es un resultado específico y mensurable que se desea lograr en un momento determinado del futuro. Tus metas son los peldaños hacia el cumplimiento de tus sueños y constituyen el segundo elemento fundamental en el plano de tu vida.

Las metas son experiencias que aún no has vivido, lugares que no conoces, personas que no te han sido presentadas, un nivel de ingresos que no has alcanzado, un tipo de relación afectiva que tu vida no contiene o la posesión de algo que ahora no es tuyo. Como en el caso de tus sueños, no hay límite para el número de metas que puedes fijarte, como no sean los límites de tu imaginación. Y aunque las metas representan lo que piensas alcanzar en el futuro, siempre se las fija y se trabaja por ellas en el presente.

Entre quienes habían cursado estudios de comercio en la universidad, con diez años de graduados, se llevó a cabo un estudio para determinar qué progresos habían hecho con respecto a sus metas. Lo llamativo es que un ochenta y tres por ciento de los graduados no se habían fijado meta alguna. Los de este grupo informaron que trabajaban mucho y se mantenían ocupados, pero sin planes específicos para el futuro. Otro catorce por ciento tenía metas, pero sólo en su mente, sin haberlas escrito. Sin embargo, este catorce por ciento ganaba, en promedio, tres veces más que quienes no se habían fijado meta alguna. Sólo un tres por ciento de todo el grupo de graduados tenía metas escritas. Ese tres por ciento estaba ganando, asombrosamente, diez veces más que sus colegas carentes de metas.

El mensaje está claro: las metas, sobre todo las escritas, marcan la diferencia en el grado total de éxito. Entre los graduados de este estudio, el poco tiempo dedicado a establecer concisas metas escritas provocaba una dramática diferencia en el nivel de ingresos. En los veintiocho años transcurridos desde que descubrí el increíble poder de la fijación dinámica de metas, he visto diferencias igualmente dramáticas en miles de individuos y familias. En realidad, no conozco a ningún individuo o familia con metas específicas y mensurables cuya efectividad no experimente un aumento inmediato y constante.

No confundas metas con expectativas

Establecer metas causa un impacto positivo en la vida. Pero si lo que deseas lograr en la vida se basa, no en trabajar para alcanzar una meta, sino en tus expectativas, te expones a una posible desilusión. Las expectativas se basan en el comportamiento que tú esperas de otras personas, suponiendo que el mundo debe someterse a tus órdenes. Eso puede causarte mucho dolor; las metas establecidas, en cambio, te brindarán grandes satisfacciones y éxito. La elección ganadora es evidente: desarrolla tus metas, abandona las expectativas. Es un error suponer que alcanzarás una meta porque lo mereces o porque algo en tu pasado te da derecho a lograrla. Por desgracia, esos merecimientos no existen. Si logras algo en la vida no es porque "te lo hayas ganado", sino gracias a la planificación y el control.

Definir lo que quieres es ganar la mitad de la batalla

Dada la importancia de establecer metas, cualquiera pensaría que las bibliotecas y las aulas están llenas de libros sobre el modo de hacerlo. Por desgracia, no es así, y esa es una de las grandes deficiencias de nuestro sistema educativo. A menos que tus maestros y tus padres hayan manejado su vida con metas escritas, alentándote a hacer lo mismo, no es probable que comprendas su importancia.

En los programas de éxito personal y profesional, con frecuencia se pasa por alto o se exagera el concepto de meta. Sin embargo, aun entre quienes enseñan la técnica de establecerlas, pocos entienden las estrategias necesarias y el enfoque sistemático requerido para una máxima efectividad.

Nadie duda que fijar metas da resultado, al menos entre los triunfadores y los que están próximos a serlo. Y cuando se aprende a potenciar las metas con las estrategias necesarias, se crea una efectividad y un dominio de la propia vida que, a esta altura, puede estar

más allá de lo que imaginas. En realidad, puedes llegar a ser tan diestro en la creación de metas que debas poner cuidado con lo que planeas o pides, pues con toda seguridad lo obtendrás.

Fijar metas es tan importante como dormir o comer para manejar efectivamente la vida. La única diferencia radica en que nadie muere por no tenerlas. Pero sin metas que dirijan tu vida desperdiciarás gran parte de tu potencial para experimentar las emociones positivas del entusiasmo, la vivacidad, el gozo y hasta la felicidad. Sin metas puedes acabar viviendo de problema en problema, cuando deberías pasar de oportunidad a oportunidad. Las metas fijadas te llevarán hacia las oportunidades, capacitándote para superar los obstáculos y cruzar las barreras necesarias para su cumplimiento. Manejar la vida sin metas es tan efectivo como tratar de conducir el auto desde el asiento de atrás. Para que el proceso de fijación de metas sea efectivo, debes ir más allá de las ideas habituales de cómo hacerlo.

En vez de buscar excusas, escoge

Hay muchas excusas para no fijar metas, y yo las he oído todas:

- No tengo tiempo para fijar metas. Tengo demasiado que hacer.
- No me fijo metas para no sufrir desilusiones.
- En realidad, no sé con certeza lo que quiero.
- Me fijo metas, pero no se me dan.

Tienes derecho a buscar excusas, pero con eso no lograrás resultados. En realidad, las alternativas son dos: puedes diseñar y dirigir tu futuro fijando metas y trabajando para alcanzarlas o, por abandono, perder la oportunidad de crear y controlar tu propia vida. En este último caso, permites que sean otras personas, las circunstancias y las presiones diarias las que controlen, no sólo tu futuro, sino también tu presente. Todo eso produce mucho estrés y frustración, pero no proporciona la satisfacción del triunfo. Duro, pero cierto. No hay otras alternativas. Y nada se soluciona con lamentarlo o con pretender que sea de otro modo.

Pero cuando fijas tus metas, estas se convierten en tus elementos de navegación; te guían hacia un futuro o un destino previsible, pese a los sucesos, no tan previsible, que puedan presentarse en el camino. Y cuando comienzas a definir tu vida en términos de metas, automáticamente crece la seguridad en ti mismo, tu entusiasmo, tu vivacidad y tus motivaciones.

Estrategia de Exito N° 15:

Fija metas para organizar y estructurar tu mente, a fin de lograr la máxima efectividad

A los veintiséis años leí *Psycho-Cybernetics*, de Maxwell Maltz, que es, en mi opinión, uno de los mejores libros jamás escritos. "La mente es un mecanismo que trabaja hacia una meta", decía Maltz. Comprendí por intuición lo que eso significaba y lo tuve presente año tras año, mientras observaba a la gente. Entre las personas que no apuntaban hacia una meta parecía haber varias emociones en común. Por desgracia, todas eran negativas: frustración, aburrimiento, enojo, depresión, miedo, soledad y falta de vivacidad. Estas personas se mantenían ocupadas, pero no se las veía felices, contentas ni en paz consigo mismas. Era como si estuvieran esperando que ocurriera algo, sin saber con certeza qué.

Sin metas, lo que predomina son las experiencias negativas. Pero una vez que has aprendido el bello arte de establecer metas, las emociones positivas se convierten en experiencia habitual: motivación, entusiasmo, sensación de éxito, de tener las cosas dominadas, un dramático aumento de la seguridad en uno mismo y la capacidad de enfrentar las tempestades del camino. Tomarse el trabajo de establecer metas tiene otra ventaja: una mayor felicidad. La felicidad es la experiencia general de emociones positivas y constituye un resultado inmediato de la fijación de metas, como los otros beneficios.

Al acelerar tu vida fijando metas, también se acelera la aparición de los problemas y contratiempos, pero no se los crea

Con fijar metas no te librarás de los obstáculos y los contratiempos que debas enfrentar en la vida. No es ese el propósito ni el valor de establecerlas. En realidad, es probable que tropieces con inconvenientes a un paso aún más rápido. Pero eso no es malo: por el contrario.

Indica que estás avanzando hacia la meta a mayor velocidad, por eso encuentras en un mes todos los tropiezos que habrías tenido en doce meses, al paso de tortuga que llevabas antes. No es que debas enfrentarte a obstáculos adicionales: son los mismos, a ritmo más veloz. Si el ritmo se torna demasiado frenético, puedes aminorar el paso. Cuando el control es tuyo, es tu vida.

Pero recuerda: cuando se logra pasar al otro lado de un muro, rara vez hay motivos para volver atrás. Uno está listo para el siguiente desafío. La mente es, por cierto, un mecanismo que trabaja hacia una meta. Sin metas, sin destinos, sin algo hacia adonde apuntar, no vale la pena usarla. No tiene sentido.

La diferencia entre sueños y metas radica en la obligación y en el tiempo necesario para alcanzarlos

En general, plasmar un sueño requiere más de un año; una meta, en cambio, es algo que se puede alcanzar en menos de un año. Claro que, si todo se diera favorablemente o si de pronto te encontraras con una oportunidad inesperada, un sueño cuyo cumplimiento parecía demandar muchos años podría cumplirse en menos de doce meses. Por otra parte, a veces hace falta la mayor parte de una vida para realizar un sueño, porque antes deben suceder muchas otras cosas.

Las metas son obligaciones; los sueños, no. ¿Recuerdas cómo hiciste tu Lista de Sueños? Anotaste todo lo que te gustaría hacer, tener y ser, sin evaluar, sin considerar siquiera tus efectos en quienes te rodean. Como parte de tu plano, también debes hacer una Lista de Metas. Cuando anotas una meta en tu lista, la defines y trazas un plan con los pasos necesarios para alcanzarla. Te comprometes a cumplir, pese a todos los obstáculos que encuentres.

Tu Lista de Metas se basará en aspectos prácticos. Tu Lista de Sueños, en cambio, contiene posibilidades remotas y hasta fantasías, sueños tan grandes que, cuando los anotes, pensarás que se requiere toda una vida para alcanzarlos. Los sueños son fines por sí mismos; las metas, normalmente, son medios para alcanzar un fin. En otras palabras: las metas suelen calzar entre sí como piezas de un rompecabezas, de modo tal que, cuando todas las piezas están en su sitio, se cumple un sueño. Por ejemplo: digamos que tu sueño es ser el más importante y respetado de tu profesión. Para realizar ese sueño es probable que debas alcanzar primero decenas de metas relacionadas con él.

Para dar un ejemplo: otro sueño de mi lista era realizar la hazaña de permanecer de pie en el ala superior de un biplano en vuelo. Tiene todas las características de un sueño.

- ¿Se puede cumplir en un año? No.
- ¿Es una fantasía? Sí.
- ¿Tiene importancia para mi plan general? No.
- ¿Es una obligación? No.
- ¿Es un peldaño para alcanzar algo más grande? No.

Como verás, los sueños se diferencian de las metas, pero ambos son descripciones de lo que deseas hacer de tu vida. En tu Lista de Sueños original, los que pueden integrar tu Lista de Metas deberían satisfacer por lo menos uno de tres requisitos. Convierte en metas los sueños que:

- son necesarios para cualquier meta que desees alcanzar dentro del año siguiente;
- estés dispuesto a aceptar como obligación porque te inspira, te entusiasma o satisface un fuerte deseo.

Cuando identifiques un sueño en condiciones de convertirse en meta vigente, cópialo en tu Lista de Metas sin retirarlo de la de Sueños. Cuando hayas alcanzado la meta, táchalo en ambas.

Éxito es el logro progresivo y oportuno de tus metas establecidas

Utilizando esta definición, verás fácilmente que el éxito y todas las sensaciones positivas vinculadas con él se relacionan directamente con la fijación de metas. Por lo tanto,

comenzaremos estudiando las reglas y estrategias que debes aplicar para establecer tus metas, elevando al máximo tu capacidad de alcanzarlas oportunamente.

Estrategia de Éxito N° 16:

Fíjate metas específicas y mensurables

Imagínate partiendo de vacaciones por dos semanas, con el auto completamente cargado, pero sin mapas ni destino prefijado. Te perderías en cuanto salieras de tu casa. Aun viajando a gran velocidad, no llegarías a ninguna parte. No tendrías modo de medir tu avance y, al terminar cada jornada, te sería imposible saber si estás en el sitio deseado o cuánto falta para llegar. Es así como marcha (mejor dicho, como no marcha) la vida sin metas. Como solía decir mi viejo amigo Jimmy Alford: "Estamos extraviados, pero vamos a buena velocidad".

Tus metas son los letreros indicativos del camino hacia tus sueños. Pero un letrero sólo es útil si te indica en qué dirección debes viajar para llegar adonde deseas. Para convertir cada una de tus metas en un letrero indicativo, es necesario definirla de modo que resulte a un tiempo específica y mensurable. Para que sea específica, debe crear una imagen mental clara y concisa de lo que buscas. Para ser mensurable, cada meta debe estar cuantificada, lo cual la hace objetiva y no subjetiva. (Tratándose de dinero eso es fácil: si tu meta es tener dinero en una cuenta de inversiones, puedes hacer que esa meta sea mensurable determinando la cantidad exacta que deseas tener en esa cuenta, ya sea de mil dólares o de un millón). Una meta no cuantificada es como arcilla sin modelar, que aún no ha sido convertida en un bello y útil jarrón.

Cuanto más específica y mensurable sea tu meta, antes podrás identificar, localizar, crear e implementar el uso de los recursos necesarios para alcanzarla

Para lograr cualquier meta es necesario contar con recursos y estrategias. Entre los recursos que normalmente se necesitan figuran el tiempo, dinero, materiales, conocimientos y asistencia de otras personas. Es preciso reunir todo eso en un plan coordinado. El tiempo necesario para alcanzar la meta depende, por lo general, de la prontitud con que puedas reunir esos recursos y ponerlos en uso.

Si tu meta no es específica o si le falta claridad, los procesos y recursos necesarios para su logro serán siempre poco claros y el camino inducirá con frecuencia a confusiones. Por eso deberías definir cada meta en términos específicos y mensurables. La prueba es simple: si una meta no resulta clara y precisa en tu propia mente, no la alcanzarás con facilidad.

Digamos, por ejemplo, que deseas comprar un modelo más nuevo para reemplazar a tu viejo "cacharro", que empieza a causarte muchos problemas y te ocasiona demasiados gastos. Si defines tu meta como el simple deseo de comprar un modelo más nuevo, dejas sin respuesta decenas de preguntas: qué tipo de auto, de qué precio aproximado, de qué color, marca, año y modelo, con qué elementos opcionales. Sin datos específicos, tu mente acaba llena de confusiones y preguntas, en vez de contar con respuestas y directivas.

Sin embargo, una vez definido el coche que deseas en términos específicos y mensurables, el proceso se torna más simple. Tu meta resulta fácil de visualizar. Supongamos que especificas tu meta de este modo: "El auto que quiero comprar es un Lincoln Continental Mark VIII, de dos años. Y quiero comprarlo por la mitad o menos de lo que vale uno nuevo". Ahora tu meta es específica. De cientos de autos fabricados en diferentes años, has definido tu meta en cuanto a marca, modelo y año. También has dado carácter mensurable a tu meta, estableciendo la cantidad que pagarás por el auto. En tu Lista de Metas, esta figuraría de este modo: "Comprar un Lincoln Continental Mark VIII de dos años, por menos de la mitad de lo que costaría siendo nuevo".

Ahora que tienes una meta específica y mensurable, resultan más claros los recursos que necesitarás y los procedimientos que deberás seguir. En la búsqueda del auto, ya sea por medio de los anuncios del diario o por otras fuentes, los coches que se ajustan a tus requisitos se tornan más fáciles de detectar. Más aún: se vuelven tan notorios que las oportunidades parecerán brotar por todas partes.

Cuanto más específica y mensurable sea tu meta, menos tiempo te llevará alcanzarla

Al hacer de tus metas algo específico y mensurable, las vinculas efectivamente con la potencia y con la capacidad de tu mente, que opera como un imán, dirigiendo hacia ti las

oportunidades necesarias para su cumplimiento. En eso reside el verdadero poder creativo de tu mente, el que con más frecuencia se pasa por alto.

Dicen los científicos que usamos apenas el cinco por ciento del poder de nuestra mente. Si tú eres como yo, la cuestión que te interesa es: ¿cómo aprovecho siquiera un poco de ese noventa y cinco por ciento restante? Una posibilidad es establecer metas. Tu mente crea constantemente tu futuro, ya por planificación o por abandono. El abandono se produce cuando la mente no tiene un plan específico al que aplicar su potencia. El poder de tu mente se pierde y tu vida parece vagar de un problema a otro. Al fijarte metas, aplicas el poder de tu mente a tareas específicas, por lo que tu vida tendrá una finalidad y una dirección.

Hay una parte de tu mente que nunca duerme: el subconsciente. Funciona veinticuatro horas por día organizando, reorganizando y probando diferentes combinaciones de fuentes posibles y estrategias necesarias para alcanzar tus metas. Esas brillantes ideas que a veces parecen surgir de la nada pueden ser resultado de muchas horas de esfuerzo, de miles y miles de cálculos realizados por tu subconsciente, proceso del que rara vez tienes noción. Cuanto más clara sea la información (cuanto más específica y mensurable sea tu meta), más poderoso será el subconsciente al trabajar para alcanzarla.

Es demasiado fácil establecer una meta en términos no específicos. Lo que piensas sobre tu programa de jubilación podría expresarse así: "Este año debo depositar más dinero en mi cuenta de ahorros". Esa declaración no es una meta, porque no es específica ni mensurable. La palabra "más" es nebulosa, indefinida y no específica. Podría representar cualquier suma, desde un centavo a un millón.

Supongamos que tu meta sea mejorar tus relaciones con tu cónyuge o tu hijo. En una meta así parece no haber nada inherentemente específico y mensurable. Sin embargo, tú sabes que, a menos que establezcas específicamente tu meta, no sólo será mucho más difícil de alcanzar, sino que nunca estarás del todo seguro de que haya sido cumplida.

Aun metas tales como una mejor relación o un cambio deseable en tus patrones emocionales deben ser establecidos en términos específicos y mensurables, a fin de que sean efectivas. Comienza por pensar cómo definirías una mejor relación e identifica lo que no está funcionando tan bien como te gustaría. Puede haber falta de comunicación, poco tiempo compartido, discusiones constantes, incapacidad de uno u otro para discutir con integridad las ideas y los sentimientos, irritación causada por la conducta de esa otra persona. Esta lista de problemas representa los aspectos de la relación que te gustaría cambiar. Lo que deseas lograr en cada uno de esos aspectos puede establecerse luego en términos mensurables.

Por ejemplo: si has detectado que, en esa relación, te trabas normalmente en dos o más discusiones diarias, tu meta puede ser reducir el número de discusiones a no más de dos por semana. Claro que, como ocurre con todas las metas, debes llevar la cuenta. Analiza lo que sucede cuando criticas a tu pareja: sólo aumenta el peligro de iniciar esa discusión violenta que buscas evitar. Como tu meta es más importante que ganar la discusión, decides sofrenar tus emociones y continuar cumpliendo con tu plan de reducir las peleas. Por definición, para pelear se necesitan dos. Si no es posible manejar a la otra persona, cuanto menos puedes controlar tus propios actos y, de ese modo, lograr el avance que buscas.

Cuando una meta parezca no específica, puedes hacerla específica formulándote estas preguntas:

- ¿Cómo será el resultado?
- ¿Qué letreros indicadores me ayudarán a saber cuándo he cumplido mi meta?
- ¿Qué estoy dispuesto a aportar o a cambiar para lograrlo?
- ¿Qué obligaciones específicas estoy dispuesto a aceptar?

Por ejemplo: si tu meta es pasar más tiempo con tu pareja y caes en la cuenta de que la palabra "más" no es específica, es posible expresarla así:

- Pasar treinta minutos juntos todos los martes por la noche, comunicándonos lo que pensamos y sentimos sobre nuestra relación.
- Salir a cenar juntos una vez por semana.

Adena y yo salimos a cenar varias veces por semana, pero hace poco ella me dijo:

-Últimamente no me llevas a cenar tanto como antes.

-Adena-protésté, sorprendido-, ¿qué estás diciendo? Esta semana salimos tres veces.

-No, no comprendes -replicó ella-. Ya no salimos tanto solos. Últimamente siempre cenamos con otras personas.

Mi mente, adiestrada para lograr una máxima efectividad había empezado a combinar las cenas personales con las de negocios, para lograr objetivos múltiples. Pero Adena, acertadamente, no aceptaba la idea de que cenar en pareja fuera lo mismo que cenar en grupo. Pasar un rato a solas con Adena no era lo mismo que agasajar a otros con ella. Mi esposa lo sabía; yo no.

Adena no me estaba acusando; expresaba, sin enojarse, que prefería pasar más tiempo a solas conmigo. Eso no se contradecía con una de mis metas principales, que es pasar tanto tiempo como pueda con mi familia: Adena, mis hijos y mi nuera, y ahora también con mi nieto. Son mis mejores y más íntimos amigos. Ahora mi esposa y yo podemos cenar con invitados una o dos veces por semana, pero las otras noches son para nosotros solos. Nos hemos fijado una meta conjunta, que es pasar más tiempo juntos; para eso limitamos el tiempo que pasamos en compañía de otras personas. Tenemos en claro lo que deseamos y establecimos una meta específica y mensurable para lograr ese resultado.

Cuando fijes tus metas, evita las palabras y las frases subjetivas, como:

Mucho	más	poco
menos	mejor	lo más que pueda

Estas palabras subjetivas crean metas no específicas e inefectivas. Por ejemplo:

- Depositar "mucho" dinero en mi cuenta de ahorros.
- Pasar "menos" noches sin dormir.
- Discutir "menos" con mi esposo.
- Tener "más" confianza en mí mismo.

Aunque las frases y las palabras subjetivas pueden ayudar a definir la cualidad, no se relacionan con cantidades específicas. Cuando cuantificas tus metas tienes un blanco objetivo al que apuntar y un modo de medir tu éxito cuando das en ese blanco.

Las metas mencionadas más arriba pueden ser específicas y mensurables si se las expresa así:

- Ahorrar cien dólares al mes.
- Dormir profundamente todas las noches.
- Discutir con mi esposo no más de una vez al mes.
- Tener confianza en mí mismo las veinticuatro horas de todos los días

Estrategia de Exito N° 17:

Fíjate metas creíbles

La duda es lo opuesto de la fe. Dudar es descreer momentáneamente de tu capacidad de cumplir, y eso neutraliza tu capacidad de alcanzar las metas. Cuando no crees que sea posible alcanzar una meta, lo más probable es que no la alcances, por mucho que lo desees y por más estrategias que utilices. Cuanta mayor es la distancia entre el sitio donde estás y el sitio donde deseas estar, más fácil es que la duda se convierta en un factor.

Si una fe poderosa es como pisar el acelerador hacia tus metas, una fuerte duda o la falta de fe es como soltar el acelerador y hasta aplicar los frenos. La duda suele expresarse en pensamientos, ocasionales o continuos, referidos a la dificultad o imposibilidad de alcanzar el objetivo dentro del tiempo fijado y hasta de alcanzarlo alguna vez. La duda es energía mental negativa.

El impacto de la duda es directamente proporcional al grado de dificultad para alcanzar la meta y la intensidad de la duda

Cuanto mayor sea la dificultad que prevés para alcanzar tu meta, más fácil será que se despierte la duda. Esta suele surgir cuando tus metas no concuerdan con tus experiencias pasadas y tus expectativas. Si tu subconsciente, por algún motivo, considera que la meta fijada no es realista, se activará la duda y el vasto depósito de energía positiva que es tu mente quedará aguado. Es como participar en un combate contra un adversario fuerte con una mano atada a la espalda. La duda no hará sino empeorar las desventajas que puedas tener.

Para eliminar las dudas destructivas, plantea tus metas en términos que te parezcan creíbles. En este caso sólo importas tú. Por ejemplo: quizá creas que, en algún momento de tu vida, te será posible viajar a la luna. Quizá creas que esto puede ocurrir y ocurrirá, combinando la posibilidad con la probabilidad. Sin embargo, si te fijas como meta viajar a la luna para tu próximo cumpleaños, es probable que tu mente se llene de dudas como estas:

- Imposible: no hay vuelos regulares a la luna.
- El gobierno no permite aún que los civiles viajen al espacio.
- No hay dónde comprar los pasajes.

Revisa mentalmente cada una de tus metas para determinar si su cumplimiento te parece posible dentro del período que te has fijado. Llamo a este procedimiento "prueba de credibilidad". Una vez establecida cada una de tus metas, aplícale la prueba de credibilidad leyéndola y analizando los pensamientos que aparezcan en tu mente. Si sólo experimentas entusiasmo ante la idea de lograrla, sin sentir dudas, estás en el camino correcto. Pero si tu mente se llena de pronto con todos los motivos que te dificultarán el cumplimiento de esa meta, aún debes trabajar para definirla correctamente.

Estrategia de Exito N° 18:

Supera la duda con afirmaciones positivas en tiempo presente

Tus dudas sobre el cumplimiento de una meta dada pueden ser resultado de experiencias pasadas, de poca auto-confianza o de otras actitudes sobre ti mismo programadas en tu subconsciente. En este caso, la duda tiene poco que ver con la probabilidad de lograr tu meta: dudas de ti mismo.

Puedes empezar a superar esos pensamientos negativos con afirmaciones positivas constantes. Por ejemplo: tu meta puede ser pagar tu deuda con Master Card antes de que termine el año; para eso es preciso no volver a utilizar la tarjeta y efectuar pagos mensuales adicionales sobre el saldo. Si tus experiencias anteriores te hacen pensar que no vas a ajustarte a ese régimen, las afirmaciones positivas pueden surtir efecto.

Expresa tus afirmaciones en tiempo presente, como si la meta ya estuviera alcanzada. Por ejemplo: "Es 31 de diciembre y mi deuda con Master Card está completamente saldada". Repite la afirmación para tus adentros, diez, cien y hasta mil veces, cuandoquiera se te filtren dudas o cuando tengas el deseo pasajero de no hacer el pago adicional o de comprar algo con la tarjeta. Retírala de tu cartera. En vez de cortarla por la mitad, abróchale una nota que diga: "He saldado por completo mi deuda con Master Card". Mediante la repetición de estas afirmaciones positivas, en tiempo presente, puedes superar esas dudas programadas en tu subconsciente, que pueden llevarte a la derrota.

Estrategia de Exito N° 19:

Registra tus metas en una lista escrita

Para calificar como meta, lo que quieras alcanzar debe estar escrito. Por lo tanto, las metas no escritas no son metas. No te engañes diciendo: "Tengo metas y sé cuáles son, así que no necesito anotarlas". Las metas no escritas no son claras ni específicas; sus detalles tienden a cambiar cada vez que piensas en ellas. Ponerlas por escrito las cristaliza en una serie de detalles fijados. Cuanto más clara es una meta, más fácil será alcanzarla.

Busca, en la carpeta que utilizas para crear tu plano, la página que has titulado "Lista de Metas"; escríbelas todas, una en cada línea. Repasa la Lista de Sueños que ya has hecho para ver si el cumplimiento de cada meta te ayudará a hacerlos realidad. Si es así, vas en la dirección correcta. Repasa también tu Lista de Sueños, para ver si alguno de ellos puede ser incluido inmediatamente en la Lista de Metas. Guarda tu plano donde esté siempre a mano para tener la Lista de Metas al día y consultarla con frecuencia. Cuando hayas cumplido una, táchala de la lista. Recuerda que cada meta cumplida te acerca un paso a la vida de tus sueños.

Mayor claridad equivale a mayor oportunidad

El número de oportunidades que podrás aprovechar durante la vida es directamente proporcional a tu claridad de visión y a lo dispuesto que estés a iniciar la acción o a correr un

riesgo. Allí es donde interviene tu Lista de Metas. Cuando determinas específicamente lo que deseas, el resultado inmediato es una mayor claridad. Esa mayor claridad es lo que hace falta para reconocer una oportunidad y aprovecharla. Las metas de tu lista son los pasos a dar para la realización de cualquier sueño; cuando se encuentran la acción y la oportunidad, los hechos empiezan a moverse hacia ti. Cuando sabes lo que deseas y lo que debes hacer para llegar allí, el control es tuyo. Por elección, has establecido las metas que te resultan más importantes. ¿A qué invertir tiempo y energía en otra cosa?

Estrategia de Exito N° 20:

Expresa tus metas en frases simples. y concisas, encabezadas por un verbo que exprese acción

Cada una de tus metas debería ser formulada y escrita en una oración completa y potente, cuyo principio sea un verbo que exprese acción. Los verbos de acción expresan movimiento, y la esencia de cualquier meta reside en moverse de donde estás hacia donde quieres estar.

A continuación tienes una lista de verbos útiles para iniciar la frase con que expresar tus metas. Todas estas palabras describen una acción específica que vas a realizar.

Abrir	Elegir	Incorporar	Conseguir	Deducir
Acumular	Elevar	Iniciar	Construir	Dejar
Adiestrar	Eliminar	Inscribir	Participar	Demorar
Adquirir	Enseñar	Invertir	Pasar tiempo	Desarrollar
Agregar (informac.)	Enviar	Ir	Pedir	Determinar
Alquilar	Escribir	Leer	Poner	Disfrutar
Analizar	Estructurar	Llamar	Poseer	Firmar
Anotar	Evitar	Llevar	Preparar	Formular
Aprender	Examinar	Llevar al	Presentar	Fotografiar
Contratar	Archivar	máximo	Proteger	Guardar
Contribuir	Arreglar	Llevar al	Reducir	Hacer
Convertir	Asegurar	mínimo	Reemplazar	Identificar
Copiar	Aumentar	Localizar	Refinanciar	Comenzar
Cortar	Averiguar	Mejorar	Retirar	Completar
Corregir	Buscar	Mostrar	Reunir	Comprar
Crear	Calificar	Mudar	Seleccionar	Comprobar
Dar	Cambiar	Obtener	Sincronizar	Computar
Declinar	Cesar	Operar	Solicitar	Comunicarse
Utilizar	Financiar	Ordenar	Superar	con
	Transferir	Pagar	Sustraer	Sustituir
		Combinar		
		Trabajar		

Este tipo de verbos fija una dirección y establece un impulso. Cuando registres tus metas por escrito, consulta esta lista hasta manejarla. Puedes agregar palabras de tu cosecha. Las que te ofrezco no son para limitarte en modo alguno, sino para ponerte en movimiento.

Estrategia de Exito N° 21:

Fija una fecha realista para el cumplimiento de cada meta

Establecer una fecha fija es esencial para cumplir efectivamente con cada meta de la lista. Una fecha fija marca un período razonable para completar o alcanzar la meta. Se basa parcialmente en el deseo, pero también en lo que es posible y práctico.

Cuando anotes cada una de tus metas, fija una fecha provisoria para su concreción. Como toda meta es, en general, algo que deseas lograr en menos de un año, tu fecha fija caerá normalmente dentro de los doce meses siguientes. Claro que el límite entre el deseo y la posibilidad es muy vago. Tal vez uno desee alcanzar su meta en veinticuatro horas, a lo sumo, pero la realidad indica que lograr cualquier objetivo lleva tiempo. La cantidad de tiempo requerida suele depender de los recursos, el dinero y los conocimientos necesarios, así como de los diversos pasos a dar para llegar a ella. Lo mejor es elegir una fecha fija que combine lo deseable con lo posible.

También es vago el límite entre realismo y duda. Una vez que has anotado una meta, pueden infiltrarse pensamientos que enloden el procedimiento. Ideas como "En realidad, no me alcanza el dinero" o "No soy tan inteligente", pueden hacer que la meta parezca inalcanzable o el tiempo necesario para lograrla, infinito. Dentro de ti tienes el poder absoluto de cumplir cualquier meta realista que te hayas propuesto; por ende, elimina las dudas desde el comienzo mismo del proceso.

Cuando anotas una meta en tu lista, probablemente no tienes a mano todos los recursos necesarios para alcanzarla. Si los tuvieras, cabe suponer que tu meta ya sería una realidad. La estrategia para escoger la fecha fija consiste en calcular mentalmente el tiempo que se requiere, razonablemente, para reunir los recursos y los conocimientos adicionales necesarios para alcanzar la meta. No dediques mucho tiempo a fijarla, pues más adelante tendrás oportunidad de prolongar o acortar el plazo, según conozcas en más detalle lo que hace falta.

Fijar fecha para todas tus metas establece la velocidad con que debes trabajar para alcanzarlas. Si duplicas el período que crees necesario para alcanzar cada meta, obviamente tendrás que aplicar sólo la mitad del esfuerzo y el tiempo diarios para cumplir con la fecha fijada. Sin embargo, la desventaja es que podrías haber logrado el doble en la misma cantidad de tiempo y no experimentarás el mismo grado de satisfacción que si lo hubieras hecho en menos tiempo.

A la inversa, si la fecha fijada no es realista y el período resulta en la práctica demasiado breve, puedes sentirte frustrado porque las cosas no ocurren según lo planeado; tal vez te parezca que no eres capaz de triunfar. Las frustraciones y las dudas no son necesarias; se las puede eliminar fijando fechas realistas. No hay modo de hacer un huevo duro en tres minutos. Lograr una meta lleva su tiempo. Ponte en acción, pero asígnate el tiempo necesario.

Echemos una mirada al funcionamiento del proceso mediante el ejemplo de Bill, uno de mis alumnos, que decidió aplicar mis estrategias para la fijación de metas. "¿Qué cosas me gustaría hacer?", se preguntó Bill, cuando quiso preparar su lista de metas. "Veamos: me gustaría tener una empresa propia, algo relacionado con los barcos." Por lo tanto, Bill anotó su primera meta: *Fundar con éxito una empresa de navegación*. ¿Era una meta específica y mensurable? Sí. ¿Una oración simple y concisa, que comenzara con un verbo de acción? Sí. Luego Bill pensó: "Bueno, si voy a fundar mi propia empresa, debo dejar de trabajar tanto. Esta semana laboral de sesenta horas me deja sin tiempo para mis cosas personales". La segunda meta de Bill: *Reducir mi semana laboral a cuarenta horas*. ¿Sigue las estrategias? Por supuesto. "Los chicos están creciendo", se dijo Bill, "y no tengo pensado cómo pagarles la universidad. Una de mis metas es, por cierto, invertir dinero suficiente para costearles estudios universitarios." Y Bill agregó a su lista: *Establecer un plan de inversión para los estudios universitarios de Sandy y Tom*.

Con el correr de las semanas, Bill amplió su Lista de Metas; mientras tanto, buscaba oportunidades para avanzar hacia el cumplimiento de las que ya tenía en su lista. También fijó fechas realistas para cumplirlas. Al terminar, su lista manuscrita era más o menos así:

Lista de metas de Bill

Meta	Fecha fijada
1. Fundar con éxito una empresa de navegación.	_____
2. Reducir mi semana laboral a cuarenta horas.	_____
3. Establecer un plan de inversión para los estudios universitarios de Sandy y Tom.	_____
4. Enseñar a los niños que participen del programa de la ACJ	_____
5. Adelgazar cinco kilos.	_____
6. Aprender y aplicar técnicas de relajación.	_____
7. Dejar de criticar a Marjorie.	_____
8. Crear mi plan financiero.	_____
9. Depositar este año 2.000 dólares en mi cuenta de ahorros.	_____

Ahora, siguiendo el ejemplo de Bill, redacta tu propia lista personal, incluyendo cuando menos diez metas que te gustaría cumplir dentro del año próximo.

Cuanto más soñador seas, más larga será tu Lista de Metas desde el comienzo. Sin embargo, si nunca te has propuesto un objetivo, tendrás que "darte cuerda" para iniciar el proceso mental que te lleve a hacerla. Una vez que comiencen a brotar de tu mente, surgirán una tras otra. La mente puede trabajar al mismo tiempo en un número ilimitado de metas. Aunque en un principio tengas un tiempo limitado para dedicarles, eso cambiará. Una vez que tengas en claro lo que deseas, irás encontrando ratos que no creías tener para dedicarte a las cosas que tanto te importan.

Alguien dijo, cierta vez: "Si puedes soñarlo, puedes hacerlo". La afirmación es cierta, pero sería más exacto expresarla de este modo: "Si puedes convertir tus sueños en metas escritas específicas, mensurables y creíbles, puedes contar con que se cumplirán".

Estrategia de Exito N° 22:

Guarda una copia de tus diez metas principales en un sitio donde la veas todos los días

Es fácil olvidarse de dedicar tiempo y energía a lo que has escogido como lo más importante de tu vida: tus metas. Para mantener el paso y el rumbo, oblígate a recordar constantemente cuáles son esas metas. Ya te he sugerido que incluyas una copia de tu lista en el plano general, para que te sirva como registro permanente de tu avance. Pero también conviene tener una lista de las diez metas principales en un sitio donde la veas todos los días.

He aquí algunas sugerencias:

- El espejo del cuarto de baño.
- El frigorífico.
- El cajón principal de tu escritorio.
- Tu mesa de trabajo o la mesa de la computadora, pegada con cinta adhesiva.
- En una tarjeta, dentro de tu cartera o tu bolso.
- En la visera del auto, sostenida por bandas elásticas.

Hace veinte años, mientras experimentaba diversos sitios para tener mis metas a la vista todos los días, utilicé una estrategia que no te recomiendo. Decidí que, para recordarlas todas las mañanas sin esfuerzo, podía escribirlas en el espejo del cuarto de baño con un trozo de jabón. "Qué creativo soy", pensé. "De este modo, lo primero que haré por la mañana será enfrentarme a mí mismo, a mis metas y a mi jornada con inspiración y motivaciones renovadas." Ay, no pudo ser. En cuanto me di una ducha bien caliente, el vapor disolvió mis metas escritas a jabón, que se deslizaron por el espejo en un borrón ilegible.

Mantén una lista de tus metas prioritarias en un sitio donde la veas todos los días a primera hora y al terminar la jornada. Si eliges el espejo del cuarto de baño, será mejor que la escribas en un papel y la pegues con cinta adhesiva.

7 Ver el éxito

Un cuadro es algo intermedio entre un pensamiento y un objeto.

CALVIN COOLIDGE

Ahora que tienes hecha la lista de las metas importantes de tu vida y has decidido los primeros pasos que debes dar para alcanzarlas, estás listo para utilizar otra estrategia que aumentará dramáticamente tu impulso: el poder de la visualización.

Visualización es el proceso de crear una imagen mental de lo que quieres que suceda, como si ya hubiera sucedido. Por ejemplo: digamos que una de tus metas es poseer un retiro en las montañas para pasar los fines de semana. Ahora crea una imagen mental de esa meta. Visualiza el paisaje, la casa, a ti mismo allí, en un fin de semana veraniego, contemplando el panorama.

Estrategia de Exito N° 23:

Visualiza con claridad tus metas para alcanzarlas con más prontitud

Lo bien que visualices depende, principalmente, del uso o el entrenamiento que hayas dado a tu mente. Algunas personas pueden crear intensos cuadros mentales de las metas a lograr, con vívidos colores y detalles completos. Eso es estupendo, si puedes hacerlo, pero sin adiestramiento la mayoría sólo puede conjurar una vaga impresión de un cuadro mental muy difuso.

Para determinar la potencia de tu visualización, cierra los ojos y piensa en una autobomba para incendios, rojo intenso: un gran camión con gancho y escalerilla. Es seguro que has visto alguna, de modo que tienes guardada, en el banco de memoria de tu subconsciente, una imagen vívida y detallada. ¿La ves con tanta claridad como si vieras una instantánea nítida o es borrosa y no muy clara? Ahora piensa otra vez en ese retiro veraniego o en cualquier otra de tus metas. ¿Con cuánta claridad puedes verla en tu mente?

Por experiencia propia, no me caben dudas de que la celeridad con que vas a conseguir tus metas se relaciona directamente con la claridad y la frecuencia con que puedas visualizarlas. Cuanta más claridad tenga tu imagen mental de cómo será tu vida cuando hayas alcanzado esa meta, más fácil será para tu mente buscar y detectar las oportunidades esenciales para su logro. El poder de visualización expandirá tus horizontes. Si puedes ver tu objetivo con claridad, sabes en qué dirección debes marchar para llegar allí.

El poder de la visualización es también un motivador potente. Es como agregar un inyector de combustión a un motor a chorro o un carburador de cuatro cilindros con inyector de combustible a un motor de automóvil. Lo que haces es llevar el desempeño del motor de bueno a superior. En este caso, el motor es tu mente. Su efectividad para alcanzar tus metas en tiempo reducido y con el mínimo de esfuerzo aumenta notablemente cuando le agregas el poder de visualización. Tu mente pasa de un buen desempeño a un desempeño superior.

Lo que visualices claramente y con frecuencia acabará por ser parte de tu realidad: tu experiencia. A veces hasta las posibilidades más remotas, hasta lo que parece imposible, se torna probable. Deja que te dé un ejemplo tomado de mi propia experiencia.

Durante quince años, en los talleres de Poder Interior, relaté una y otra vez mis progresos, desde la cobardía que experimentaba cuando niño hasta el coraje que ahora forma parte de mi vida, tras la eliminación total del miedo (algo que te ayudaré a hacer en el capítulo 21). Parte del coraje es la comprensión mental de que, cuando te encuentras en una situación tensa, peligrosa y hasta amenazadora para tu vida, eres una persona totalmente capaz, que puede mantener la calma, pero también permanecer alerta y tomar decisiones instantáneas y positivas para la auto-conservación, sin caer en el pánico. Esa experiencia de coraje es parte de tu Yo Poderoso.

Como analogía, preguntaba al grupo: "¿Qué sentiríais, cómo reaccionaríais, si de pronto se os pusiera en un cuarto pequeño, con un tigre salvaje de varios cientos de kilos, sin poder salir porque el animal está entre vosotros y la puerta? Mi Yo poderoso", continuaba, "domina ahora a tal punto que yo no experimentaría miedo ni pánico: sólo la tranquila capacidad de tomar decisiones basadas en los actos del tigre".

Ese ejemplo tenía para mí una cualidad casi de cuento de hadas, pues la había visualizado una y otra vez en el curso de los años. Aunque sé que todo es posible, el hecho de enfrentarme con un gran felino en un espacio reducido no figuraba en mi lista de Sueños ni en la de Metas. Y de pronto ocurrió.

En 1991, Adena y yo viajábamos por América del Sur, recorriendo a la aventura nueve países. Llevábamos varias semanas de ausencia y ella deseaba, dentro de lo posible, tomar un avión en Quito, Ecuador, para volver a Orlando a tiempo de pasar Acción de Gracias con sus padres; pocos días después volaría al sur para reunirse conmigo en Trinidad. Era posible, por supuesto. Puse a Adena en el avión hacia Orlando y tomé otro vuelo a Cayena, Guayana Francesa, en la costa norte de América del Sur.

La Guayana Francesa es un pequeño país de densas junglas; el noventa y siete por ciento de sus cien mil habitantes viven en la costa. Originariamente fue colonizada por europeos que soñaban con descubrir oro, pero estos se extinguieron con celeridad al igual que los soldados acompañantes, debido a la malaria y a otras enfermedades selváticas, completamente desconocidas para los europeos, aunque los pocos indios caribes que habitaban la isla las soportaban perfectamente. El país sigue siendo un protectorado de Francia y la mayoría de su población no habla inglés, sino francés.

En Cayena contraté a Jack, un botero sin trabajo, para que me llevara tan adentro de la selva como se pudiera llegar en un día. Las selvas son mi sitio favorito y he realizado expediciones privadas en muchas de ellas.

En la Guayana Francesa hay sólo dos rutas: la de la costa y la construida por los convictos, que va directamente al interior. Mientras viajábamos por esa ruta, Jack dijo que conocía un sitio en donde se alojaban algunos animales y reptiles, recientemente sacados de la selva; recorrimos un buen trecho para llegar hasta allí. Entre los animales se incluía un hermoso jaguar de cien kilos, gran felino de movimientos rápidos, capaz de trepar a los árboles, que es el rey de la jungla sudamericana. Estaba encerrado en una jaula de tres metros por cuatro y medio, rodeada de alambre de gallinero, con un techo de hojalata de dos metros y medio para resguardarlo del fuerte sol.

-¿Quiere ver si podemos acercarnos tanto como para acariciarlo? -me desafió Jack-. Puedo pedir permiso al guardia y ayuda al hombre que le da de comer.

-Por supuesto -dije, pensando sólo en la increíble anécdota que podría contar... si sobrevivíamos.

Entramos los tres (Jack, el encargado de alimentar a los animales y yo) en el dominio del jaguar, vigilando dos enormes ojos que nos observaban desde una plataforma, construida a la manera de una rama de árbol, a un metro ochenta del suelo, en un extremo de la jaula. No pude sino pensar en una escena que había visto dos días antes por televisión, tomada del programa de Ed Sullivan en la década de 1950; Clyde Beatty, el gran adiestrador de animales, se había rehusado a último momento a hacer su acto con los leones, porque la jaula era demasiado pequeña, debido al tamaño del escenario. Sin embargo, Sullivan convenció a Beatty de que trabajara en una jaula de un metro cincuenta de lado y, como cabía esperar, uno de los leones saltó sobre él. Beatty debió disparar repetidas veces su revólver con balas de salva, durante cinco minutos, hasta lograr que el animal retrocediera.

Por entonces yo había superado ya todos mis miedos infantiles a los animales; en distintas partes del mundo había tratado con búfalos de agua, rinocerontes salvajes, serpientes, arañas y cocodrilos. Y allí estaba ahora, a muy escasos metros de una de las bestias más feroces de la selva sudamericana, que ataca con frecuencia a los indios cuando se ve acorralada.

Me encantaba. No sentía una pizca de miedo: sólo el entusiasmo y la oportunidad de hacer algo que pocas personas han hecho, como lo es enfrentarse a un gran felino. En menos de un segundo, el animal saltó al suelo casi sin hacer ruido; entonces vi que era tan grande como yo. Jack y el encargado retrocedieron contra la alambrada, en el lado opuesto de la jaula. Yo quedé en el medio; el jaguar comenzó a caminar en círculos, sin apartar los ojos de mí. Sus zarpas no hacían ruido alguno, tal como las de un gato doméstico; inició un gruñido sordo que me pareció amistoso, sin dejar de rondarme. Resultaba fácil determinar quién era el acorralado y quién mandaba allí.

De pronto el felino quebró el círculo y saltó a mi lado. Dejé la mano colgando, para que pudiera olfateármela, como se hace con un perro. Ese magnífico animal me llegaba a la cintura. Empezó a lamerme la mano con su enorme lengua, que era como papel de lija. El guardia y el encargado intercambiaron unas rápidas frases en francés; luego dijeron algunas palabras en un inglés que no entendí.

-De frente, de frente -dijo Jack, en nervioso y entrecortado inglés. Tardé unos segundos en comprender que me indicaba girar todo el cuerpo hacia el jaguar, para demostrarle que no tenía miedo.

En un segundo el felino abrió sus enormes fauces y, un instante después, todo mi muslo derecho desaparecía en su boca. Sentí los dientes a través de mis pantalones cortos de algodón negro; casi podía contarlos. Luego el jaguar aflojó la presión y retrocedió por un momento, observándome para ver qué hacía. Por fin merodeó por atrás, rozándome la pierna, sin dejar de emitir ese ronroneo gutural.

-¡De frente, de frente! -repitieron los gritos.

Me volví a enfrentarlo en el momento en que el animal daba un solo salto, propulsado por las gigantescas patas traseras. Me preparé para lo inevitable. Cayó directamente contra mí, como si me saltara a los brazos.

Con las patas traseras en el suelo, el gato alcanzaba el metro ochenta de altura. Abrió las fauces y abarcó en la boca todo el costado de mi cara. Me encontré frente a sus amígdalas. Pese a todo, no tenía la sensación de que quisiera hacerme daño. Sólo me usaba de juguete. Tenía los dientes superiores contra mi nariz y las muelas contra mi nuca. Sentí que uno me perforaba la piel del cuello y otro me rasguñaba el costado de la nariz.

Después de un tiempo que me pareció todo un minuto, el jaguar me soltó la cabeza y se alejó hacia el otro lado de la jaula, gruñendo por lo bajo, casi como si riera. Luego volvió a saltar contra mí; esa vez lo recibí como a un niño que se me arrojara a los brazos. No tenía otra cosa a la que sujetarme. El me rodeó la cintura con las poderosas patas traseras, hechas para trepar a los árboles, como si yo fuera un tronco. Con la cabeza más alta que la mía, volvió a abrir las enormes fauces para encerrarme la cabeza.

Cuando solté el cuerpo del jaguar, las patas traseras golpearon el suelo, pero las zarpas siguieron en mis hombros; me miraba a la cara. Era nuestra despedida. Por ese día, yo no soportaba más diversiones. Retrocedí, alejándome de él. Mientras me agachaba para atravesar la portezuela de la jaula, me toqué el cuello, pues tenía la sensación de que manaba sangre. En efecto, tenía dos perfectas perforaciones, hechas por los grandes dientes ahusados del jaguar.

-¿Algún problema? -pregunté a Jack, que estaba sobresaltado por el espectáculo?-. Por la rabia, digo.

-No, ninguno -me aseguró-. Por mordedura de monos o de perros, sí, pero de jaguares, no.

Más tarde pensé en la frecuencia con que yo pedía a los participantes de mis talleres de Poder Interior que imaginaran su reacción en el caso de encontrarse con un gran felino. "Si podéis visualizarlo", había dicho, una y otra vez, "se convertirá en parte de vuestra experiencia." Admito que era un ejemplo exagerado, pero eso también se había convertido en parte de mi propia experiencia. En realidad, la visualización es una herramienta tan potente para alcanzar los sueños y las metas que es preciso tener cuidado con lo que se pide, pues con certeza se lo obtendrá.

Estrategia de Exito N° 24:

Convierte la visualización de tus metas en un hábito regular

Visualizar una meta es como dar una orden directa a tu mente para que aplique toda su potencia al cumplimiento de ese objetivo. Por desgracia, la imagen que has creado no es el único dato que tu mente recibe. En realidad, es sólo un minúsculo porcentaje de los datos ingresantes, que en parte pueden ser información negativa: motivos por los que piensas que no puedes alcanzar tu meta. Bloquea esos pensamientos negativos con visualizaciones positivas. Hasta ahora no existen instrumentos científicos que midan el poder de la visualización. La ciencia no ha progresado al punto de poder evaluar la conciencia o el pensamiento, salvo como alteraciones en los patrones de ondas cerebrales. Pero no esperes a que la ciencia se ponga a la par. No hay dudas de que, cuanto mayor sea la frecuencia con que visualices lo que deseas, menor será el tiempo que tardarás en experimentar resultados tangibles.

Por ejemplo: si tu meta es ser vicepresidente o gerente ejecutivo de tu departamento o la empresa en que trabajas, visualízate en tu nueva oficina, sonriente, satisfecho, con una placa en el escritorio que te identifica como gerente ejecutivo o vicepresidente. No, no hace falta que visualices al vicepresidente actual arrojándose por la ventana del décimo piso para dejarte el lugar. Ni imagines arrollado por un tren al machista que te impide llegar a ser la

primera ejecutiva. Basta con que te veas donde deseas estar; luego, uno a uno, da los pasos que te pondrán allí, de modo de no dañar a otras personas. No hace falta que el logro te deje remordimientos. Te lo ganaste trabajando.

Recuerda: cuanto más nítidos sean los detalles de tus imágenes mentales, cuanto mayor sea la frecuencia con que visualices lo que deseas, menor será el tiempo necesario para apreciar los resultados y superar los obstáculos visibles entre las cosas como son y las cosas como las deseas.

Estrategia de Exito N° 25:

Agrega impulso a tus visualizaciones con algunas emociones potentes

Métete en la visualización de tu meta generando emociones y sentimientos positivos al respecto. Mírala, tócala, siente su sabor, su textura, cree en ella, experimentala, vívela dentro de tu mente. Es tu meta. Y las metas son cosas que deben entusiasmar.

Visualizar tus metas con entusiasmo y emociones positivas es una de las mejores maneras de derrotar las dudas. No permitas que entren a actuar los pensamientos y las emociones negativos. Con sensaciones positivas de triunfo y entusiasmo, puedes dejar en el polvo las dudas y el temor a no ser lo bastante hábil. No, no estás fingiendo.

Estrategia de Exito N° 26:

Visualiza tus metas justo antes de dormirte

Tu mente no duerme nunca, cuanto menos su parte subconsciente. Y es esa parte subconsciente la que activa tu capacidad de transformar en realidad una meta imaginada. Por eso, el mejor momento para visualizar una meta es camino al reino de Morfeo. Mantén una copia de tu Lista de Metas junto a la cama y échale una mirada antes de apagar la luz. Luego visualiza el cumplimiento de tantas metas como te sea posible.

Durante tus seis, siete u ocho horas de sueño, tu subconsciente continuará con el proceso, dedicado a organizar, establecer categorías, explorar opciones y alternativas y hasta descubrir algunas de las soluciones esquivas que buscabas para que las cosas dejaran de ser lo que son.

Este procedimiento no te es desconocido. Ya has vivido la experiencia de acostarte con algo que te pesa en la mente, sólo para despertar con ideas, alternativas y hasta respuestas, como salidas de la nada. Con esta estrategia no haces sino controlar conscientemente el suministro de datos con el que tu subconsciente trabajará durante la noche. Los resultados son asombrosos. Prueba algunas veces. Aunque las soluciones y las alternativas no surjan inmediatamente al despertar, descubrirás que te surgen de pronto, mientras tomas el café del desayuno o camino al trabajo.

Esto de cerrar los ojos con tus metas en la mente tiene también un beneficio adicional. Tal vez descubras que el procedimiento te permite conciliar el sueño con más facilidad y prontitud. Si tienes dificultades para dormir, la visualización de metas positivas por la noche quitará el filo a los pensamientos negativos y las preocupaciones que parecen correr por tu mente a la velocidad de la luz, manteniéndote desvelado y con la vista clavada en el techo.

Estrategia de Exito N° 27:

Visualiza tus metas como si ya las hubieras alcanzado

Si visualizas tus metas como algo que alcanzarás en el futuro, no harás sino empujarlas constantemente hacia el futuro, en vez de experimentarlas en el presente. Aunque no puedes impedir que se conviertan en realidad, alargarás el período requerido para alcanzarlas. Recuerda el viejo dicho: "Mañana es nunca". Imagina siempre tus metas en el tiempo presente. En vez de afirmar mentalmente, por ejemplo, que "serás" vicepresidente de la empresa, imagínate como vicepresidente ¡ahora! Al visualizar tus metas en presente, tu mente recibe instrucciones de comprimir el tiempo y lograr el cumplimiento de esas metas tan pronto como sea posible, en el presente. No, no es mentirte a ti mismo. Recuerda que todo lo creado por el hombre y la mujer fue una idea, un pensamiento, una visión, antes de convertirse en realidad física, incluyendo la silla en la que estás sentado.

Una vez que tomes la costumbre de visualizar constantemente los resultados que buscas, notarás que crece la confianza en ti mismo y, por lo tanto, tu entusiasmo. Como me ocurrió a mí, llegarás a un punto en que tus imágenes del futuro te parecerán experiencias del

presente. Una vez que puedes visualizar tus sueños y metas, vas por el buen camino hacia su logro.

8

Alinear tus metas con tus valores

Tener éxito es lograr lo que quieres. Ser feliz es querer lo que logras.

CARL TRUMBELL HAYDEN

A fines de la década de 1970, cuando vivía en Washington, me presentaron a un abogado en una recepción del Capitolio. Este hombre había pasado toda su vida trabajando para establecer uno de los principales bufetes del país: trescientos ochenta y cuatro abogados distribuidos en Boston, Washington y Nueva York. Para entablar conversación, comenté con inocencia:

-Ha de estar usted muy orgulloso y entusiasmado por lo que ha conseguido. Son muchos los abogados que sueñan lo mismo que usted y no pueden realizarlo. Usted pudo.

Esperaba una respuesta sencilla, algo así como "Gracias". En cambio su cara se suavizó; después de echarse un largo trago de whisky, me dijo:

-Voy a decirte, hijo, lo que siento sobre lo que he conseguido. Desde que estudiaba en la universidad y aún antes, soñaba con llegar a ser el mejor, el más grande. Ardía en deseos de instalar el bufete más importante del país. Me casé con mi novia de la universidad cuando los dos estábamos aún estudiando; poco después de recibirme comencé a trabajar día y noche para realizar ese sueño. Cuando mi esposa se lamentaba por el poco tiempo que pasábamos juntos, yo le decía: "¡Pero querida, si lo hago por ti!". Ella decía que, si realmente deseaba hacer algo por ella, debía dedicarle más tiempo en vez de estar siempre trabajando.

-Nació nuestro primer hijo; después, el segundo. Yo no estuve presente en los nacimientos: había viajado a otras ciudades para inaugurar oficinas. Una vez más, mi esposa me imploró: "Tienes que pasar más tiempo con nosotros". Y mi respuesta de siempre: "Ahora estoy muy ocupado, pero ya pasará". Nunca pasó.

-Ahora tengo setenta y cuatro años. Mi esposa me dejó hace veinticinco y no volvía casarme. Por entonces me horroricé, porque yo le había dado todas las cosas materiales que una mujer podía desear. Ahora sé que me equivocaba. Le di todo lo que yo deseaba que tuviera.

-Mis hijos y yo no nos conocemos; nunca nos conocimos. Ahora me he retirado. No tengo energías para trabajar en el bufete y no me queda nada por demostrar. Tengo nietos a los que nunca he visto. Como nunca establecí relación con mis hijos, ellos no ven motivos para venir con sus chicos a visitarme.

Por entonces el hombre tenía un rastro de lágrimas en los ojos.

-Si tuviera que volver a vivir -dijo-, comenzaría por determinar qué es lo más importante para mí y construiría mi vida alrededor de eso, no alrededor de lo que yo supusiera importante. Pero ya es demasiado tarde.

Sus palabras me golpearon como un martillo. Fue en ese momento cuando empecé a comprender la importancia de conocer los propios valores al trabajar por sueños y metas. Su relato me hizo apreciar los peligros de que las metas y los valores estén en conflicto,

Inevitablemente surgen conflictos cuando tus metas no están alineadas con los valores

Cuando lo que crees desear, tu meta, está en conflicto con lo que crees importante, tus valores, el resultado es una sensación de vacío cuando se logra esa meta. Miras a tu alrededor y te preguntas: "¿Esto era todo? ¿Por qué no me siento tan entusiasmado como esperaba?". El motivo es que, cuando tus metas no están alineadas con tus valores, su logro no despierta las emociones positivas de entusiasmo y vivacidad.

Para decirlo con sencillez, los valores son las cosas, gentes, conceptos y sentimientos a los que otorgas más valor en tu vida. Constituyen tu filosofía personal de vida y te brindan las mayores sensaciones de satisfacción, triunfo y autovaloración. Pero cuando llega el momento de establecer las metas personales, son pocas las personas que tienen la prudencia de preguntarse: "En verdad, ¿estas metas reflejan lo que yo aprecio más en la vida?".

La verdad es que la gente, en su mayoría, no dedica mucho tiempo a pensar en sus valores; ni siquiera determinan cuáles son. Con frecuencia aceptan sin cuestionamientos los valores ajenos, sólo para caer en la cuenta, en fecha posterior, que no los comparten. Como resultado, pasan gran parte de cada día (y por ende, gran parte de la vida) trabajando por metas que en poco se relacionan con lo que realmente les importa.

Es esencial conocer lo que tiene más valor para ti antes de determinar tus prioridades y fijar tus metas. Sin conocer tus valores y verificarlos con tus metas, esa gran sensación de triunfo se presenta sólo por casualidad, cuando has tenido la suerte de alinear inadvertidamente una meta con un valor importante. La falta de satisfacción al lograr una meta puede impedir que fijes nuevas metas, más acordes con tus valores.

Los valores suelen cambiar con los años. Lo que te parece importante a los veinte puede interesarte menos a los cuarenta o a los cincuenta. O tal vez hayas sobrestimado la importancia de un valor. Por eso es esencial que te preguntes continuamente:

- ¿Estoy planeando mi vida en torno de lo que más aprecio?
- Lo que trato de alcanzar ¿es algo que aprecio realmente?
- ¿Experimento algún conflicto entre mis metas y mis valores?
- El cumplimiento de metas en el pasado, ¿me ha producido sensaciones de vacío o de entusiasmo?

Estrategia de Exito N° 28:

Para disfrutar del éxito al máximo, determina primero tus diez valores principales

Si hasta ahora nunca habías pensado en "valores", tal vez te parezca que existen por docenas y hasta por centenares. En ese caso, te sorprenderá saber que, si se reuniera una lista de los diferentes valores expresados por diez mil, cien mil personas de cualquier parte del mundo, todas tenderían a caer en sólo veinticinco categorías. He conversado con gente de cien países, pertenecientes a cientos de culturas distintas, pero las cosas que más aprecian son siempre las mismas. Estos valores atraviesan todas las fronteras culturales, étnicas y sexuales. Una vez que se retira lo exterior, la igualdad interna de todos nosotros se torna tan visible que las diferencias desaparecen. Lo mismo ocurre con nuestros valores.

En 1991, mis hijos y yo, con otro miembro de nuestra organización, pasamos cinco semanas en la Nueva Guinea papúa. Nos adentramos tanto en la región que llegamos a sitios donde muchas personas (los ancianos y los niños) nunca habían visto a gente blanca. Allí no tienen diarios, radio ni televisión. Ni siquiera conocen la rueda, motivo por el cual los científicos consideran que aún viven en la Edad de Piedra. Como yo había visto en el mundo entero la igualdad en cuanto a sueños, esperanzas y valores, cualquiera fuese la cultura o el ambiente, quería saber si eso era aplicable a una aldea de la Edad de Piedra.

Escalando una montaña llamada Gillaway, cuando estábamos a unos seiscientos metros de altura, llegamos a una pequeña aldea habitada por varias familias. Esas gentes eran tan cordiales que nos cedieron una de sus chozas para pasar la noche: para eso, dos familias completas se apiñaron en una sola vivienda. La choza estaba hecha de paja, con suelo de tierra y un agujero cavado en el medio para encender fuego. Como no había salida para el humo, cuando se encendía una fogata (a esa altura hacía mucho frío por la noche) la vivienda se llenaba de humo. Para los aldeanos éramos un acontecimiento único; esa noche todos fueron a vernos.

En Papuasias se hablan setecientos idiomas diferentes. Cada tribu tiene su propio idioma. Pero en cada aldea hay cuando menos una persona que domine un lenguaje común llamado *pidgin*, que se compone de alemán, inglés y un par de dialectos. Nuestro guía, que había pasado dieciocho meses en Papuasias, sabía hablar en *pidgin*. El traducía a ese lenguaje lo que decíamos en inglés, **transmitiendo nuestras** palabras a la única persona de la tribu que también hablaba *pidgin*; esta, a su vez, traducía nuestras palabras al idioma hablado por la gente de la aldea. Podéis imaginaros lo que se tardaba en comunicarse de ese modo.

He aquí las preguntas que formulé a los aldeanos:

- ¿Qué deseáis para vuestros hijos?
- ¿Cuáles son vuestros sueños y metas en la vida?
- ¿De dónde creéis haber venido?
- ¿Adónde creéis que iréis?

Lo que descubrí fue que ese pueblo de la Edad de Piedra compartía los mismos sueños, esperanzas y valores que todos nosotros. Querían que sus hijos vivieran mejor. Querían progresar financieramente, es decir: conseguir mejores cosechas de Sa Sa (batatas) y poseer más cerdos, puesto que allí los cerdos son la verdadera fortuna. Querían creer que había algo bueno después de la muerte y deseaban paz de espíritu, una vida larga y buena salud. Deseaban viajar, pero no lo creían posible, pues estaban rodeados de tribus que consideraban enemigas. En su mayoría, nunca se habían alejado más de ocho kilómetros de la aldea. Y aunque no utilizaran palabras tales como "fama" o "carrera", daban a entender que también apreciaban la posición social y trabajar en algo que tuviera prestigio. Este grupo, que prácticamente carecía de contacto con el siglo xx, tenía esperanzas, sueños y valores no muy diferentes de los que tenemos en nuestro mundo súper tecnificado. "Si quitamos la fachada", me dije, "en todo el mundo la gente es más o menos igual." La experiencia hizo que el concepto de "hermandad del hombre" tuviera para mí un significado totalmente nuevo.

Dedica ahora unos momentos a estudiar la Lista de Valores que he creado para ti en la página a continuación. Al leerla te saltará a la vista lo que sea más valioso para ti, personalmente. Anota en una hoja de papel todos los valores que te parezcan importantes. Elige de esa lista los diez que consideres fundamentales y enuméralos por orden de importancia, de uno a diez. Esa es tu Lista de Valores. Consérvala en tu plano general, donde puedas consultarla con frecuencia y compararla con tu Lista de Metas, a fin de asegurarte que estén alineados.

No confundas valores con metas. Un valor es algo que crees, sientes o piensas de ti mismo. Una meta es algo que deseas cambiar o lograr. Aunque es muy importante, como verás, que tus metas y valores estén alineados y funcionen armónicamente, no son en absoluto la misma cosa.

Lista de Valores

- | | |
|---|--|
| 1. Paz de espíritu | 14. Una buena relación con Dios |
| 2. Seguridad | 15. Amistades |
| 3. Riqueza | 16. Jubilarse |
| 4. Buena salud | 17. Aportar a otros tiempo, conocimientos o dinero |
| 5. Una buena relación de pareja | 18. Conocer a personas triunfadoras |
| 6. Una buena relación con los hijos | 19. Manejar mi propia empresa |
| 7. Una buena relación con los hijos. | 20. Superar todos mis problemas |
| 8. Encontrar al hombre /a la mujer de mi vida | 21. Vivir hasta una edad avanzada |
| 9. Un empleo o una carrera prestigiosos | 22. Tener bienes materiales: autos, casas, joyas, etcétera |
| 10. Fama | 23. Viajar a lugares interesantes |
| 11. Poder | 24. La sensación de éxito |
| 12. Tiempo libre | |
| 13. Felicidad | |

Estrategia de Exito N° 29:

Para lograr la máxima satisfacción y efectividad, alinea tus metas con tus valores principales

Cuando tus metas concuerdan con tus valores principales, inviertes el tiempo y las energías mentales y emocionales en trabajar por las metas que te resultan más importantes. Para vivir tu vida con éxito es imperativo que alinees tus metas con tus principales valores. Cuando alcances las metas que se adecuan a los valores del seis al diez experimentarás placer, pero no tanto como al lograr las metas alineadas con tus cinco primeros valores. Alcanzar metas que no concuerdan con ninguno de tus diez valores principales te dejará esa sensación de "¿Eso era todo?". Aun cuando las alcances según lo planeado y con gran esfuerzo, tendrás la sensación de haber malgastado el tiempo.

Te brindaré un ejemplo de valores en conflicto tomado de la vida real. En uno de mis seminarios de Yo Poderoso participó una mujer de Carolina del Norte, llamada Patrice; como primera meta para el año había decidido remodelar su casa, y estaba dedicando mucho tiempo y dinero a ese proyecto. Pero cuando enumeró sus diez valores principales no encontró ninguno que se satisficiera remodelando su casa. En realidad, según contó al grupo, empezaba a pensar que su meta se estaba convirtiendo ya en fuente de grandes conflictos en su vida.

Los principales valores de Patrice eran dedicar tiempo a su familia y tener paz espiritual; estos dos valores estaban en franco conflicto con el proceso de deshacer su casa para hacerla remodelar. Al comprender esto, Patrice eliminó el proyecto de remodelación de su Lista de Metas. Nunca había puesto en tela de juicio esa idea, desde el momento de su concepción, pero al ver que la meta estaba fuera de alineación con sus valores principales, el conflicto era obvio. Al pensarlo mejor, Patrice admitió que, en realidad, le gustaba su casa tal como era y que, haciendo todos esos cambios, no ganaría nada significativo. Con parte de los fondos que había ahorrado para ese proyecto, ya descartado, Patrice pudo pasar unas largas vacaciones con toda su familia y pasar con ella días muy agradables, en un ambiente descansado; eso también contribuía a satisfacer uno de sus diez valores principales: la paz de espíritu.

**Sólo hay una cosa más destructiva que fijarse metas en conflicto con los propios valores:
No fijarse meta alguna**

Puedes dejar atrás los conflictos y la ineptitud, para experimentar en cambio satisfacción y efectividad, mediante el empleo habitual de un sencillo ejercicio de alineación de valores. Alinear las metas que te fijaste con tus valores es el primer paso para ajustar tu plano, a fin de vivir efectivamente y con éxito. Como dijo Ted, que asistió a una de mis experiencias de Yo Poderoso: "Me parece que, cuando se tienen valores y objetivos confusos, uno acaba por no interesarse mucho por uno mismo y, como resultado, no contribuye al mejoramiento de su propia vida ni de la ajena".

Para completar el ejercicio de alineación de valores, basta con comparar las listas de tus diez metas y diez valores principales. Por ejemplo: Mary, una gerente de personal de cincuenta y cinco años, divorciada, redactó la siguiente Lista de Metas para un año:

1. Obtener un 10% de aumento en el sueldo.
2. Ascender a directora de personal.
3. Ver una vez al mes a cada uno de mis cinco nietos.
4. Pasar dos semanas viajando por Europa.
5. Adelgazar siete kilos.
6. Idear un programa de ejercicios y hacerlo tres veces por semana.
7. Instalar en casa un taller de costura y bordado.
8. Conocer a un hombre maravilloso.
9. Eliminar de mi vida las interrupciones.
10. Comprar un auto nuevo.

Los cinco valores principales de Mary eran:

1. Una estrecha relación con la familia
2. Viajar a lugares interesantes.
3. Jubilarme.
4. Paz de espíritu
5. Seguridad.

Al comparar sus metas con sus valores, Mary descubrió que dos de las metas que consideraba muy importantes no concordaban con ninguno de sus valores principales. ¿El resultado posible? Conflicto. Uno de sus principales valores era la jubilación. Por lo tanto, su objetivo de trabajar más intensamente y por más tiempo, con la esperanza de lograr un ascenso en un año, estaba en conflicto con el valor que ella otorgaba a la jubilación y a pasar más tiempo con sus hijos y nietos.

Su meta de instalar un taller de costura y bordado provenía de una pasión por las labores de aguja que compartía con su hija; también pensaba que de ese modo podrían pasar más tiempo juntas. Mary lo discutió con su hija y descubrió que Ann, puesto que sus hijos ya estaban crecidos, tenía interés en participar más activamente en esa idea y hasta podía trabajar en el taller todo el día. Mary revisó entonces su Lista de Metas para alinearla con sus valores.

1. Retirarme de mi empleo actual a los cincuenta y ocho años (jubilación).

2. Trazar un plan comercial para el taller de costura y bordado con Ann (seguridad, jubilación y relaciones estrechas con la familia).
3. Ahorrar e invertir dos mil dólares más por año (seguridad y jubilación anticipada).
4. Ver a cada uno de mis cinco nietos una vez al mes (relaciones estrechas con la familia).
5. Pasar dos semanas viajando por Europa (viajar a lugares interesantes).
6. Eliminar de mi vida las interrupciones innecesarias (paz de espíritu).

Si tus metas no están alineadas con tus valores, debes revisar tu Lista de Valores y fijarte metas nuevas que los reflejen o, de lo contrario, reexaminar tus metas y eliminar las que ya no te parezcan importantes. (Mary hizo ambas cosas.) Cuando hayas verificado que cada una de tus metas se corresponde con uno de tus diez valores principales, anota junto a cada meta el número del valor correspondiente, según tu Lista de Valores.

A continuación, en forma gráfica, verás lo que ocurre cuando creas para tu vida un plano en el que sueños, metas y valores guardan concordancia.

Interacción de Sueños, Metas y Valores

Tu Lista de Sueños / Tu Lista de Metas / Tu Lista Revisada de Metas / Tus Planes de Acción / Terminación, Logro, Éxito / Tu Lista de Valores / Comparar y Alinear

Como todo el mundo, dispones de un tiempo y una energía limitados. Es un hecho de la vida. No malgastes tu preciosa energía persiguiendo metas que no te brindarán una verdadera sensación de triunfo y satisfacción, otorgando significado a tu vida. Recuerda que, según pasen los años y crezcas en sabiduría, tus valores pueden cambiar. Asegúrate de que tus metas cambien junto con ellos.

9

Operar con objetivos: tus planes de acción

Si no sabes dónde vas, lo más probable es que acabes en otra parte.

LAURENCE J. PETER

Una vez seguro de que tus metas y tus valores están alineados, es hora de pasar a la acción, o sea: de trabajar para lograr las metas. Pero antes, para ahorrar tiempo y energía logrando la máxima efectividad, debes crear un Plan de Acción para cada meta. Un Plan de Acción es una lista de pasos o actos sucesivos que debes dar para alcanzar cada meta; incluye las fechas fijadas para completarlas. Un Plan de Acción te ayudará a conceptualizar y trabajar por una meta como si fuera un simple proyecto, lo que en verdad es. Todos los pasos y las estrategias necesarios para su logro están en un mismo lugar, en una misma página; de ese modo te será más fácil apreciar tu progreso. Guarda todos tus Planes de Acción en tu plano. Los Planes de Acción se convertirán en parte muy importante de tu sistema de planificación y control, tanto para tu vida profesional como para la personal.

Estrategia de Exito N° 30:

Completa un plan de acción por cada meta de tu lista

Una meta es un destino, pero a lo largo del trayecto se requerirán muchos pasos individuales para alcanzarla. Los pasos necesarios para alcanzar esa meta son tus objetivos; para que la meta llegue a ser realidad debes cumplir primero con todos ellos. Si las metas son los peldaños hacia tus sueños, los objetivos son las lámparas que iluminan el sendero hacia cada meta. El cumplimiento de cada objetivo te acerca un paso a tu destino. Para completar un plan de acción por cada objetivo:

1. Copia el formato del plan de acción de la página siguiente. Haz una copia por cada objetivo de tu Lista de Objetivos.
2. Copia cada objetivo utilizando la descripción en una sola sección de tu Lista de Objetivos.
3. Incluye el número de tu objetivo de tu Lista de Objetivos y aclara si el objetivo es profesional o personal. Anota el día en que tú inicias la acción y la fecha límite en que deseas alcanzarlo.

Plan de Acción

Marcar: Meta Número: (según Lista de Metas)

Profesional Personal

Meta:

Fecha Actual: Fecha Fijada: (según Lista de Metas)

Fecha de Iniciación Terminación	Objetivos	Fecha	de
	1. (tu primer paso)		
	2.		
	3.		
	4.		
	5. hasta 20		

Estrategia de Exito N° 31:

Especifica un primer paso como primer objetivo de tu plan de acción

Se ha dicho que los viajes más largos se inician con un solo paso. Lo mismo vale para el viaje por la senda hacia tus metas, Entre quienes hacen y quienes sólo hablan, la gran diferencia reside en el hecho de dar ese primer paso.

Cuando hayas anotado una meta en un Plan de Acción, escribe una frase breve que describa la acción inicial a ejecutar para lograr su cumplimiento. El primer paso es tu primer objetivo, Para la mayoría, la parte más difícil es sólo comenzar, vencer la inercia. Una descripción clara de ese primer paso a dar te brindará a un tiempo impulso y orientación.

La oportunidad se activa entrando en acción

Para alcanzar cualquier meta se requiere:

- la presencia de una oportunidad y
- aprovechar las oportunidades que se presenten.

La oportunidad es una opción que, una vez ejercida, te impulsará uno o más pasos hacia tu meta predeterminada. La vida está llena de oportunidades, aunque la gran mayoría quede sin aprovechar.

Imagínate de pie en una habitación de dos metros y medio por tres y medio, con las paredes desnudas y sin un solo mueble o adorno. Cada sesenta segundos, alguien deja caer un billete de cien dólares por uno de doce agujeros diseminados por el techo. Esos billetes de cien dólares representan tus oportunidades. Eso significa que hay oportunidades a tu alrededor en cada minuto del día. Sólo tienes que mantener los ojos bien abiertos y atraparlas cuando pasen flotando.

El problema es que tienes los ojos vendados. Las oportunidades caen a tu alrededor y no puedes ver ni una. Lanzando manotazos en la oscuridad, de vez en cuando atraparás alguna, pero la mayoría pasará flotando, intacta, sin ser puestas a prueba y sin que le interese si tú puedes aprovecharla o no, Las oportunidades son neutras. No se tornarán más abundantes ni más accesibles porque tú "las merezcas" o porque hayas "hecho tu parte". La única manera de aprovecharlas es quitarte la venda, tener clara noción de lo que buscas y luego estirar la mano para atraparlas.

Anotar un primer paso como primer objetivo, al tiempo que redactas cada Plan de Acción, servirá para ponerte en acción y la acción te permitirá aprovechar el momento: atrapar las oportunidades que constantemente pasan junto a ti. A veces, el primer paso hacia tu meta está a la vista con toda claridad, Con más frecuencia necesitarás datos adicionales sólo para poner el proceso en marcha. En esos casos, el primer paso será reunir más información o más conocimiento. Te conviene anotar el primer paso tal como lo hiciste con la meta: comenzando con un verbo de acción. Puedes utilizar los de la lista ofrecida, como:

aprender determinar averiguar hablar con localizar

Aun si no sabes exactamente cómo proceder, sabes qué necesitas saber o averiguar para ponerte en marcha; por ende, el primer paso para alcanzar tu meta será investigar.

Estrategia de Exito N° 32:

Divide cada meta en un grupo de objetivos manejables

1. Haz una lista de objetivos adicionales en el orden que tú piensas.
2. A la izquierda de cada objetivo en tu Plan de Acción, anota la fecha en que comienzas a actuar sobre ellos.
3. A la derecha de cada objetivo, anota la fecha en que ha sido logrado y luego sácalo de la lista.
4. Agrega objetivos a tu lista a medida que aparecen y son necesarios.
5. Cuando has logrado tu meta, quítala también de tu Lista de Metas y archiva el correspondiente Plan de Acción en tu agenda.

Toda meta se puede lograr si se la descompone en objetivos manejables paso a paso. Supongamos que tu meta es instalar una empresa de lavado de alfombras que atenderás por medio día, con la esperanza de que llegue a producir lo suficiente como para poder renunciar a tu empleo actual. Esta meta nace de uno de tus sueños, que es fundar con éxito una empresa propia, con una utilidad neta de cincuenta mil dólares anuales. Desde que anotaste ese sueño en tu Lista de Sueños has estado buscando algo que pudieras instalar por menos de cinco mil

dólares. Hallaste tu oportunidad cuando un amigo de otra ciudad, que se dedica a la limpieza de alfombras, te ofreció ayuda y asesoramiento.

Ahora puedes registrar tu meta de este modo: "Instalar una empresa de lavado de alfombras". Notarás que esta meta es específica, se la puede visualizar y te parece factible. Sin embargo, antes de instalar la empresa tienes que dar diez o más pasos. Estos pasos son tus objetivos, que anotarás en tu Plan de Acción. He aquí algunos ejemplos:

1. Escribe un detallado plan comercial para un año, con los ingresos mensuales y los gastos esperados (con la ayuda y el asesoramiento de tu amigo, que conoce el negocio).
2. Busca un inversor que aporte la mitad de los cinco mil dólares requeridos y haz una lista de quienes podrían invertir.
3. Detalla el equipo necesario y el inventario que te hará falta.
4. Localiza a fabricantes de equipos para limpieza de alfombras.
5. Averigua si alguien vende equipos usados o reacondicionados.
6. Abre una cuenta corriente con vendedores mayoristas.
7. Pregunta a otras empresas de ese tipo qué equipo recomiendan.
8. Pide precio por los equipos a distintos fabricantes y revendedores.

A1 anotar cada objetivo creas un camino simplificado y por etapas hacia tu meta. Haz una lista con todos los objetivos que te vengan a la mente, en el orden en que se te vayan ocurriendo. Más adelante, si es necesario, podrás reorganizarlos. Algunos objetivos tendrán necesariamente preeminencia sobre otros. Por ejemplo: antes de averiguar precios es necesario localizar a los fabricantes o revendedores de equipos para limpiar alfombras. Y descubrirás que ese tipo de negocios, como cualquier otro, requiere tanta comercialización como trabajo real. Lo primero que necesitas es alfombras a limpiar; por eso, a continuación, haz una lista de los objetivos relacionados con publicidad y comercialización.

1. Investiga cómo publicitan las otras empresas de lavado de alfombras.
2. Averigua qué tipo de publicidad ofrecen los periódicos locales y a qué costos.
3. Pregunta con cuánta anticipación es preciso colocar un anuncio.
4. Pregunta si el periódico ofrece crédito o si es necesario pagar cada anuncio por anticipado.
5. Diseña anuncios preliminares según lo que parezca dar resultado a otros.

Una vez que tu mente esté en marcha, dedicada a establecer tu lista de objetivos para cualquier meta, descubrirás que tu lista aumenta sin pausa. Cada vez que cumplas con un objetivo, táchalo. De ese modo, tu lista de objetivos te brindará la sensación de rumbo y finalidad, pero también satisfacción y éxito, a medida que vayas completando y tachando objetivos.

Cada pregunta que necesite respuesta se convierte en un objetivo. Y cada acto que debas realizar. Y cada recurso que debas reunir. Todos estos objetivos reunidos constituyen un dinámico Plan de Acción por etapas.

Golpe a golpe, verso a verso

Descomponer las metas en objetivos escritos es uno de los mayores secretos de los grandes triunfadores. Basta trabajar para el cumplimiento de los objetivos individuales para lograr cualquier meta que desees en la vida. Con ese procedimiento duplicas tanto tu capacidad de lograr como tu efectividad personal. Cuando piensas que una meta importante es un paso gigantesco, tu mente se impregna de incertidumbres, incógnitas y dudas. Pero si consideras que esa meta es el resultado final de una serie de pasos pequeños, no tendrás dudas de que la vas a lograr.

10

Priorizar las actividades

Comenzamos por crear hábitos; luego los hábitos nos crean.

JOHN DRYDEN

Existe una última serie de estrategias necesarias para acelerar la marcha hacia el cumplimiento de tus objetivos y metas, llevando tus sueños a la realidad: las Listas de Actividades Diarias. Una lista de actividades es una agenda priorizada. Línea por línea, muestra lo que planeas cumplir durante el día y, en realidad, hasta fin del mes en curso.

No parece haber límites para la larga lista de actividades a las que puedes dedicar tu tiempo. Por lo tanto, rara vez en la vida habrá un momento en que te sientas "al día". Haz memoria. ¿Recuerdas un solo día en que hayas cumplido con todo lo que debías hacer y lo que te habría gustado dejar hecho? Por mi parte, no recuerdo ninguno, por cierto. Sin embargo, lo importante no es hacerlo todo en un día determinado, sino completar según tus planes las actividades más importantes para el cumplimiento de tus sueños y metas. No hace falta estar siempre ocupado ni tratar de mantenerse al día para sentir que aprovechas el tiempo. Las sensaciones positiva! y las recompensas mentales asociadas con los verdaderos logros se alcanzan por medio de la eficiencia, pues sólo la eficiencia produce resultados.

Piénsalo: si puedes duplicar tu eficiencia, por definición podrás lograr el doble en el mismo tiempo. Duplicarás la celeridad con que alcanzas tus objetivos y reducirás a la mitad el tiempo necesario para alcanzar tus sueños y metas.

Estrategia de Exito N° 33:

Para duplicar tu eficiencia, aplica la regla 20/80

Apenas un veinte por ciento de las actividades a las que puedes dedicar tu tiempo produce el ochenta por ciento de los resultados que buscas. A la inversa, dedicar tiempo y energía al otro ochenta por ciento de las actividades posibles producirá sólo el veinte por ciento de los resultados que buscas, incluyendo sólo el veinte por ciento de la satisfacción por lo conseguido.

Cuando se trata de alcanzar sueños y metas, un veinte por ciento de tus actividades te llevarán por el camino más lejos y con mayor celeridad que las otras. Identifica ese veinte por ciento y dedícales, día a día, la mayor parte de tu tiempo y tus energías, físicas y mentales. Al concentrarte primero en iniciar y completar ese veinte por ciento, transformas el trajín, que malgasta la energía, en una eficacia que produce resultados.

En el sentido más puro, sería malgastar tiempo, talento y energía dedicarse a algo que no figurara en ese veinte por ciento de actividades, cuando menos antes de que estas estuvieran terminadas. De eso se trata.

La mente tiende a la línea de menor resistencia

Si no aplicas la regla de 20/80 al priorizar tus actividades, tu mente se volcará automáticamente a actividades más fáciles y que requieran menos pensamiento, en vez de dirigirse hacia las más importantes. Llevar tu ropa a la tintorería puede ser una actividad fácil, que requiere muy poca planificación, esfuerzo o energía mental, pero no te acercará a tus sueños y metas, por cierto. En cambio, si pides a la tintorería que mande por tu ropa y te la entregue después, para dedicar la hora economizada a actualizar tu curriculum vitae, a fin de obtener el nuevo empleo que figura en tu Lista de Metas, estarás priorizando tus actividades según la regla 20/80.

Si la aplicas constante y cuidadosamente, esta regla acabará por convertirse en un hábito de máxima efectividad personal. Descubrirás que logras hacer el doble en sólo la mitad del tiempo. Recuerda que nadie te impone esas actividades prioritarias: las haces por propia decisión.

Al aplicar la regla 20/80 reduces también las tensiones que suelen presentarse cuando piensas que te estás atrasando, cuando no logras suficientes resultados para el tiempo y el esfuerzo empleados. Con la aplicación de la regla 20/80, habrás aprendido a comprimir el tiempo: a cumplir en un solo día lo que antes requería dos, cuatro y hasta diez. Con la práctica

desarrollarás la habilidad, como me ocurrió a mí, al punto de poder cumplir en un año lo que otras personas cumplen en diez.

La verdadera eficacia te brinda una verdadera sensación de triunfo y poder y te permite equilibrar y manejar tu vida. Utilizando la regla 20/80, tu Poder Interior funciona mejor.

Estrategia de Exito N° 34:

Transforma el ajetreo en eficiencia con una lista de actividades priorizadas

Cuando pongas en acción tu plano personal, cobrarás noción de la gran diferencia que hay entre eficiencia y ajetreo:

- Ajetreo es la acción de mantenerse ocupado todo el tiempo, sin momentos ociosos.
- Eficiencia es el proceso de producir el máximo de resultados en tiempo mínimo, con el mínimo esfuerzo.

La mayoría se pasa la vida afanándose por cumplir con todo. Sin embargo, el ajetreo no es solución para hacer más cosas. Piensa en las veces que, al terminar el día, te has dicho: "Hoy estuve tan ocupado que no tuve tiempo ni de respirar, y aun así no hice gran cosa". Esa sensación es la marca distintiva del ajetreo: mucha acción y pocos resultados.

Tus sueños, metas y Planes de Acción son para lograr resultados. Poco tienen que ver con el proceso de mantenerse atareados. En realidad, existe un conflicto. Si repasas la definición de eficiencia, notarás que el objetivo es producir resultados con un mínimo de tiempo y esfuerzo, no con el máximo de meneo y trabajo.

La eficiencia se logra trabajando con inteligencia, no con empeño

El ajetreo suele ser una trampa mental. Uno piensa que, por estar tan atareado y moviéndose con tanta celeridad, ha de estar llegando a alguna parte. En realidad, con frecuencia ocurre lo contrario. Esa sensación de "nunca trabajé tanto para hacer tan poco" es una señal de que los resultados producidos no guardan relación con el esfuerzo empleado.

Sólo alcanzarás tus metas en el tiempo planeado si aprendes a transformar el ajetreo en eficiencia. Entonces descubrirás que:

- Todo acto tiene un propósito.
- Las interrupciones se eliminan a conciencia.
- Los movimientos precipitados dejan paso a movimientos racionales.
- Las sorpresas desquiciantes pasan a ser historia.
- Rara vez te pillan desprevenido.
- Tu vida está planificada, libre de tensiones y rara vez te atrasas.
- Ya no hacen falta excusas por llegar tarde.
- Cumples con todas las fechas fijadas.
- Tu vida y tu tiempo están bajo control.

Cualquier día de tu vida se puede dividir en una serie de actividades, desde lavarte los dientes hasta pasar por la tintorería al salir de la oficina, escribir una carta importante y hasta llamar a tu madre. No todas tus actividades cotidianas tienen la misma importancia; tu misión consiste en organizarlas y priorizarlas en un plan de trabajo. Luego lo cumples ordenadamente, pasando de las actividades de alta prioridad a las que lo son menos, hasta haberlas cumplida todas o hasta que se acabe el día sin que el tiempo te haya alcanzado. Si estás tan atareado como la mayoría, lo más frecuente será que el día no te alcance. No es problema. Para eso está el día de mañana. Sin embargo, es el número de actividades prioritarias que puedas cumplir cada día lo que determinará cuántas de tus metas, cuántos sueños puedas alcanzar en el año.

Utiliza la regla 20/80 para priorizar tus actividades cotidianas. Una vez que hayas identificado el veinte por ciento de actividades más importantes entre las de tu lista, divídelas en dos categorías: las que "debes" y las que "deberías" hacer. Las que obligatoriamente "debes" hacer son aquellas que, si no están concluidas a cierta hora o fecha, crearán problemas adicionales indeseables, con mucha pérdida de tiempo. Estas son las que deben tener máxima prioridad. Incluyen actividades tales como:

1. Pagar una multa por mal estacionamiento, a fin de evitar el recargo.
2. Asistir a la obra escolar de tu hija, a las 20.00. Sí, todas las actividades personales deben ser incluidas con prioridad, pues son igualmente importantes para tu éxito y tu sentido de los valores.
3. Presentarte a la reunión de jefes departamentales a las 15.15, según indicaciones de tu jefe.
4. Cargar combustible en el trayecto de regreso a casa, para no quedar con el tanque vacío cuando vayas mañana al trabajo.

Con frecuencia, estas actividades obligatorias contribuyen al cumplimiento de metas y sueños, pero muchas de ellas, aunque necesarias, no son las más productivas. Sin embargo, se sigue siendo eficiente al dedicar tiempo a actividades obligatorias que no son tan productivas, pues no cumplir con ellas te costaría más adelante tiempo y energías adicionales. En otras palabras: si no lo haces ahora lo pagarás más caro después.

Si ya tienes algún control en tu vida, estas actividades obligatorias, pero improductivas, demandarán sólo una pequeña parte de tu jornada y las completarás siempre antes de iniciar las actividades no tan obligatorias. Estas se relacionan directamente con el logro de tus sueños y metas, por lo que también deben ser prioritarias en tu lista. Entre ellas se incluyen los objetivos que has tomado directamente de tus Planes de Acción, pero pueden ser las más fáciles de postergar, si te mantienes ocupado con actividades de poca prioridad. Entre tus actividades no tan obligatorias pueden figurar:

1. Redactar ese nuevo folleto para aumentar las ventas en tu pequeña empresa, a la que dedicas medio día.
2. Conciliar los saldos de tu cuenta bancaria y tu tarjeta de crédito, para evitar costosos errores.
3. Llamar a cinco posibles clientes, aunque no te guste hacer llamadas telefónicas.
4. Pasar un buen rato con los chicos, aunque no hayas terminado con tus proyectos profesionales.

No escribas tu Lista de Actividades Diarias en hojas sueltas que se puedan perder ni en esas páginas de calendario que suelen arrancarse para descartar. El sitio correcto para anotar y priorizar tus actividades es la página de actividades de tu plano. Como no puedes saber por anticipado cuántas actividades podrás cumplir en un solo día, tu Lista de Actividades "diarias" debería incluir todo lo que esperas o deseas cumplir durante el resto del mes calendario. Luego escoges y priorizas estas actividades en tu plan para el día. Marca aproximadamente el veinte por ciento de las actividades que figuran en la categoría de alta prioridad con una P o un asterisco (*). Si lo prefieres, puedes numerarlos en el orden en que piensas cumplirlas.

Muchas personas (y muchos sistemas de planificación, por cierto) aconsejan crear todos los días una nueva lista de cosas a hacer, trasladando todas las actividades incompletas de hoy a la lista de mañana. Desde el momento en que comencé a controlar mi tiempo con Listas de Actividades Diarias, nunca he encontrado a esto ningún sentido. Para empezar, no hay ninguna magia en cumplir con todo lo que uno asignó para determinado día. Segundo, descubrirás que debes malgastar de diez a veinte minutos, todos los días, trasladando actividades incompletas a otra lista, eso devorará entre tres mil y seis mil minutos por año, lo cual suma, increíblemente, de cincuenta a cien horas, pérdida de tiempo que se puede evitar. Tercero: si eres ambicioso y positivo, tenderás a anotar en tu lista más de lo que razonablemente puedes hacer en un día; de ese modo, con tantas cosas pendientes, podrías terminar cada jornada sintiéndote fracasado, aunque en realidad seas un triunfador.

La estrategia ganadora es sencilla: economiza tiempo y energías expandiendo tu Lista de Actividades Diarias para que abarque todo el mes calendario. De ese modo sólo transfieres las tareas no cumplidas a otra lista al terminar cada mes. Por añadidura, no debes esperar a que llegue la fecha para anotar las actividades relacionadas con ese día en particular. Por el contrario: anotas todas las actividades diarias a las que piensas dedicarte durante el mes entero; eso te permitirá identificar mejor las actividades prioritarias más importantes del mes.

Estrategia de Exito N° 35:

Divide tu Lista de Actividades en cuatro sectores

La mejor forma de redactar tu Lista de Actividades es dividirla en cuatro sectores: actividades profesionales, llamadas telefónicas profesionales, actividades personales y llamadas telefónicas personales.

Aunque las actividades profesionales y personales tienen la misma importancia, si quieres conservar el equilibrio de tu vida, es más fácil trabajar con tu lista de actividades si separas las unas de las otras. Según la cantidad de actividades que planees para un mes, puedes anotarlas todas en una página o dedicar una página para las personales y otra para las profesionales.

Ya has escogido las metas más importantes para tu vida y, en tu Plan de Acción para cada meta, tienes anotados los pasos específicos que debes dar para lograr los objetivos. Una vez por semana, cuando menos, revisa tus Planes de Acción y escoge uno, dos o tres objetivos que quieras cumplir durante el mes en curso. Anota cada uno en la sección correspondiente, sea profesional o personal, de tus Listas de Actividades Diarias.

Estrategia de Exito N° 36:

Registra y prioriza, en tus Listas de Actividades, todos los compromisos y las llamadas telefónicas importantes

Las llamadas telefónicas que tienen prioridad, tanto en tus actividades personales como en las profesionales, deberían estar identificadas con una P o un asterisco (*). Tacha cada llamada cuando la hayas hecho. Utiliza el código N/C ("No contestó") para recordar que ya llamaste, o LL/N ("Llamar nuevamente") si necesitas recibir o brindar más información. Si anotas en tu lista el nombre completo de la persona o la empresa a la que debes llamar, con el correspondiente número telefónico, no perderás tiempo buscando en la guía. Cuando incluyas compromisos o citas en tu lista de actividades, anota siempre la hora fijada para cada uno.

Tu Lista de Sueños, la de Metas y los Planes de Acción son las herramientas de decisión y planeamiento incorporadas a tu plano. Pero de tus Listas de Actividades Diarias emana la verdadera acción y el control de tu vida. Concentra tu mente como un rayo de láser, prestando una atención total a tus actividades prioritarias. Desde el primer día obtendrás mayores resultados positivos, pero también las emociones positivas que acompañan a todo triunfo verdadero. Sólo por estas sensaciones vale la pena cambiar tu manera de planificar el tiempo.

Estrategia de Exito N° 37:

Revisa tu plano al terminar cada año para evaluar tus avances y planificar el rumbo futuro

A1 terminar cada año (entre Navidad y Año Nuevo), reserva una hora para revisar tu plano y ponerlo al día. Reserva una carpeta rotulada "Plano 19" para archivar todos los puntos cumplidos del plano de ese año. Los sueños, las metas, los Planes de Acción y las actividades pendientes deben permanecer en tu plano.

Es el momento adecuado para agregar sueños y metas nuevos, junto con los Planes de Acción y las actividades que debas realizar a fin de cumplirlos en el año siguiente. El término de un año es también buen momento para revisar tu Lista de Valores y asegurarte de que lo alcanzado concuerde con tus valores más importantes.

Cada fin de año, cuando revises tu plano, tendrás la gran satisfacción de apreciar lo mucho que has logrado. Sentirás que cada día del año ha tenido un objetivo. Las cosas ya no son como hace un año. Habrás dado pasos importantes hacia la realización de tus sueños y metas. El plano te está brindando el poder de planificar y controlar tu futuro; por eso encararás con entusiasmo el año nuevo, dotado de la seguridad y el impulso necesarios para superar los obstáculos que puedas tener ante ti. Eres tu Poder Interior... y ya nada puede detenerte.

TERCERA PARTE

Para duplicar tu eficacia personal

11 Disciplina

Quien quiera mover el mundo, que se mueva primero a sí mismo.

SOCRATES

El plano de tu vida es tu plan magistral para triunfar. Una vez que lo hayas creado, tu meta será poner ese plan en acción a fin de alcanzar los resultados que deseas, dentro del período que te has fijado. Pero ¿y si yo te dijera que puedes emplear ciertas estrategias para disminuir dramáticamente el tiempo requerido para alcanzar tus sueños y tus metas? Si puedes aumentar tu eficacia personal, lógicamente cumplirás con más en menos tiempo. Para eso, exactamente, sirven estas estrategias. Lo cierto es que duplicarán tu efectividad personal.

Puedo resumir la primera de estas estrategias en una sola palabra: disciplina. Por muy a conciencia que hayas creado el plano de tu vida, no tienes esperanzas de alcanzar tus sueños y metas si no lo sigues. Parta eso se requiere disciplina, ingrediente fundamental para lograr el éxito y esencial para duplicar tu efectividad personal.

Es probable que te hayas repetido, una y otra vez: "Si yo fuera más disciplinado podría hacer más cosas". A decir verdad las personas indisciplinadas no existen.

La disciplina no es un legado, sino una elección

La disciplina no es una característica humana innata, algo que se trae o no se trae al nacer. Ser disciplinado o indisciplinado es una decisión que tomas en cada minuto, en cada hora de tu vida. La disciplina es, simplemente, el procedimiento de concentrarse en cualquier actividad elegida sin interrupción, hasta que la actividad queda terminada. No es algo que se tiene, sino algo que se hace. Por lo tanto, eres libre de actuar con disciplina y decisión o no. Para convertirte en lo que otros denominan "una persona disciplinada", bastará con que "hagas disciplina" una y otra vez, como acto consciente, hasta que la repetición la convierta en hábito subconsciente. "Hacer disciplina" significa no permitir que la fatiga ni las interrupciones se conviertan en excusa para no actuar o para cambiar de planes.

Desde que éramos pequeños recibimos sermones sobre las virtudes y la importancia de la disciplina, pero nadie nos explicó lo que era; en cuanto a nuestros modelos, con demasiada frecuencia actuaban sin disciplina ni concentración. En realidad, para el éxito personal se requieren ambas cosas. He aquí algunos hechos que te ayudarán a ver claramente el poder de la disciplina.

- La disciplina es el control absoluto del tiempo.
- Es la capacidad de mantenerse concentrado en el rumbo de acción elegido, sin desviaciones, interrupciones ni distracción.
- Es la capacidad de respetar todos los acuerdos con uno mismo y con otras personas, sin culpas ni excusas y sin ceder ante los obstáculos.
- Disciplina es la capacidad de presentarte siempre a tiempo.
- Es la capacidad de terminar los proyectos importantes, personales o profesionales, en el tiempo calculado y hasta respetando el presupuesto.
- Es la capacidad de mantener en equilibrio la mente, el cuerpo y las emociones, sin importar lo que pase alrededor, aunque pasen cosas que provocan miedo, nerviosismo, azoramiento o culpabilidad.
- Disciplina es el poder de continuar avanzando cuando todo parece empujarte hacia atrás.

¿El resultado? La disciplina genera confianza en ti mismo y atrae la confianza de los otros. La aplicación constante de la disciplina magnifica tu poder de cumplir cuanto menos en

un mil por ciento. Además, deja libres horas enteras de tu tiempo personal, que puedes invertir en lo que más aprecies: la familia, la salud, la paz espiritual o la seguridad financiera.

Estrategia de Exito N° 38:

Aumenta tu grado de eficacia aprendiendo a mantener la concentración

Un motivo importante para controlar tu tiempo mediante estrategias de planificación, como lo son metas, objetivos y actividades, es que sin ellos la mente tiende a vagar y rara vez se mantiene concentrada en lo que debes hacer.

La concentración es la acción de mantener los pensamientos, la atención y la energía totalmente dedicados a la tarea que estás ejecutando

Al aprender a mantener la concentración realizarás el máximo de tarea en el menor tiempo posible, dentro de tu ritmo personal. Esa es la esencia de la eficacia. Para mantener la concentración sólo se requiere disciplina, y la concentración es clave para ejecutar las cosas importantes.

Si permites interrupciones o si demoras el inicio de un proyecto "hasta que tengas ganas", es porque no has sabido tomar la decisión. Tu mente es una servidora dócil. Hará exactamente lo que tú le mandes... siempre que se lo mandes y luego, mediante tus actos, le demuestres que la cosa va en serio. Pero como los niños rebeldes y sin supervisión, la mente y los pensamientos no vigilados tenderán a llevarte en diversas direcciones sin sentido. Por ejemplo: la mente es estupenda cuando se trata de fabricar excusas o buscar motivos para no iniciar un proyecto o no continuar con él.

La disciplina consiste, simplemente, en vigilar tu mente para asegurarte de que mantenga la concentración. Disciplina es la elección de operar "sin excusas, a pura acción". Puedes decidirlo en cualquier momento, pese a lo que hayas hecho o dejado de hacer un momento antes. "Hacer disciplina" no depende del tipo de persona que eres o no eres. Es cierto que debes tomar constantemente la decisión de practicar la disciplina, una y otra vez a lo largo del día. Pero con el correr del tiempo se te convertirá en costumbre. Entonces tu capacidad de logro funcionará a piloto automático, sin que debas recurrir a excusas para no actuar.

La disciplina te ayudará a mantenerte concentrado, pese a las distracciones, las interrupciones, la fatiga y el escaso grado de interés. Se triunfa mediante la decisión consciente y constante de actuar como persona disciplinada.

Estrategia de Exito N° 39:

Para aumentar tu eficacia y ganar la confianza del prójimo, respeta siempre tus compromisos

No hay aspecto de la disciplina más importante que respetar los compromisos, es decir: hacer exactamente lo que prometiste y en el tiempo acordado. Puede tratarse de un compromiso contigo mismo, con otra persona o con un grupo. La falta de cumplimiento puede tener repercusiones duraderas, tanto en tu vida personal como en la profesional.

En el mundo de hoy, la incapacidad de respetar los acuerdos y los compromisos parece epidémica. Lo noté por primera vez a los veinticinco años, cuando trabajaba en Genesco. Zeke Zimmerman, jefe de uno de los departamentos de computación estaba recién casado y quería lucir la casa que acababa de ocupar con Betty, su esposa; para eso invitaron a veinticinco parejas a una fiesta que se celebraría el viernes por la noche. Zeke repartió invitaciones escritas donde se pedía confirmación de la asistencia. Las veinticinco parejas dijeron que irían, incluyendo a Bonnie, mi esposa de entonces, y yo.

La fiesta se iniciaría a las ocho de la noche y duraría hasta las diez y media. Bonnie y yo llegamos a las ocho y cuarto y fuimos los primeros. Pasamos quince minutos conversando con los dueños de casa, hasta que, a las ocho y media, llegó otra pareja. Ya había cuatro invitados. A las nueve aún no había llegado nadie más. Se hicieron las diez de la noche sin que vinieran más invitados. A las diez y media Zeke y Betty, muy abochornados, dieron la fiesta por terminada.

Mientras volvíamos a casa me pregunté cómo era posible que veintitrés parejas hubieran faltado a la reunión. Al fin y al cabo, todas habían prometido asistir; bastaba con respetar el compromiso. Curioso por descubrir lo que había ocurrido, el lunes por la mañana

me acerqué a todos los que habían faltado a la fiesta para preguntarles por qué no habían ido. Las respuestas que obtuve fueron increíbles:

- No pudimos conseguir quien cuidara a los chicos.
- Llegó mi familia de afuera.
- Me olvidé.
- Se me descompuso el auto.
- Estaba muy cansado.

Oí una excusa tras otra: algunas, repetitivas; otras, originales, pero todas aceptables a la vista de quienes no habían respetado el compromiso. No eran motivos aceptables para faltar a la fiesta de Zeke y Betty. Todas habrían podido solucionarse con buena voluntad: tomar un taxi, llevar a los parientes, contratar una niñera. Los obstáculos no eran grandes, pero a nadie se le había ocurrido pensar que un compromiso es más importante que un pequeño inconveniente. Desde entonces en adelante me juré respetar siempre mis compromisos, sin vacilaciones ni excusas. Cuando doy mi palabra, yo y todos sabemos que estaré allí sin falta y en el momento acordado. Haré lo que he dicho, siempre. Ese es mi firme compromiso conmigo mismo, y me ha dado tan buenos resultados que espero convencerte para que tú también lo adoptes.

Para quienes desean triunfar, los acuerdos son tan incondicionales como los latidos del corazón para quienes quieren vivir. Tu capacidad y disposición de respetarlos guardan relación directa con el grado de control que tienes sobre tu vida. Si quieres ganar, debes estar dispuesto a respetar tus acuerdos pese a todos los obstáculos que te ofrezcan excusas. Para superar la mayor parte de esos obstáculos sólo hace falta decisión, y se puede lograr una decisión poderosa con el simple método de dar prioridad al cumplimiento de los acuerdos.

Cuando tomé la decisión de respetar todos mis compromisos, mi vida sufrió un cambio; lo mismo pasará con la tuya. Respetar los acuerdos reduce la tensión, pues no requiere más deliberaciones ni decisiones de último momento. Al respetar tus acuerdos eliminas la culpabilidad y tienes una vía bien definida y predeterminada por la cual circular. En pocas palabras, al respetar tus acuerdos haces que tu vida sea simple y manejable. Por añadidura, eso te hace sentir seguro de ti mismo y crea confianza en los demás: la confianza de la familia, los amigos y los compañeros de trabajo. Cuando cumples con tus compromisos, los demás saben que harás lo prometido. Como resultado, tu carrera progresa más de prisa, tus negocios mejoran y tu vida personal está bajo control. Al descubrir que puedes eliminar el obstáculo, en vez de faltar a tu palabra, aumenta tu seguridad.

La gente pierde mucho tiempo en cambiar planes y faltar a los acuerdos, señales seguras de que el control se les escapa de las manos. Respetar los compromisos es una de las herramientas más potentes que puedes emplear para duplicar tu eficacia personal.

La lealtad y confianza ajenas generan la cooperación necesaria para alcanzar tus sueños y metas

Cierta vez hice un trato por el cual un socio recibiría el diez por ciento de interés en una empresa de ambos. Yo aportaría el capital, el uso de mi nombre y la infraestructura de mis empresas. El había pedido un interés del cincuenta por ciento, pero mi política habitual es otorgar a los jefes de división el diez por ciento de las utilidades netas. Sin embargo, al redactar el acuerdo anoté equivocadamente "50%", en vez del diez que le correspondía. En los meses siguientes, él se dedicó a los negocios con la convicción de que tenía derecho a la mitad de las ganancias. Mientras tanto, nunca hicimos referencia a las condiciones. Al descubrir el error no me sentí nada feliz, pero no tuve dudas sobre el camino a seguir. Yo había firmado un compromiso, y mis compromisos no se alteran. El recibió el cincuenta por ciento de las utilidades de su división. No hubo discusiones por su porcentaje, con lo cual él habría puesto en duda mi integridad, quizás al punto de presentar su renuncia. En cambio, hizo que su división llegara a ocupar el segundo puesto entre todas, tanto por sus ingresos como por sus utilidades. Esa decisión me ha hecho ganar millones de dólares y, naturalmente, mi socio es ahora un hombre muy adinerado.

En una reunión reciente me expresó su lealtad y la confianza que depositaba en mí y en mi organización. Como resultado de mi cumplimiento del trato, dijo que deseaba trabajar conmigo y con mi organización por el resto de su vida y hasta deseaba que participaran sus

hijos, con el correr del tiempo. Ese tipo de lealtad me parece mejor recompensa que cualquier cantidad de dinero.

Las excusas son sólo para el fracaso, nunca para el éxito

Al crecer, casi todos se convencen de que faltar a la palabra empeñada está bien, siempre que uno fabrique una buena excusa. Como resultado, gran parte de su vida y de sus relaciones transcurren entre compromisos rotos. Pero no hay excusas "buenas". Por naturaleza, son perjudiciales para el éxito, la riqueza y el bienestar. Hay una manera automática de evitar la necesidad de inventar excusas para el fracaso: respetar los compromisos.

Sin duda recuerdas muchas ocasiones en que la gente no hizo lo que había prometido. Se falta a la palabra empeñada, por ejemplo, cuando alguien:

- Dice que te llamará y no lo hace;
- acuerda una reunión contigo y luego la cancela;
- promete responder a tu propuesta en determinada fecha y no cumple;
- anuncia un precio y, cuando vas a comprar, agrega costos adicionales.

Estrategia de Exito N° 40:

Promete sólo lo que puedes cumplir y cumple con lo que prometes

Una medida importante del control que ejerces sobre tu propia vida es la proporción de compromisos que cumples, el objetivo es el cien por ciento, por supuesto. Cuando respetas un compromiso, no lo haces sólo por el bien de la otra persona involucrada, sino también en beneficio tuyo y por tu éxito personal.

Siendo así, ¿por qué la gente tiende a prometer lo que no está totalmente segura de poder cumplir? Un motivo es el deseo de complacer a otros y da evitar posibles conflictos. Por ejemplo: supongamos que tu jefe pide un informe para el viernes y tú sabes que no podrás tenerlo listo a tiempo, pero accedes para no enfadarlo. En este caso, la ventaja inmediata provocará pesar a largo plazo. El viernes, cuando no puedas entregar tu informe, tu jefe se enfadará de verdad. Habrías debido decirle que no sería posible terminar el informe el viernes, para que él no hiciera sus planes basado en una fecha poco realista. Pero no lo hiciste. Habrías podido hacerle alguna sugerencia que te permitiera preparar el informe en el plazo fijado: con la ayuda de otra persona, por ejemplo. Pero si eso no era factible, ambos deberíais haber acordado un plazo que se pudiera cumplir.

El miedo es otro de los motivos por los que se aceptan compromisos que no se pueden cumplir. Supongamos que tienes planeado salir a las cinco y media para cenar con tu esposa y llevarla al teatro, pero a las cinco el jefe te pide que te quedes a terminar un proyecto importantísimo. Sabes que tu esposa ya ha salido hacia el restaurante, pero tienes miedo de que tu jefe no te conceda el ascenso y hasta que te grite, si te rehúsas. Entonces llamas al restaurante para dejar un mensaje a tu esposa, diciéndole que no llegarás a tiempo para cenar y que podría ir sola al teatro. Luego aprietas los dientes y te dedicas a trabajar, distraído, con remordimientos, dándote prisa para terminar, lleno de tensiones e interrumpido por varias llamadas telefónicas de tu esposa. Llegas al teatro a tiempo para ver el tercer acto. Y encuentras a tu esposa fastidiada, por supuesto.

En esta situación tienes dos compromisos: uno para con tu esposa y otro para con la excelencia en tu trabajo. Ambos son importantes, pero primero te comprometiste con tu esposa; esa es la prioridad que debes respetar. Explica la situación a tu jefe, sin excusas ni disculpas. "Mi esposa me espera a las cinco y media para cenar e ir al teatro, Bill. Tengo que respetar ese compromiso. Vendré a las seis de la mañana para terminar el proyecto." De esa manera no cumples un compromiso a expensas del otro. Has descubierto el modo de cumplir con los dos.

Una tercera causa por la que se falta a la palabra dada es el deseo de complacer. Supongamos que tus padres te invitan a cenar con ellos, el domingo a las siete. Tú quieres complacerlos, pero vas a jugar un torneo de golf para aficionados. Si tienes suerte, tal vez llegues a tiempo a casa de tus padres, pero lo más probable es que no puedas. Aun así, para no desilusionarlos, prometes estar allí a las siete.

Llega el atardecer del domingo; son ya las siete y cuarto, estás en el hoyo dieciocho y tienes media hora de viaje a la casa de tus padres. Ahora estás irritado con tus padres, contigo mismo y con los cuatro pelmazos que te preceden. Te sientes víctima, porque la lluvia ha

demorado el torneo y sabes que, cuando llegues a casa de tus padres, ellos no sabrán apreciar los inconvenientes que te han causado con la invitación. Probablemente harán comentarios sarcásticos, diciendo que cualquier cosa te importa más que dedicarles un poco de tiempo. Una vez más, te has expuesto a perder.

No hagas promesas que no puedas cumplir, sólo por complacer a la gente involucrada. Di a tus padres que te encantaría cenar con ellos, pero que te sería muy difícil llegar a la hora propuesta. ¿La alternativa? Acepta cenar con ellos más tarde o sugiere otra fecha. Conflicto eliminado.

Es fácil aceptar compromisos basados en el placer inmediato o para evitar momentáneamente un conflicto, una ofensa o un sufrimiento emocional, con la esperanza de que "a la larga se arregle todo". Bien sabes que no es así. Un compromiso es una decisión y quizá debas tomar muchas decisiones adicionales a fin de respetarlo. Pero siempre rinde sus frutos, en lo inmediato y también a largo plazo.

Recuerdo algo ocurrido en la década de 1970, cuando comenzaba a enseñar el programa del Poder Interior. Vivía en Washington D.C. y viajaba por todo el valle Shenandoah para dirigir mis talleres. Cierta día me tocaba enseñar a las diez de la mañana en Charlottesville, Virginia, a ciento cincuenta kilómetros de mi casa. Partí con tiempo de sobra y, como siempre, me entusiasmo conducir mi 2402 por las cerradas curvas del camino de cornisa. Pero ese día se rompió la correa del ventilador y el auto empezó inmediatamente a recalentar. Tenía dos alternativas: detenerme a esperar que el motor se enfriara o exigirlo hasta el límite, en busca de una gasolinera donde reemplazar la correa y agregar agua al radiador. Estaba en el medio de la nada. No había una granja, una gasolinera, nada a la vista: en kilómetros a la redonda, sólo árboles y montañas. Por lo tanto, opté por la segunda alternativa: continuar viaje, con la esperanza de que el motor resistiera hasta llegar a un sitio donde cargar agua y cambiar la correa.

El auto decidió no respetar mis planes y, a los pocos minutos, el motor se detuvo. Entonces me encontré ante otra opción; podía decirme: "Oh, bueno, aún estoy más cerca de Washington que de Charlottesville, llamaré a alguien para que me lleve a casa. La gente comprenderá. Después de todo, va a costarme mucho tiempo y dinero poner este coche en marcha". O podía ponerme en el papel de víctima, pensando: "Pobre de mí, ¿qué voy a hacer? Estoy en medio de la nada. ¿Por qué tenía que pasarme esto cuando tengo un taller que dirigir y gente que me espera?"

Sin embargo, para mí había una sola alternativa lógica: llegar a Charlottesville como mejor pudiera, a fin de cumplir con mi compromiso y dirigir el taller.

Tranquilamente y sin afligirme, saqué el portafolios del auto y, de pie en esa desierta autopista de montaña, de traje y corbata, puse a funcionar el pulgar. No había mucho tránsito, pero a los diez minutos me recogió un hombre que iba a Charlottesville. "Qué buena suerte", me dije, sonriendo. Cuando llegamos a Charlottesville, sabiendo qué me llevaba allí, el hombre me llevó hasta la puerta misma. No sólo eso: ien el viaje yo lo había convencido para que se inscribiera en el programa!

Llegué a tiempo y dirigí el taller como si no hubiera ocurrido nada fuera de lo habitual. Concluido el programa dije, simplemente:

-Escuchad: no tengo manera de llegar a casa. ¿Hay aquí alguien que vaya hacia Washington?

Se levantaron unas diez manos. Dudo que todas esas personas fueran realmente a Washington, pero quizá pensaron: "¡Caramba! Si tengo a Chuck Givens en el asiento vecino por un par de horas, puedo sacarle provecho". Fue así que yo pude viajar y la persona que me llevó a casa hacerme cuantas preguntas quiso. Los dos salimos ganando. Y al terminar la jornada no me sentí furioso ni frustrado, sino tranquilo y triunfador. Había convertido el viaje a Charlottesville en un desafío, en vez de dejarme sepultar por los inconvenientes. Y tenía un éxito más para comprobar que las circunstancias no controlaban mi vida, a menos que yo lo permitiera, por supuesto.

Encara todo acuerdo o promesa como compromiso inalterable. Cumple con tu palabra, aun pese a:

- Posibles costos adicionales.
- La posibilidad de perder oportunidades.
- Interrupciones imprevistas.

Como resultado, tu capacidad de respetar los compromisos:

1. Te brindará un camino más claro y directo hacia metas y objetivos.
2. Eliminará culpas, indecisiones y tensión.
3. Realzará tu control y la confianza en ti mismo.
4. Producirá resultados más previsibles para los hechos que te acontezcan.

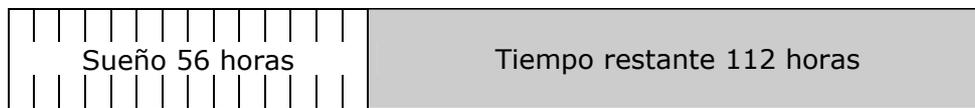
La estrategia ganadora está a la vista. Las molestias físicas, los inconvenientes o los costos adicionales no son motivos válidos para dejar de cumplir un compromiso. Desde este momento en adelante, promete ante ti mismo que respetarás tus acuerdos pese a las pequeñas pruebas a las que te someta la vida.

12 Manejo del tiempo

El tiempo es el elemento que hace funcionar tu plano. Forma parte del medio en el que debes operar. Tienes veinticuatro horas por día, como todo el mundo, y eso es algo que no puedes cambiar. Tu poder potencial reside en organizar y utilizar ese tiempo. Tu objetivo es extraer treinta y seis horas de logros de cada veinticuatro horas de tiempo.

Cuando sacas cuentas, tienes muy pocas horas que dedicar semanalmente a tus sueños y metas. Por eso es fundamental lograr una máxima eficacia. Permíteme explicarme. En cada semana hay sólo ciento sesenta y ocho horas: veinticuatro diarias por siete días, lo mismo para todo el mundo. Grafiquemos una semana típica para demostrar la celeridad con que esas horas se pierden en actividades repetitivas, a veces necesarias, pero con frecuencia mundanas y no productivas.

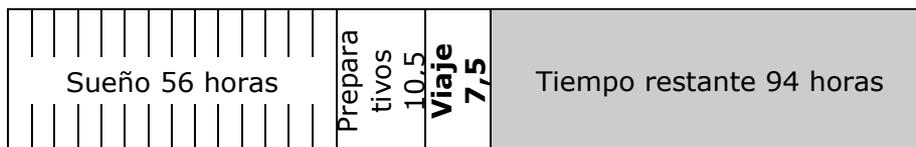
Comencemos por eliminar de tu tiempo disponible los períodos que pasas durmiendo. Si duermes ocho horas por noche, ya has usado cincuenta y seis de esas ciento sesenta y ocho horas.



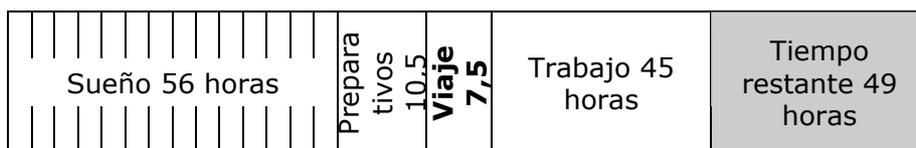
Ahora calculemos que, desde el momento en que suena el despertador, tardas una hora en bañarte, lavarte los dientes, desayunar y salir hacia la oficina. Claro que si debes llevar a tus hijos a la escuela, probablemente tardarás media hora más, pero por el momento restaremos siete horas semanales por preparativos matutinos. Quitaremos otras tres horas y media por los treinta minutos que tardas todas las noches en relajarte, desvestirte y conciliar el sueño. Ahora el tiempo restante se ha reducido a ciento una horas y media.



Digamos ahora que el viaje entre tu casa y el trabajo es de cuarenta y cinco minutos: una hora y media cada uno de los cinco días laborales. Cada semana pasas siete horas y media viajando.



Supongamos que, incluyendo tu hora para almorzar, dedicas a tu trabajo nueve horas diarias o cuarenta y cinco semanales. El gráfico de tu tiempo es ahora así:



Por fin, calculemos una hora para la cena todas las noches, siete días a la semana, y sólo te quedarán cuarenta y dos horas semanales: un promedio de seis horas diarias, incluyendo los fines de semana, para hacer todas las otras cosas que consideras importantes.

Sueño 56 horas	Preparati vos 10,5	Viaje 7,5	Trabajo 45 horas	Tiempo restante 49 horas
----------------	--------------------	-----------	------------------	--------------------------

De cada semana has usado el setenta y cinco por ciento del tiempo total y sólo te queda un veinticinco por ciento para vivir el resto de tu existencia. El tiempo que te resta para la vida personal y el logro de tus sueños y metas es mucho menos que el número de horas que dedicas al sueño o al trabajo. Y de ese pequeño porcentaje de tiempo restante, también debes dedicar una parte a:

- Tu cónyuge o pareja
- Tus hijos
- La televisión
- Deportes o ejercicios
- Trabajo doméstico, de jardinería y mantenimiento de la casa y el auto
- Amigos
- Diligencias

Sin duda podrías agregar diez o doce actividades más que consumen tu tiempo libre. Tantas horas desaparecidas, tantas actividades no incluidas, ¡y aun no has asignado una sola hora para trabajar en el cumplimiento de tu larga lista de metas y sueños!

El tiempo puede ser tu mejor amigo o tu peor enemigo. La gente, en su mayoría, se deja dominar por el tiempo, pero tu misión consiste en tener el dominio total de él. Aunque no puedas cambiar el número de horas que hay en un día, una semana o un mes, tienes ilimitadas posibilidades en cuanto a cómo utilizarlo. También puedes escoger entre controlar cada uno de tus instantes o ceder ese control de tu tiempo, tu mente y tu vida a las circunstancias, la preocupación, el miedo, el cansancio o a otra persona. En cualquier momento dado, controlas o estás fuera de control: no hay puntos intermedios.

Estrategia de Exito N° 41:

Domina tu tiempo si no quieres que el tiempo te domine

Considera que tu jornada, desde el momento en que te levantas hasta que vuelves a acostarte, es tu límite cronológico diario. Para la mayoría, el límite cronológico diario tiene entre quince y dieciocho horas de duración. Dentro de ese marco se encierra todo lo que puedes lograr. La celeridad con que se desarrollen tus planes para el futuro depende del control que ejerzas sobre tus límites cronológicos diarios.

Tu jornada puede llenarse fácilmente de tensiones, preocupación, frustraciones, enojo, aburrimiento, interrupciones, momentáneos desequilibrios mentales y emocionales, ajeteo y prisa sin resultados. O puede ser un período planificado, suave y libre de tensiones, lleno de logros. Depende de ti.

Puedes decir que dominas tu tiempo cuando:

- Planeas tus objetivos y actividades día a día, por anticipado.
- Priorizas tus actividades diarias.
- Comienzas a tiempo.
- Te presentas a la hora acordada.
- Te niegas a dejarte enredar en confrontaciones.
- Eliminas las interrupciones.
- Separas tus emociones de los hechos que ocurren a tu alrededor.
- Mantienes una actitud positiva y optimista.
- Planificas tu trabajo y cumples con tus planes.
- Completas la jornada priorizando tus actividades del día siguiente.

Pierdes el control de tu tiempo cuando:

- Llegas tarde al trabajo o a una cita.

- Permites que las interrupciones te desvíen de las actividades planeadas.
- Te apresuras ante las tensiones y, por lo tanto, obras con estrés.
- Los sucesos imprevistos te parecen tremendos.
- Te pones en el papel de víctima con frases como: "¿Por qué a mí?".
- Te sientes exhausto al terminar la jornada.
- Concluyes el día quejándote por lo que salió mal.
- Evalúas el día por lo que dejaste sin hacer y no por lo hecho.

Durante la jornada pueden presentarse decenas de situaciones inesperadas que pueden darte la impresión de que estás perdiendo el control de tu vida. Todo comienza a tener un efecto acumulativo, como la bola de nieve que rueda colina abajo y acaba por provocar una avalancha. Por suerte, el noventa y cinco por ciento de estos imprevistos es evitable... siempre que planifiques con anticipación, para mantener el control de tus límites cronológicos.

He aquí algunas señales indicadoras de que estás perdiendo el control de tu día:

- Te quedas sin ropa limpia.
- Pierdes las llaves.
- No desayunas por falta de tiempo.
- Atiendes el teléfono aunque llevas prisa.
- No reservas algo de tiempo para las demoras imprevistas.
- Culpas a otros o a las circunstancias de tu demora.
- Haces esperar a otras personas.
- Sales siempre tarde y luego corres para compensar.
- Anotas lo que debes hacer en papeles sueltos que luego pierdes.

Voy a compartir contigo algunas de las estrategias que he creado y utilizado por veinticinco años, a fin de controlar mi tiempo. Son tan sencillas, pero tan efectivas que, si las usas en conjunto, te permitirán instantáneamente reestructurar el día para obtener una máxima efectividad, con un mínimo de demoras y desvíos. Tu objetivo es incorporar a conciencia estas estrategias a tu vida diaria, hasta que se conviertan en hábitos subconscientes.

Como ocurre con todas las estrategias efectivas, una vez descubiertas y aplicadas se convierten en sentido común. Pero se ha dicho que el sentido común es el menos común de los sentidos. No es él quien gobierna tu vida, sino los viejos hábitos subconscientes. Y esos hábitos pueden estar haciendo que pierdas el dominio de tu tiempo. Estas estrategias te ayudarán a desarrollar los patrones de conducta necesarios para recobrar y mantener el control de tu tiempo.

Estrategia de Exito N° 42:

Para no activar el principio del descuido, planifica y ajústate a tus planes

Cuando buscas el éxito hay un principio que no puedes soslayar, porque se cumple siempre. Lo llamo "Principio del descuido". Como la Ley de Murphy, establece: "Si algo puede salir mal, saldrá mal y en el peor momento posible". Y una vez que las cosas comiencen a fallar, seguirán fallando hasta que recuperes decididamente el control. El Principio del Descuido señala que no hay márgenes para error. Es como si el universo te dijera, constantemente: "Si no planeas las cosas para que salgan bien, pronto descubrirás que tu plan era una falacia".

El Principio del Descuido se puede expresar también de este modo: "Si permites que salga mal una sola cosa, todo parecerá salir mal". Si en el fondo del cántaro hay un agujero, toda el agua se irá por allí, por pequeño que sea. Por lo tanto es preciso que vigiles constantemente tus planes y tus actividades diarias. Debes manejar el tiempo y el rumbo.

Voy a ofrecerte un ejemplo del Principio del Descuido en operación, para demostrarte de qué modo, si pierdes el control de una sola actividad, toda tu jornada acaba por desmandarse.

1. Planeas llenar el tanque de combustible en el trayecto de regreso a casa, pero sales del trabajo tan cansado que decides hacerlo mañana.
2. A la mañana siguiente sales con retraso para una entrevista importante y, tratando de llegar a tiempo, te quedas sin combustible en el trayecto.
3. Te maldices por no haberte detenido anoche para llenar el tanque.

4. El motor comienza a ratear cuando estás en la vía central; no logras desviarte en el tránsito hacia el costado de la ruta antes de que se detenga.
5. Caes en la cuenta de que es la hora de mayor tránsito. ¡Perra suerte! Temes que alguien no te vea y choque contra ti.
6. Como todo el mundo te mira, te abochornas.
7. Corres al baúl para sacar la lata de gasolina. Al levantar la cubierta, recuerdas que la dejaste en la cochera después de llenar el tanque de la cortadora de césped para trabajar en el jardín.
8. El tránsito se está acumulando, todo el mundo te mira y te sientes muy tenso.
9. Al cerrar el baúl, murmurando: "¿por qué tuvo que pasarme esto a mí?" la afilada esquina metálica de la cubierta te desgarró la manga de la chaqueta nueva, que te costó doscientos dólares.
10. Ahora estás tan nervioso que tienes un nudo en la garganta y lágrimas en los ojos.
11. Por fin alguien te detiene para ayudarte a retirar el coche de la ruta y te lleva hasta la gasolinera. Después de perder quince minutos y pagar veinte dólares, un camión te lleva con la lata de gasolina hasta donde dejaste el coche.
12. Al acercarte ves un coche de patrulla; el policía te está aplicando una multa de veinticinco dólares por dejar ilegalmente el auto al costado de la ruta.
13. Saltas desde el camión, pero te golpeas el tobillo en el alto estribo. Duele horribilmente. Es seguro que te dejará un moretón espantoso.
14. El policía te dice que lamenta tus aprietos, pero la multa ya está aplicada. Te regaba por no haber tenido el buen tino de cargar combustible a tiempo. Más enojos y más bochornos.
15. Cuando por fin llegas a destino, la persona con quien debías encontrarte ya se ha ido.

¡Quince hechos traumáticos, causados por la simple decisión de tentar a la fatalidad no cargando combustible con anticipación! Al decidir eso activaste el principio del descuido. El hecho inicial de quedarte sin gasolina se podía evitar en cuanto permitiste que eso ocurriera, perdiste el control de toda tu jornada.

El Principio del Descuido acecha tras cada esquina de tu día, esperando atraparte desprevenido. Te has pasado la vida tratando con él. A veces llegas a pensar que el universo te tiene ojeriza. Pero cuando comprendas la coherencia con que opera este principio comenzarás a sonreír, en vez de maldecir a tu suerte, y te dirás: "Civens tenía razón. La vida no permite descuidos". Cuando uno sube al tiovivo del descuido es inútil preguntarse: "¿Por qué a mí?". La única solución es aspirar hondo, olvidarse del enojo y la frustración y volver al plan original. Cuanto más te enfureces, más frustrado te sientes y por más tiempo prolongas el principio del descuido.

¿Quieres saber cómo burlarlo?

1. Haz preparativos y planes adecuados; luego cíñete a ellos.
2. Responde con celeridad y decisión ante cualquier falla, antes de que escape a tu control.
3. Mantén el equilibrio mental y emotivo, sin ponerte jamás en el papel de víctima.

Si te oyes decir: "Hoy es uno de esos días", es porque te has puesto en el papel de víctima. De ese modo das tanta potencia al Principio del Descuido que dominará el resto de tu día y timoneará el rumbo de tu vida. La mejor manera de tratar con él es, para empezar, impedir que se active. Ahora compartiré contigo una serie de estrategias sencillas, pero efectivas, que te darán poder inmediato sobre las pequeñas cosas que pueden salir mal durante el día. Conviértelas en parte integral de tu vida cotidiana. En conjunto, conforman un sistema para mantener tu límite cronológico diario bajo control.

Estrategia de Exito N° 43:

Llega a tiempo siempre

Para establecer tu credibilidad, lo principal es demostrar que respetas tus compromisos contigo mismo y con el prójimo; el aspecto que tengas al llegar es secundario. Una buena manera de medir tu capacidad de cumplimiento es calcular la frecuencia con que llegas tarde: al trabajo, a tus citas, a reuniones, al aeropuerto o al cine. Si tus retrasos son constantes, eso

indica que no eres dueño de tu tiempo: te lo han robado las interrupciones y las demoras innecesarias. La verdadera causa de los retrasos es que se planifican mal los límites cronológicos.

Para llegar a tiempo es preciso salir a tiempo. Esto debe ser para ti una prioridad, un desafío personal. Si estableces que llegar a tiempo es de máxima prioridad, aunque debas salir de tu casa despeinado, sin maquillaje o sin corbata, sólo te ocurrirá una vez; la experiencia será tan desagradable que te ocuparás de no repetirla. Quizás alguna vez debas ponerte los zapatos en el auto, pero a la mañana siguiente estarás listo a tiempo.

Para lograr éxito se requiere, con frecuencia, romper con los viejos hábitos del fracaso. Por ínfimos que parezcan, si se los repite automáticamente día tras día acaban por liquidar la eficiencia. Si tienes por costumbre llegar tarde, corrígete.

Estrategia de Exito N° 44:

Puedes llegar temprano; tarde, jamás

No importa que llegues con quince minutos de anticipación; lo importante es que no llegues con quince segundos de retraso. Presentar excusas y decir que no fue culpa tuya no te ayudará a llegar temprano la próxima vez. En realidad, las excusas son un intento de poner el sello de la aprobación al fracaso; equivale a decir: "Hice el intento".

El retraso crónico no es consecuencia de un hecho aislado. Es un síntoma indicativo de cómo funciona toda tu vida, según tu capacidad para planificar el tiempo y respetar ese plan. Debes considerar todo retraso como señal de que tu vida padece una falta total de dominio del tiempo. El tiempo obrará en tu favor o contra ti; tú lo decides. El continúa su marcha, contigo o sin ti, sin que le importe tu actitud. Pero si quieres dominarlo, domina las estrategias siguientes, sin excusas, y te aseguro que llegarás siempre a tiempo.

Estrategia de Exito N° 45:

No dejes los preparativos para último momento

Los preparativos se inician con la debida planificación. Cuando debes salir, ¿esperas a último momento para bañarte, vestirse y recoger tus cosas? Eso es una invitación al desastre. Si dejas los preparativos para el final, lo más seguro es que llegues tarde. Si normalmente tardas cuarenta minutos en prepararte para salir, la tendencia lógica es comenzar con cuarenta minutos de anticipación, por supuesto. En esos cuarenta minutos es seguro que se presentarán una o más interrupciones o sorpresas, que añadirán entre cinco y diez minutos el tiempo total requerido. Puedes estar seguro. ¿Recuerdas el Principio del Descuido? Contra él no se lucha: se planifica.

La estrategia consiste en reservar tiempo para alguna actividad de importancia secundaria antes de salir, con los preparativos ya terminados. Puedes revisar algunos papeles o hacer una llamada telefónica. De ese modo, si algo te obliga a perder tiempo, puedes recuperarlo eliminando esa actividad secundaria, con lo que saldrás de casa a la hora calculada. En general, el que siempre llega tarde está aún preparándose cuando llega la hora de salir.

¿Alguna vez perdiste las llaves del auto? ¡Qué pregunta! ¿No recuerdas nunca en qué pantalones quedaron? Una persona con sentido común te preguntaría cuántas veces debe ocurrirte lo mismo para que entiendas la necesidad de idear un sistema, a fin de tener siempre a la vista a esas pequeñas tunantes. Muchas personas utilizan los enfoques sistemáticos como parte de su carrera o sus negocios, pero son pocas las que aplican el poder del sistema más sencillo a su vida personal.

Comencemos por un sistema para prepararte y llegar a tiempo. Supongamos que sales de tu casa para acudir a una cita importante. Has vuelto a dejar las llaves en cualquier sitio y tardas veinte minutos en hallarlas. ¿Qué actitud adoptas? Te enojas contigo mismo o con quien haya utilizado esas llaves así te encuentras obrando bajo tensión. Cuando por fin aparecen y corres con ellas al auto, el Principio del Descuido continúa en operación: el tránsito, más denso que de costumbre, hace que topes con todos los semáforos en rojo. Tu jornada rueda cuesta abajo, sin control. Hacia mediodía repites a quien quiera oírte: "Tengo uno de esos días". Y todo comenzó con un hecho sin importancia, que habría podido evitarse con facilidad: perder las llaves del auto. Sin un enfoque sistemático, el problema se repetirá una y otra vez, por vehementes que sean tus juramentos de que no volverá a ocurrir.

Estrategia de Exito N° 46:

Deja tus llaves en el mismo lugar cada vez que llegas a tu casa

Es fácil superar el síndrome de las llaves perdidas: basta con que estén en el mismo sitio cada vez que las necesitas. Para asegurarte de eso, pon un cuenco, una bandeja o cualquier otro objeto decorativo junto a la puerta por donde sueles entrar, bien a la vista. Imponte la costumbre de dejar en ese recipiente las llaves que traigas en la mano. Si por casualidad las dejas en otro sitio, en cuanto las veas fuera de lugar llévalas al recipiente.

Cada vez que tú o cualquier otro miembro de la familia necesite salir, las llaves estarán a mano y siempre en el mismo sitio. Es muy sencillo, pero efectivo: no habrá más llaves perdidas. Si estableces sistemas como este para los pequeños inconvenientes repetitivos de la vida, tu vida se simplificará asombrosamente.

En nuestra casa de orlando, Adena y yo utilizamos un hermoso bol de cristal Lalíque como depósito de llaves, está junto a la puerta de la gran habitación por donde normalmente entramos en la casa. Utilizamos el mismo sistema en nuestras otras viviendas y nunca perdemos una llave.

Estrategia de Exito N° 47:

No atiendas el teléfono ni la puerta mientras te preparas para salir

¿Te has percatado de que, cuando te estás preparando para salir, la gente parece conspirar para hacerte perder tiempo? Hay llamadas telefónicas y visitas inesperadas; como resultado, sales tarde. La solución es fácil. Atender el teléfono en medio de los preparativos es tentar al desastre. Deja que suene o conecta el contestador automático. Atiende la llamada sólo cuando tengas tiempo.

Tampoco debes atender la puerta cuando te estás preparando para salir. No te perderás nada importante y estarás listo a tiempo. Claro que es difícil resistir la tentación: la mente te dice que quien llama a tu puerta puede traerte un cheque por diez mil dólares, aunque en realidad es un vendedor ambulante. Si es un mensajero con un paquete, lo dejará en el umbral o en la casa vecina, o te echará una nota indicando una dirección donde puedes retirarlo. Lo prioritario es que salgas a tiempo para llegar a tiempo. Y el cumplimiento de ese objetivo requiere ignorar teléfonos y campanillas.

Estrategia de Exito N° 48:

Planifica por anticipado el uso dual de la ducha o el cuarto de baño

Una de las causas de retraso más tontas y frecuentes es el conflicto por el uso del cuarto de baño. El día tiene veinticuatro horas, pero siempre hay dos personas que quieren ducharse a la misma hora. Es preciso ser prácticos y planear los horarios para evitar el conflicto. No hay nada tan efectivo para arruinar una hermosa velada o una mañana de trabajo como una discusión por el uso de las instalaciones a último minuto.

Las riñas por el cuarto de baño, como tantos otros conflictos familiares, suelen comenzar con palabras absolutas: "siempre" y "jamás". Uno dice: "¡SIEMPRE quieres entrar cuando me estoy bañando!". Y el otro replica: "Es que tú NUNCA tienes la consideración de dejarme libre el cuarto de baño cuando lo necesito. En esta casa somos dos, ¿sabes?". Así te encuentras con dos problemas a solucionar: la escasez de cuartos de baño y un compañero de vivienda furioso. La solución es sencilla: sentaos tranquilamente a resolver quién usará el cuarto de baño a qué hora. Redactadlo como si fuera un contrato comercial. La vida no tiene por qué ser complicada. Una correcta planificación reduce los eternos conflictos.

Estrategia de Exito N° 49:

Practica tú mismo el manejo eficiente del tiempo, sin imponerlo a quienes te rodean

En toda pareja hay un miembro más hábil que el otro en el manejo del tiempo. No permitas que esa diferencia provoque conflictos. Si estás junto a la puerta, listo para salir, y tu pareja aún no ha terminado con los preparativos, no es necesario que te enojas y te sientas frustrado. Lo mejor es no alterarse. Recuerda que siempre hay alternativas. Puedes salir a tiempo y llegar a tiempo sin tu compañero. O puedes esperar tranquilamente a que el otro esté listo. El manejo eficiente del tiempo sólo puede ser practicado personalmente. Resulta imposible imponérselo al prójimo.

Cabría esperar que los conductores experimentados tuvieran un sistema para evitar las demoras de cargar combustible cuando llevan prisa. No es así. La mayoría consume hasta la última gota del tanque antes de detenerse en la gasolinera. Si eres de esos, debes de saber que los resultados son siempre los mismos. Tensiones y frustración, provocadas porque:

- Saliste demasiado tarde y sin tiempo de cargar combustible.
- Calculas un 50% de posibilidades de llegar con lo que hay en el tanque y haces todo el viaje rezando y maldiciendo.
- Te das de patadas por no haber llenado el tanque ayer.
- Aminoras la marcha ante cada gasolinera, sólo para continuar a último momento.
- Cuando por fin decides detenerte, frente a la gasolinera hay una larga fila de coches y los empleados son lentísimos.
- Te enojas porque algún otro miembro de la familia usó el coche sin tener la cortesía de reponer el combustible.
- Descubres que no tienes suficiente efectivo, pues no pensabas cargar gasolina.
- Temes que en esa gasolinera no acepten tarjetas de crédito.

Eso no tiene nada de divertido. Una vez más, es el Principio del Descuido en operación. Tu mente se consume en pensamientos y emociones negativas, todo por falta de enfoque sistemático en algo tan sencillo como mantener el auto provisto de combustible.

He aquí la solución al problema. Cada vez que te detengas en una gasolinera, llena el tanque por completo, aunque lleves prisa. Cuando tienes poco combustible y debes detenerte sin haberlo planeado, tiendes a pedir sólo diez o quince litros "para ahorrar tiempo". De ese modo tendrás que volver a cargar dentro de uno o dos días, generalmente en el momento menos oportuno, y malgastarás otros diez minutos, cuando menos. Para llenar el tanque por completo se requieren apenas ciento veinte segundos más, pero te ahorrarás cuanto menos una detención semanal en la gasolinera. Eso equivale a cincuenta paradas al año: más de quinientos minutos, ocho horas, que puedes dedicar a objetivos mucho más importantes que cargar gasolina.

Utiliza el mismo enfoque para todas tus actividades repetitivas. Así liberarás cientos de horas productivas por año. Cuando el indicador de combustible desciende a un cuarto de tanque, ¡PARA! Llena el tanque de inmediato. No esperes a activar el ciclo de tanque-casi-vacío, nervios y frustración. De cualquier modo tendrás que cargar. Hazlo a tiempo, no en mal momento.

Estrategia de Exito N° 50:

Agrega diez minutos para factores imprevistos al tiempo que requiere el viaje

¿Por qué será que nuestra mente matemática funciona hacia atrás? Si para ir desde tu casa a destino necesitas diecisiete minutos y debes llegar a las nueve y cuarto, ¿a qué hora sales? A las nueve menos dos, ¿verdad? Y eso, siempre que no te demores para atender algún llamado telefónico, en vez de mantener tu decisión de salir a tiempo.

Cada vez que reservas sólo quince minutos para un viaje de quince minutos, el Principio del Descuido se hace cargo de tu vida. E1 tránsito, demoras por obras de pavimentación, accidentes a cualquier otra cosa, vendrán a demostrar que no planificaste como era debido. ¿Cuál es la estrategia? Agrega automáticamente diez minutos al tiempo de viaje y programa tu reloj mental para salir con esa anticipación. Recuerda que no puedes descuidarte. Si no calculas ese tiempo adicional, es casi seguro que te demorarás por algún motivo inesperado.

Cuando te enojas con el tránsito, generalmente es porque vas a llegar tarde y te sientes presionado. Por mucho que protestes, la culpa no la tienen los mil conductores que bloquean la ruta hacia adelante, comportándose como si estuvieran en un estacionamiento. Y con enojarte no llegarás a tiempo. La sé por experiencia propia.

Fue en 1967. Conducía con un amigo, de luz roja en luz roja, tarde como de costumbre. En esos tiempos yo era especialista en enojarme con el tránsito y los conductores que "tenían la culpa". Descargaba mi enojo golpeando el volante con el puño, cosa que se me había convertido en hábito. "¡Esos idiotas hijos de...!", bramaba. "¿Adónde van? ¿Qué es esto, un desfile? ¿Una conspiración? ¡Parecen todos viejos de doscientos años! ¿Quién les dio la licencia de conductor, digo yo?"

Así iba pasando del fervor al frenesí. Con la cara muy roja, gritaba a los otros conductores desde la protección de mi propio auto, considerando que mi conducta demencial estaba perfectamente justificada, por supuesto. Cuanto más frustrado me sentía, con más fuerza golpeaba el volante de plástico. No me importaba que hubiera otra persona en el auto. Me sentía "en mi derecho".

Y aquel día de 1967 en eso estaba otra vez, enredado en el tránsito, furioso por el retraso y culpando a todo el mundo por mi imposibilidad de manejar el tiempo. Como de costumbre, empecé a golpear el volante. "¡Déjame pasar, idiota! ¿No sabes que tengo cosas importantes que hacer? ¡Si por mí fuera, no dejaría salir a nadie a la ruta cuando yo la necesito!" De pronto, con un sólido puñetazo, ¡crac!: el volante se partió, literalmente. De inmediato mi enojo se convirtió en bochorno. ¿Qué iba a hacer? ¿Entregar el mando a mi pasajero? "Toma, conduce tú."

Todos los conductores que me habían visto arrebatado, haciendo señas y gritando, se reían de mí. Me sentí más que tonto. Fue entonces cuando por fin se me hizo la luz: si llegaba tarde y estaba atascado en el tránsito, nada ganaría con sentirme frustrado, furioso y hostil. Era como arrojar gasolina a una casa incendiada, en un vano intento de apagar el fuego. Ahora, además de llegar tarde, había inutilizado mi auto y estabas emocionalmente agotado por la situación; de ese modo no estarías en condiciones de desempeñarme siquiera pasablemente cuando llegara a destino.

En ese momento decidí interiormente cambiar mi inútil costumbre de enojarme con el tránsito. "Las cosas son como son", me diría, "y con enfurecerme sólo conseguiré empeorarlas." Comencé entonces a agregar los diez minutos para "factores imprevistos" y a salir con tiempo. Pronto el procedimiento se me hizo costumbre. Hoy, veinticinco años después, quienes me rodean saben que con toda seguridad llegaré a tiempo siempre.

Para retener el control de tu vida se requiere equilibrio emocional. Cada vez que "pierdes los estribos" entregas el control a otra persona o a las circunstancias. Cuando dices a alguien: "Me haces enojar", lo que le estás diciendo es, en realidad: "Ahora tú mandas en mi vida". Para evitar que otros controlen tu vida y tu tiempo, debes negarte al enojo.

En 1967 aprendí esa lección de la manera más penosa. Es en parte por esa experiencia que ya no me enojo, ni por el tránsito ni por ninguna otra causa. Es cuestión de decidirlo, simplemente. El equilibrio emocional te permite ahorrar energías potencialmente productivas para metas positivas, como realizar tus sueños y lograr relaciones humanas afectuosas y libres de conflictos.

Estrategia de Exito N° 51:

Lleva un mapa de la zona en la guantera de tu auto

¿Alguna vez te ocurrió buscar una calle, con indicaciones verbales proporcionadas por otra persona, y no poder hallar la dirección? ¡Qué frustrante pérdida de tiempo! Lleva siempre en el auto un mapa de la zona por la que circulas, por bien que creas conocerla.

Ciertos estudios hechos recientemente demuestran algo que yo sé desde hace años: muchos hombres son demasiado vanidosos para detenerse a pedir indicaciones cuando se pierden.

-Detengámonos a preguntar, querido -sugiere ella.

-De ningún modo -aduce él-. Si me detengo a preguntar no nos salvaremos de llegar tarde. Si seguimos buscando, cuando menos tendremos una posibilidad de llegar a tiempo. Esa calle tiene que estar por aquí cerca.

Es así como caes en el Principio del Descuido. Si no sabes ya dónde vas, tienes muy pocas posibilidades de hallar el sitio por tu cuenta en menos tiempo que si te detuvieras a pedir indicaciones.

Llevando un mapa en la guantera, tu problema está resuelto. Pide a tu acompañante que lo consulte a detente a hacerlo personalmente. Mejor aún: desde ahora en adelante, consulta el mapa antes de salir, para familiarizarte con las instrucciones y calcular el tiempo que tardarás en llegar, aunque alguien te haya dado indicaciones verbales.

Estrategia de Exito N° 52:

Calcula cinco minutos de más para hallar la dirección correcta ola oficina

Aun después de llegar a destino pueden producirse pérdidas de tiempo. Suele ocurrir que uno entre en un rascacielos, ya tarde para su cita, y no sepa adónde debe ir. Consultar la

lista de la pared, si existe, puede llevar un par de minutos; si tienes que buscar a una persona para pedirle indicaciones, quizá tardes aún más. Cuando vayas a un sitio que no conoces, agrega cinco minutos al tiempo de viaje para buscar la dirección o la oficina en cuestión.

Al añadir diez minutos al tiempo de viaje para factores imprevistos, más otros cinco para hallar la dirección u oficina exactas; tendrás que partir quince minutos antes del tiempo calculado para llegar a destino. Ese margen te permitirá llegar siempre a tiempo. No habrá más excusas, tensiones ni frustración.

Si dejas tu vida librada al azar, lo más probable es que no te guste tu modo de vivir

Controlar el tiempo no tiene nada de complicado, siempre que calcules lo suficiente para los preparativos y para el trayecto. Planifica el tiempo de modo tal que el Principio del Descuido no pueda entrometerse en tu vida y tus emociones. Desde ahora en adelante, considera prioritario llegar siempre a tiempo.

13

Priorizar el tiempo personal

Hay pocos triunfadores de verdad que no hayan aprendido a administrar el tiempo de sus negocios, de algún modo. Pero aun quienes manejan bien el tiempo profesional suelen tener muy poca noción de lo importante que es administrar debidamente el tiempo personal. Si ese es tu caso, tú y yo debemos hablar muy seriamente sobre el modo de equilibrar la vida y lograr un tiempo más vital en las horas libres.

Estrategia de Exito N° 53:

Administra tu tiempo personal con tanta atención a los detalles como la que dedicas a tu tiempo de negocios

El día tiene veinticuatro horas; la semana, ciento sesenta y ocho horas: eso es igual para todos, sin excepciones. No importa cómo utilices el tiempo: el máximo disponible sigue siendo el mismo. Tus horas de vigilia se dividen, por costumbre, entre la vida profesional y la personal. No hay un momento exacto para dejar de pensar en tu vida laboral, así como no hay un momento exacto para tratar de olvidarse de las cosas personales.

Cuando llevas una existencia satisfactoria, tus horas laborales se entremezclan estrechamente con las personales, pero has aprendido a concentrarte en las distintas actividades en los momentos debidos. En el trabajo te concentras, principalmente, en las actividades y metas profesionales. Eso no significa que no puedas, en horas de trabajo, planear una partida de golf, mantener una conversación interesante sobre tus pensamientos personales o buscar el modo de que el logro de tus metas profesionales te ayude a alcanzar algunos objetivos personales. Lo mismo ocurre cuando dejas el lugar de trabajo. No hay un interruptor mental que apague tus pensamientos sobre las actividades profesionales. Por el contrario: cuando estás fuera del trabajo pueden ocurrírsete las mejores ideas relacionadas con tu actividad profesional, aunque estés más concentrado en las actividades personales.

Sin embargo, hay una diferenciación importante que es preciso hacer entre la vida personal y la profesional: no arrastres las tensiones del trabajo a tu vida personal y viceversa. Mediante el uso de las estrategias siguientes, descubrirás que es posible reducir hasta en un noventa por ciento las tensiones y las preocupaciones laborales, con lo cual te quedará más tiempo y energía para las actividades personales, como el pasar buenos ratos con tu familia y amigos.

Nadie ha dicho nunca, en su lecho de muerte: "Me arrepiento de no haber pasado más tiempo en la oficina". Sin embargo, las prioridades de la profesión suelen tomar precedencia sobre las personales. No permitas que te ocurra eso. Si trabajas tanto es, entre otras causas, para tener dinero, a fin de hacer las cosas personales que siempre deseaste: viajar, jugar al golf, compartir un velero y disfrutar de ratos ininterrumpidos con tu familia. Tu tiempo personal es tan importante como el de negocios, si no más. No permitas que las actividades comerciales cancelen, interrumpan o dominen las actividades personales. Si todo lo que sale mal en tu trabajo te parece una emergencia, te pasarás la vida atendiendo emergencias en vez de pasar buenos ratos con tus seres queridos: tu pareja, tus hijos, padres o amigos. Empleos y negocios van y vienen, pero esas personas están contigo por toda la vida. Comienza a dar la debida prioridad al tiempo que pasas con ellas.

Estrategia de Exito N° 54:

Planifica tus actividades personales como si fueran compromisos imposibles de cancelar

Si tienes una cita semanal con tu pareja para salir a cenar e ir al cine, anota la fecha en tu Lista de Actividades Diarias y asígnale tanta prioridad como a una cita de negocios. Si has reservado un día para ir con tu hijo a pescar o al estadio de fútbol, anótalo en tu lista como algo prioritario. Si en la misma semana tienes compromisos profesionales importantes, planifícalos de modo que no estorben tus actividades personales. No será el fin del mundo. Lograrás mayor control sobre tu tiempo, sin los remordimientos ni la autocrítica que se presentan cuando faltas a tus compromisos personales. Rara vez se puede reemplazar el tiempo que se pierde en actividades profesionales que tan interrumpido compromisos personales.

El año pasado, mientras planeaba uno de mis muchos viajes al extranjero, recibí una llamada de Rick Frischman, que se encarga de mis presentaciones personales en programas de televisión.

-Me han dicho que te vas al extranjero con tus hijos, Chuck -observó-, pero creo que Oprah va a necesitarte dentro de una semana. ¿No puedes postergar el viaje?

Mi respuesta fue la de siempre:

-¡De ningún modo! Oprah tendrá que presentarme en otro momento o prescindir de mí.

Lo dije sabiendo que, tras mi anterior aparición en el programa de Oprah Winfrey, su gran público había respondido comprando setenta y cinco mil ejemplares del libro que yo acababa de publicar, poniéndolo en el primer puesto de la lista de éxitos por las ocho semanas siguientes.

¿Tentador? Claro. Pero mis prioridades personales son tan importantes como las de negocios o la venta de mis libros. Por eso, consecuente con mis metas y valores, rechacé la oportunidad, como lo hice tantas veces. Cuando planeo un viaje o cualquier otra actividad personal, nada me hace cambiar el proyecto. De ese modo he vivido por treinta años, sin que por eso me faltara tiempo para alcanzar todas mis metas comerciales. En realidad, casi todo en los negocios puede esperar. Eso incluye tanto a los hechos como a la gente.

Si tu trabajo es exigente y está cargado de tensiones, es aún más importante que reserves tiempo para ti mismo y las personas que amas. Es muy probable que tu desempeño laboral se evalúe, al menos en parte, por tu destreza al manejar las exigencias conflictivas sobre tu tiempo. Quizá tú piensas que debes trabajar más horas para cumplir con el trabajo, pero tu jefe puede pensar que trabajas más horas porque no puedes terminar con el trabajo. La persona que sacrifica su vida personal por un empleo o una causa suele quedarse sin felicidad y sin sensación de triunfo. La clave para triunfar es el equilibrio entre el trabajo y la vida personal.

Si tu ocupación es la de padre o madre, te conviene seguir la misma estrategia. Las madres son especialmente propensas a caer en la trampa de servir abnegadamente a toda la familia, sin reservar tiempo para sí mismas. Si ese es tu caso, la clave está en el equilibrio. Reserva todos los días un momento para hacer lo que deseas, no sólo lo que debes hacer. Lo que haces por tu familia debe ser una elección voluntaria y no un deber. El tiempo personal y familiar debería ser prioritario, tanto en los hogares donde sólo hay un progenitor como en aquellos donde ambos trabajan.

Estrategia de Exito N° 55:

No permitas que los problemas laborales interrumpan tu tiempo personal

El tiempo personal es el tiempo de la salud mental. Muchas personas cometen el grave error de decirse: "Bueno, cuando termine con todo este trabajo dedicaré más tiempo a mi familia". Jamás se termina con el trabajo. Por lo tanto, rara vez se tiene tiempo para dedicar a la familia. Es lo mismo que decir: "Bueno, cuando haya pagado todas mis cuentas empezaré a invertir el dinero que me sobre". ¿No te has dado cuenta de que nunca sobra dinero? Tampoco sobra tiempo; es preciso crearlo.

Para llevar una vida equilibrada y exitosa es muy necesario administrar el tiempo personal con tanta atención como el profesional. Si se presenta un conflicto, los negocios pueden esperar, la familia y los amigos, no. Tu actitud debería ser: "Pase lo que pase en mi trabajo, no cambiaré el tiempo que he asignado para mí o para mi familia". Si el rato que pensabas pasar con tu familia se interrumpe con frecuencia por llamadas relacionadas con tu profesión, desconecta la campanilla del teléfono y deja que atienda el contestador automático. Las llamadas esperarán; tu familia no tiene por qué hacerlo.

He aquí un breve cuestionario para determinar si manejas tu tiempo personal. Si hay respuestas afirmativas, tienes que cambiar.

- ¿Alguna vez llamas a casa desde el trabajo para decir a tu pareja o a tus hijos que, si bien tenéis planes para la noche, tienes otro compromiso inevitable?
- Habiendo planeado pasar la velada con tu familia o con amigos, ¿sueles llevar a casa un trabajo que es preciso terminar?
- ¿Alguna vez cancelaste unas vacaciones por motivos profesionales?
- Habiendo programado un fin de semana con tus hijos, ¿lo cancelaste por compromisos de negocios?

- ¿Alguna vez prometiste a tu familia pasar una velada tranquila con ellos, sólo para acabar solucionando problemas por teléfono?
- ¿Te cuesta concentrarte en lo que dicen tu familia o tus amigos, porque estás pensando en cuestiones relacionadas con el trabajo?
- Con frecuencia u ocasionalmente ¿te planificas el tiempo personal según lo que ocurra en tu vida de trabajo?
- ¿Dejas de asistir a obras, conciertos o eventos deportivos en los que participan tus hijos por cuestiones de negocios que parecen muy importantes?

Una vez que tu vida personal te pertenezca, ninguna de estas interrupciones podrá imponerse. Y el único modo de dominar la vida personal es administrar el tiempo personal con tanta atención como la que dedicas al tiempo de negocios, para atenerte luego a lo planificado. Al principio quizá tengas la sensación de estar perdiendo buenas oportunidades, pero ya descubrirás que esa posibilidad sólo existía en tu imaginación. La vida sigue y, en el proceso, construirás mejores relaciones con las personas que realmente te importan.

Estrategia de Exito N° 56:

Deja de tratar a tus familiares como ciudadanos de segunda

Tus relaciones pueden fortalecerse o debilitarse según la prioridad que otorgues a tu tiempo personal. Tus hijos crecen. Los años se acumulan. El tiempo que habrías podido pasar con tu familia o persiguiendo tus sueños personales es irremplazable.

Sin duda has conocido a varias familias que parecen no tener intereses comunes ni pasar buenos ratos juntos. Esas personas no constituyen una familia; se limitan a compartir una vivienda. Si quieres compartir tu vivienda, busca a inquilinos que te paguen el alquiler, sin entrometerse en tu vida personal o profesional. No es correcto tratar a los familiares como a inquilinos gratuitos que, por casualidad, ocupan la misma casa.

Que la cena diaria con tu familia sea un compromiso impostergable. Fija una hora para abandonar automáticamente el trabajo. Si quieres quedarte hasta más tarde en la oficina, haz que retrasen la cena, pero no dejes de comer con tu familia, aunque en la oficina queden muchas cosas por hacer. No te preocupes: allí estará todo mañana. Encárgate de que tu familia se reúna todas las noches alrededor de la mesa, siquiera por treinta minutos, para compartir discusiones interesantes, mucho humor y mucha diversión. Que sea una tradición familiar.

Adena y yo mantenemos una tradición y un compromiso personal mutuo: todos los atardeceres, a las seis y media, nos reunimos para cenar. No lo hacemos en nuestro hermoso comedor formal. Si estamos solos en casa, solemos sentarnos en el suelo, junto a la mesa ratona del gran cuarto de estar. Corno tenemos cocinero, ni Adena ni yo debemos pensar en preparar la cena, poner la mesa o lavar los platos, pero no permitimos que ningún problema inesperado, ningún proyecto comercial o compromiso profesional interrumpa ese rato en común.

Si quieres pasar un buen rato familiar durante la cena, sin que alguien deba cargar con el trabajo de cocinar, servir y lavar los platos, compra comida preparada o haz que alguien se encargue de cocinar y servir. De lo contrario, las tareas de la cocina se pueden compartir entre toda la familia, convirtiéndose en parte del tiempo pasado en común. Sé creativo; se trata de tu vida.

Si eres esclavo de las preocupaciones profesionales o de las tareas domésticas, estas se apoderarán de tu vida. Por el contrario: si consideras que tu tiempo personal es el más importante, te sentirás fresco, menos frustrado y menos tenso; tendrás más energías positivas cada vez que te enfrentes a situaciones y problemas laborales nuevos.

Planifica todas tus actividades personales en la Lista de Actividades Diarias. En la misma lista figuran las profesionales. Cómpralas. ¿Hay un conflicto, efectivo o posible? En ese caso, cambia tus planes para evitarlo. Y recuerda que los compromisos personales contraídos, como los comerciales, son insoslayables. No pierdas de vista el motivo por el que trabajas tanto: para poder disfrutar de tu vida personal y financiar tus sueños y metas personales.

Yo acostumbro planificar detalladamente el tiempo personal: el que dedico a mi esposa y a mis hijos y hasta el que deseo pasar diariamente en casa, escuchando música, viendo películas, jugando al golf o al tenis, viendo vídeos o esquiando en el lago que hay detrás de casa. Son momentos que nada interrumpe.

Lo que determina el grado de éxito es lo que logras y no el tiempo que tardas en lograrlo

Tu mente te ha dicho que, para triunfar, debes trabajar con más empeño y por más horas. Eso es una tontería. Cuando equilibras el tiempo personal con el comercial, reduces los conflictos y las tensiones; de ese modo aumentas tu eficiencia y haces más cosas en menos tiempo. El éxito no se relaciona con el trabajo duro, sino con la máxima efectividad. El trabajo es duro sólo si no te gusta lo que haces o no planificas correctamente tu tiempo. Si has elegido algo de tu agrado, no habrá nada duro en tus negocios o en tu carrera. De lo contrario, lo primero en tu Lista de Metas debería ser cambiar de trabajo o de carrera. ¿Por qué pasar ocho, diez, doce horas diarias haciendo algo que no nos brinda una sensación de satisfacción personal? No tiene sentido.

Deja de tomarte la carrera tan en serio. Hazla divertida. Dentro de cien años ¿crees que a alguien le importará cuántas horas pasaste en la oficina, qué lograste y qué no? Probablemente, a nadie. Pero en estos instantes a todos tus seres queridos les importa el tiempo y la calidad de tiempo que pasas con ellos.

Trabajar más horas no es trabajar mejor. Si trabajas menos horas y tienes una vida personal satisfactoria, haciendo lo que soñabas hacer, llevando una vida grata, acabarás por lograr más en tu vida profesional, con muchas menos tensiones.

¡Claro que puedes tenerlo todo!

14 Manejo de lo trivial

El trabajo de la casa te matará si intentas hacerlo perfecto.

ERMA BOMBECK

Piensa en el número de horas diarias que dedicas a actividades de poco valor y no muy agradables. Algunas de ellas pueden ser necesarias, tales como cocinar para satisfacer el hambre de tu familia o comprar un acumulador nuevo para el auto. Sin embargo, lo cierto es que pierdes bastante tiempo en actividades que no contribuyen directamente al logro de tus sueños y metas. Como sueños, metas y valores se relacionan con lo que es importante para ti, el tiempo dedicado a cualquier otra cosa se podría reservar para lo importante.

Estrategia de Exito N° 57:

Aumenta tu efectividad eliminando las actividades triviales

Considero triviales todas las actividades que no contribuyen directamente al logro de tus sueños o metas personales y profesionales. Son cosas necesarias, por supuesto, pero no tienes por qué hacerlas tú. Muchas de estas tareas rutinarias o repetitivas caen dentro de cuatro categorías generales: cocinar, limpiar, mantenimiento de la casa y mantenimiento del auto. He aquí una lista de las actividades triviales más comunes que afectan a casi todo el mundo, de un modo u otro. No dudo que puedes agregar muchas por tu cuenta.

- Llevar la ropa a la tintorería
- Comprar provisiones
- Pintar la casa
- Lavar la ropa
- Hacer la limpieza
- Regar las plantas
- Lavar el auto
- Planchar
- Cocinar
- Lavar los platos
- Pagar facturas
- Arreglar grifos que gotean o inodoros atascados
- Lavar los vidrios
- Lustrar los muebles
- Cortar el césped
- Desmalezar canteros

Es probable que la mitad de tus horas de vigilia, aparte de tu trabajo habitual, se pierdan en actividades como estas, que te mantienen ocupado sin producir la satisfacción de un verdadero logro. ¡Qué desperdicio de tiempo valioso! A menos que tu carrera elegida sea la de criada, mucamo, empleado de mantenimiento o mecánico, puedes estar sacrificando cientos de horas por año a actividades que no contribuyen directamente al logro de un solo objetivo, meta o sueño.

Ahora bien:, si te apasiona escoger y comprar equipos de jardinería, si te hace feliz podar, cortar, rastrillar y recoger, no seré yo quien te disuada de hacerlo. Pero si eres de los que darían cualquier cosa por evitar todo eso, puedes sacar provecho de las estrategias siguientes.

Estrategia de Exito N° 58:

Pagar a otros para que se encarguen de las tareas triviales no es un gasto, sino una inversión

¿Cómo liberarte de las triviales tareas domésticas? El modo mejor y más fácil es pagar a otro para que las haga. "Bueno", te oigo decir, "pero eso me costará dinero." Por supuesto, pero el liberarte de tareas repetitivas, que consumen un tiempo valioso, es una de las maneras más efectivas de aumentar el tiempo disponible y las energías mentales y emocionales, a fin de buscar el cumplimiento de cosas más importantes: tus sueños y metas. Cuanto más tiempo puedas dejar libre, más eficiente serás. El objetivo no es ahorrar dinero haciendo personalmente cosas de poca prioridad, sino tener tiempo libre para dedicarlo a actividades prioritarias. El costo es insignificante si se lo compara con el increíble número de objetivos prioritarios que podrás cumplir en ese tiempo. Basta el uso de esta estrategia para duplicar la eficiencia, como ocurrió en mi caso.

Hace diez años, cuando conocí a Adena, la invité a cenar en mi casa de campo. Tenía una mansión impresionante y un cocinero francés, llamado Jacques; obviamente, era un buen modo de agasajar a una dama en la segunda cita. Después de una cena estupenda, mientras nos divertíamos trabando relación, Adena se levantó súbitamente para recoger los platos y quiso llevarlos a la cocina.

-¡Eh! ¿Qué haces? -pregunté, algo sorprendido.

Ella respondió con cierto sobresalto:

-Bueno... quería ayudar con la limpieza.

Al parecer, deseaba impresionarme con su voluntad para las tareas domésticas.

-Permíteme explicarte algo, Adena -dije, con toda la dulzura posible-. Sí hay que lavar los platos, las ventanas o la ropa, puedo contratar a alguien para que lo haga. En una relación afectiva y para una relación afectiva, lo que prefiero es alguien con quien compartir mi tiempo, la alegría y el entusiasmo de la vida, no las tareas domésticas.

Según me dijo Adena años después, en ese momento pensó: "¿Dónde hay que firmar?".

En todos los años que Adena y yo hemos pasado juntos, nunca lavamos ropa ni vajilla, nunca cortamos el césped, hicimos las camas ni pasamos la aspiradora por las alfombras. Y no se trata de que nos creamos por encima de esas actividades. Deseamos pasar el tiempo en cosas mucho más importantes, como fortalecer nuestra relación, fortalecer nuestras empresas y pasar buenos ratos con nuestras familias. Si una actividad no se relaciona con nuestros valores, sueños o metas principales, pagamos a otro para que la haga. No es un gasto, sino una inversión.

En realidad, comencé a cobrar conciencia de la importancia del tiempo en la década de 1960, cuando aún estaba casado con Bonnie y mis hijos eran niños. Entonces caí en la cuenta de que necesitaría ahorrar cientos de horas por año si deseaba alcanzar mis metas mientras aún tuviera edad para disfrutarlas.

Un día Bonnie me llamó a la oficina para pedirme, con mucha inocencia:

-Por favor, Chuck, compra una hogaza de pan cuando vengas hacia casa. Se me acabó por completo.

-¿Tengo cara de mandadero, Bonnie? -repliqué, en voz demasiado alta y con cierta indignación-. jamás voy a ser rico si pierdo el tiempo con ese tipo de recados. Paga a cualquier niño del vecindario para que vaya a comprarte el pan. Te cobrará menos de lo que vale mi tiempo.

Bonnie, horrorizada, cortó sin saber qué decir. Por entonces no tenía idea de lo que yo estaba diciendo, pero pronto comprendió que yo estaba eligiendo cuidadosamente las actividades a las que dedicaría tiempo.

Recomiendo enérgicamente que tú y tu pareja hagáis lo mismo. Líbrate de esas actividades que no te acercan adonde quieres llegar. Contrata a otro para que las haga. Naturalmente, habrá que pagar para que otros se encarguen de lo que tú hacías, a menos que tu hogar esté lleno de niños deseosos de limpiar sus cuartos y lavar los platos. (Cosa muy difícil.)

Estrategia de Exito N° 59:

Si debes pagar menos de lo que tú ganas por hora, contrata a otro para que haga el trabajo

Librarte de las tareas domésticas improductivas puede parecerse una meta lejana, según lo que ganes en la actualidad, pero cuando hayas puesto un valor monetario a cada hora de tu tiempo, podrás comenzar a delegar las actividades triviales e improductivas a alguien cuyo tiempo valga mucho menos que el tuyo. De ese modo dispondrás hasta de cinco horas más por día para dedicar a una combinación de actividades productivas, como:

- Pasar buenos ratos con tus seres amados
- Trabajar para cumplir tus sueños y metas Descansar y relajarte
- Dedicarte a proyectos personales valiosos, que estén de acuerdo con tus valores.

Fue librándome de lo trivial como empecé a tener tiempo para manejar mi vida por completo. Evaluaba cada momento de mi tiempo y del uso que le daba, calculando cuánto valía mi hora de trabajo, según mis ingresos de entonces. Cuando una tarea rutinaria indispensable podía ser hecha por alguien cuyo tiempo valiera menos que el mío, pagaba a otro para que la hiciera, sin pensarlo más.

Si quieres lograr más metas y tener tiempo para disfrutar más de lo que consigues, debes comenzar por alguna parte. Un buen principio es delegar las actividades domésticas. ¿Cómo decides si vas a llamar a un fontanero o a arreglar tú mismo una pérdida en la tubería? Digamos que el fontanero cobra \$ x por hora. Si tu hora vale menos de \$ x, busca la llave inglesa. Si vale más, toma el teléfono.

Estrategia de Exito N° 60:

Si dudas, deja que lo haga otro

Obviamente, si tu tiempo y el del fontanero, por ejemplo, valen más o menos lo mismo, hay otras cosas a tener en cuenta. Por ejemplo: deberías preguntar al fontanero si piensa cobrarte el tiempo de viaje. Si está a media hora de distancia, el viaje total te costará el equivalente de una hora aunque no llegue a tocar la tubería. En ese caso te conviene hacer el trabajo tú mismo, pues ya estás donde está el problema. Otro detalle que puede cambiar tu decisión final es tu capacidad para la tarea. Tal vez no sepas nada de tuberías y, aunque seas perfectamente capaz de aprender, eso te llevará tiempo. El fontanero ya tiene esos conocimientos y también las herramientas necesarias para el trabajo. Además, si eres muy inexperto puedes empeorar el problema, cuyo arreglo será entonces mucho más costoso. En cuanto a actividades más triviales, como comprar las provisiones, limpiar y cocinar, puedes estar seguro de que es más efectivo encargarlas a otra persona.

Obviamente, cuanto menos ganéis por hora tú y tu pareja, más tareas domésticas tendréis que hacer personalmente. Pero a medida que aumenten vuestros ingresos, menos tiempo debéis perder en cosas triviales. Todo depende del valor pie tu tiempo. Consulta la tabla de la página 193 para determinar cuánto vale tu hora, según tus ingresos actuales.

Para emplearla, busca la cifra de tus ingresos anuales en la columna vertical izquierda. Las cuatro columnas de la derecha representan el número promedio de horas que trabajas por semana. Sigue la columna hacia abajo, hasta la altura de tus ganancias anuales, El número indicado en esa casilla es el valor actual aproximado de una hora de tu tiempo. Al pie de la columna figura el número de horas anuales, calculadas por la multiplicación de las horas semanales por 50, calculando dos semanas de vacaciones pagas.

El valor del tiempo

Ingreso total anual	Numero de horas trabajadas por semana			
	30	40	50	60
Valor aproximado de una hora				
10.000	\$ 6,67	\$ 5,00	\$ 7,00	\$ 2,83
15.000	10,00	7,50	6,00	5,00
20.000	13,34	10,00	8,00	5,67
25.000	16,67	12,50	10,00	8,34
30.000	20,00	15,00	12,00	10,00
35.000	23,34	17,50	14,00	11,67
40.000	26,67	20,00	16,00	13,34
50.000	33,34	25,00	20,00	16,67
60.000	40,00	30,00	24,00	20,00
75.000	50,00	37,50	30,00	25,00
100.000	56,67	50,00	40,00	33,34
150.000	100,00	75,00	60,00	50,00
200.000	133,34	100,00	80,00	56,67
Numero total de horas trabajadas (50 semanas)	1.500	2.000	2.500	3.000

Ahora que conoces el valor de tu hora de trabajo, puedes calcular el costo del tiempo que dedicas a las actividades domésticas. Abajo hallarás una lista de actividades que la gente suele considerar triviales. Marca las que se relacionen contigo y agrega las que no figuren en la lista. Junto a cada actividad marcada, anota el número aproximado de horas que dedicas mensualmente a esa actividad. Si la realizas todos los días, deberías multiplicar el número de horas diarias por treinta, para obtener el número de horas que pierdes cada mes. Si la realizas

una o más veces por semana, multiplica las horas semanales por cuatro, para obtener la cifra mensual aproximada. Ya puedes darte una idea.

Actividades domésticas y triviales

-
- | | |
|--|------------------------------------|
| • Mantenimiento del auto | • Pagar facturas |
| • Limpiar la casa | • Mantenimiento de la piscina |
| • Limpiar el horno | • Comprar las provisiones |
| • Preparar las comidas | • Reparar costuras y pegar botones |
| • Llevar la ropa a la tintorería | • Lustrar los zapatos |
| • Alimentar a los animales domésticos | • Sacar la basura |
| • Ir a la farmacia | • Lavar/ tender /guardar la ropa |
| • Reparaciones en la casa | • Lavar y secar los platos |
| • Trabajar en el jardín | • Regar las plantas. |
| • Hacer las camas, cambiar las sábanas | |

Para terminar, suma las horas que dedicas mensualmente a tareas triviales y multiplica esa cifra por el valor calculado de tu hora de trabajo. Esa cantidad es lo que gastas actualmente en tareas domésticas. Supongamos que, cada fin de semana, dedicas dos horas a cortar el césped, con un total de ocho horas por mes. Con mucho menos de lo que valen esas ocho horas de tu tiempo, probablemente podrías pagar al servicio de jardinería más caro de tu zona y dedicar ese tiempo a actividades que mejoren tu calidad de vida, no sólo el aspecto de tu césped.

He aquí otro ejemplo: June, una madre que trabaja fuera de su casa, hizo una lista de las actividades triviales a las que se dedicaba y la cantidad de horas semanales que perdía en cada una. El resultado fue el siguiente.

Actividad	Horas semanales
• Pasar la aspiradora	1
• Lavar la ropa	4
• Lavar los platos	5
• Lavar el auto	1
• Preparar la comida	5
• Pagar facturas	2
• Lustrar zapatos	1
• Llevar ropa a la tintorería	1
• Limpiar baños y cocina	3
Total: 23	

A June le sorprendió descubrir cuántas horas perdía cada semana en actividades totalmente alejadas de sus metas y sueños. Puesto que su hora de trabajo valía unos \$30, obtuvo \$690 por semana, lo cual la horrorizó. Eso no era todo. Sabiendo que cada semana, deducidas las cincuenta horas de sueño, tiene sólo 118 horas útiles, June descubrió que estaba malgastando el veinte por ciento de sus horas aprovechables en tareas domésticas triviales. Si sustraía el tiempo dedicado a su trabajo, a las comidas y a viajar entre su casa y el trabajo, estaba perdiendo más de un tercio del tiempo disponible. June vio la luz. Reorganizó su vida y duplicó su efectividad contratando a una empleada doméstica por medio día; eso le costó mucho menos que el valor del tiempo dedicado a esas tareas triviales.

Estrategia de Exito N° 61:

Comienza ahora mismo a delegar las tareas domésticas

Revisa tu lista de actividades triviales y marca las que puedas delegar de inmediato. No pierdas semanas enteras pensándolo. Los hábitos positivos y eficaces se establecen por acción, no por indecisión. De cualquier modo, su decisión no será definitiva ni irreversible. Siempre

hay tiempo para cambiar de idea. Tu meta es liberar todo el tiempo posible, a partir de ahora, e ir delegando progresivamente todo lo que no sea importante para tu calidad de vida.

No pretendas que tu esposo componga todo lo que se rompe. Llama a quien corresponda. Mejor aún, puedes contratar a un empleado de mantenimiento que te cobre por hora; será mucho menos de lo que gane tu marido. Y si eres hombre, no condenes a tu esposa a lavar los platos, cuidar a los niños y manejar la aspiradora por el resto de sus días. La vida es mucho más que eso. Recuerda que el propósito de esta estrategia es liberar tiempo para ambos, no para uno a expensas del otro. Si trabajáis juntos lograréis resultados asombrosos.

Muchas de las actividades domésticas de tu lista se podrían combinar para dejarlas en manos de un jardinero, un servicio de mantenimiento o un ama de llaves. Los hijos también pueden contribuir, pero adopta la política de pagarles lo que pagarías a una persona ajena a la casa para efectuar el mismo trabajo. Si decides no delegar tareas, toda la familia puede trabajar en unión, ahorrando tiempo y dinero.

Pon manos a la obra. Traza un plan para liberarte de las tareas rutinarias y triviales. De ese modo, tú y tu familia tendréis más tiempo que dedicar a vivir de verdad.

15

Eliminar las interrupciones

"Todas las llamadas telefónicas son molestas".

KAREN ELIZABETH GORDON

Las interrupciones suelen ser un gran obstáculo para lograr el éxito. Probablemente a ti, como a casi todo el mundo, te interrumpen con tanta frecuencia que, en realidad, tu vida gira en derredor de las distracciones y no de tus actividades escogidas. En ese caso eres víctima del bichito de las interrupciones, como todos los que no han incorporado a su vida algunas estrategias para evitarlas.

Estrategia de Exito N° 62:

Recupera el manejo de tu vida eliminando las interrupciones

¿Qué es una interrupción? Es cualquier cosa que desvíe tu atención de la actividad que has escogido hacia otra que alguien, deliberada o inadvertidamente, ha elegido para ti. Se produce al azar y sin la menor consideración por tu tiempo y tus prioridades personales. Las interrupciones devoran tiempo y energía.

Diariamente, en tu casa o en la oficina, te enfrentas a dos categorías principales: las interrupciones telefónicas y las personales. Suena el teléfono y tú dejas automáticamente lo que estabas haciendo para atender. Suena el timbre de la puerta y ocurre lo mismo, por importante que fuera el trabajo entre manos. Alguien te está obligando a cambiar de paso instantáneamente, sin que tú lo hayas decidido.

-No te interrumpo, ¿verdad? -es el comentario típico.

-No, por supuesto -respondes cortésmente, sin un gramo de sinceridad.

Ya te interrumpen personalmente o por teléfono, todos lo hacen por algo que no puede esperar.

El tiempo perdido por una interrupción es más largo que el de la interrupción en sí. Por ejemplo: mientras estás dedicado a la redacción de un informe o una carta importante, el retintín del teléfono quiebra tu concentración. Además del tiempo que pierdes en atender el teléfono, normalmente tardarás varios minutos más en volver a concentrarte y retomar la celeridad con que estabas trabajando. Cambiar de paso lleva tiempo.

El teléfono se ha convertido en la mayor fuente de interrupciones. En realidad, es un instrumento electrónico ideado para distraer. Por algún motivo, a todos se nos ha enseñado que, cuando suena ese aparato, es preciso abandonarlo todo para correr a atenderlo antes de que calle. Es como si alguien te siguiera a todas partes, gritando: "¡Quieto!" veinte veces al día, para que te detuvieras en seco de tres a diez minutos por vez. El peligro es que ese viejo hábito telefónico consume innecesariamente muchas horas de tiempo valioso, que no se puede reponer. Tu grado de eficiencia en la vida se determina por dos datos: el número de horas de que dispones para trabajar por un objetivo específico y la eficiencia con que utilizas esas horas. Cuantas más pierdas, menos eficiente serás.

Atender el teléfono sólo porque suena significa dedicar tu tiempo y tu atención a otra persona sin aviso previo. Obviamente, el logro de tus metas y sueños se torna mucho más difícil si te la pasas atendiendo las necesidades ajenas y al ritmo marcado por otros.

Ese vicio de "atender el teléfono antes que nada" reduce el tiempo disponible, no sólo en casa y en la oficina, sino también en hoteles y tiendas. Tal vez te ha ocurrido estar esperando en fila ante un mostrador, sólo para que, al primer timbre del teléfono, el empleado abandone todo para atenderlo. Tú y las otras personas ya estaban allí y habían establecido un orden de prioridad razonable, pero a la persona que utilizó el teléfono se le permitió burlar ese orden. En vez de atender la llamada, el empleado habría debido poner el aparato en el último puesto de la línea y dejarlo sonar hasta que le llegara su turno ante el mostrador.

El hecho de que el teléfono tenga prioridad demuestra lo ilógicos que nos hemos vuelto en cuanto a su empleo. Por suerte hay maneras de restablecer las prioridades, vencer la adicción al teléfono y recobrar el control de nuestro tiempo.

Estrategia de Exito N° 63:

Vence el hábito de la interrupción telefónica ignorando el teléfono durante todo un día

Para evaluar el grado de dominio que el teléfono tiene sobre tu mente y tu vida, realiza -el siguiente ejercicio. Aprovecha un sábado o cualquier otro día libre para observar lo que ocurre cuando suena el teléfono. No hay ninguna ley, escrita o tácita, por la cual tengas obligación de atenderlo. Pero si eres adicto al teléfono descubrirás que tus músculos se ponen tensos en cuanto oyes el primer campanilleo. Es posible que el peso de tu cuerpo se incline automáticamente hacia el ruido. Si es el teléfono quien manda en tu vida, tendrás pensamientos tales como: "¿Y si fuera una emergencia? ¿Será una llamada importante? ¿Algo relacionado con dinero? ¿Quién será?". Si reaccionas así y corres a atender, has caído en la trampa.

Cuando recibo visitas en mi casa de Orlando, sea por negocios o por placer, es interesante observar cómo reaccionan cuando algún teléfono suena suavemente en otra habitación. Pese a estar en casa ajena y a tratarse de un teléfono ajeno, la adicción al teléfono es tal que la mente ha perdido noción de la diferencia.

Cierto día, mientras estaba reunido con cuatro personas en el gran cuarto de estar, sonó el teléfono en la cocina, a cierta distancia. Ese aparato es para el personal; en la sala de mi casa no se permite que suene ningún teléfono. Al primer campanilleo, la persona que estaba hablando se interrumpió en medio de una frase, como si esperara que yo me disculpara y fuera a atender. No parpadeé siquiera, pues hace quince años que rompí con el hábito de atender el teléfono.

El artefacto seguía sonando y mis visitantes se mostraban cada vez más inquietos. Era obvio que no pensaban en el negocio a tratar, sino en el teléfono. Se distraían por una llamada que, obviamente, no podía ser para ellos. Cuando el ruido cesó, noté que todo el grupo emitía un suspiro de alivio. Yo no me había movido, sin dar señales de oír el retintín, que en cambio había dominado por completo el pensamiento de cuatro personas completamente ajenas a él.

Para vencer la adicción al teléfono, escoge un sábado o cualquier día que pases en tu casa y toma esta decisión: desde que te levantes hasta que te acuestes, no atenderás el teléfono, pase lo que pase. Deja que lo haga otro o conecta un contestador automático. Ten la certeza de que no ocurrirá nada malo; por el contrario, probablemente pases el día más apacible que hayas tenido en mucho tiempo.

Cuando menos, hasta que venzas la adicción, un teléfono sin atender puede causarte un poco de estrés, pero mucho peor es permitir que el campanilleo domine tu vida día tras día. Desde ahora en adelante, considera que toda llamada telefónica es una interrupción impuesta. Elige un sistema que deje todas las llamadas por tu cuenta y no por cuenta de otros.

Estrategia de Exito N° 64:

Haz tú las llamadas en vez de recibirlas

Cuando debas hablar con otras personas, toma la costumbre de llamarlas tú en vez de arriesgarte a que te interrumpan. Tienes por misión personal no permitir que nadie controle tu tiempo. En general, una conversación telefónica malgasta el tiempo, pues prolonga a diez o quince minutos lo que se habría podido comunicar en dos mediante un fax o un memo escrito. Retomar el control de tu tiempo telefónico no requiere que dejes de usar el aparato; simplemente, ajustarás a tus horarios todas las llamadas posibles, eliminando las interrupciones que se producen cuando te ves obligado a obrar según horarios ajenos.

Estrategia de Exito N° 65:

Instala un contestador automático para que seleccione y registre las llamadas recibidas

Un recurso para duplicar la eficiencia es zafar por completo el lazo telefónico del tiempo real. Esto es posible gracias al advenimiento de los contestadores automáticos. No deberían faltar en ningún hogar, en ninguna oficina. El contestador automático es un eliminador de interrupciones.

Si utilizas uno de estos adminículos, debes prestar mucha atención al mensaje que transmites. El más utilizado es: "No hay nadie en casa para atender", pero no siempre es sincero. Si lo es, puede servir de aviso a posibles ladrones, que así conocerán el momento adecuado para hacer una visita.

Si comienzas diciendo: "En este momento nadie puede atender", el mensaje resulta más apropiado, haya o no haya alguien en la casa. Luego debes agregar estas instrucciones: "Después de la señal, puede usted dejar su nombre, número telefónico y motivo de la llamada. De ser necesario, nos comunicaremos con usted". De este modo informas a quien llama que no está obligado a identificarse ni a dejar mensaje, con lo que reducirás el número de mensajes prescindibles. Al agregar las palabras "de ser necesario", evitas el compromiso de devolver todas las llamadas. ¿Quién decide si es necesario hacerlo? Tú, no el que llamó.

Empezarás a notar que, cuando la gente se acostumbra a que no siempre atiendes, las llamadas recibidas se tornarán menos frecuentes y las exigencias de respuesta inmediata, menos urgentes.

El teléfono de la oficina es otra cosa, por supuesto. Allí puede ser importante que atiendas y respondas inmediatamente. Aun así, casi todas las oficinas tienen ahora algún sistema para interceptar y grabar las llamadas recibidas: recepcionistas, secretarías o contestadores automáticos. He aquí algunas estrategias adicionales para reducir al mínimo las interrupciones y aumentar tu eficiencia.

Estrategia de Exito N° 66:

Escucha los mensajes recibidos no más de dos veces al día

Escuchar a cada rato los mensajes recibidos en tu casa o en la oficina puede ser una pérdida de tiempo valioso. Deja que se acumulen hasta que estés listo para atenderlos. En tu casa bastará con dos veces al día, por cierto; cuando convenga, puedes hacer lo mismo en la oficina. En vez de malgastar horas enteras en atender todas las llamadas, sólo para determinar cuáles son las importantes, basta con hacer una lista cronológica y completa de todos los mensajes y marcar los que debes atender en persona. Supera esa sensación de que, si alguien se tomó el trabajo de llamarte, estás obligado a atenderlo. No permitas que otros manejen tu vida sin tu autorización previa.

Estrategia de Exito N° 67:

Haz todas las llamadas al mismo tiempo

Uno de los secretos del uso efectivo del tiempo y el teléfono es hacer todas las llamadas necesarias al mismo tiempo. Reserva un período de diez a treinta minutos, después de escuchar los mensajes recibidos, para efectuar todas las comunicaciones necesarias. Reduce la utilización del teléfono a un par de periodos determinados por día, en vez de esparcirlos a lo largo de toda la jornada. De inmediato notarás que dispones de más tiempo y energía mental.

Estrategia de Exito N° 68:

Utiliza el altavoz de tu contestador automático para reconocer las llamadas que debes atender de inmediato

Una vez que venzas la adicción al teléfono, descubrirás que sólo en unos pocos casos es necesario atenderlo directamente. Por ejemplo: si el fontanero debe llamarte para acordar la hora a que vendrá a arreglar la tubería que está inundando tu cuarto de baño, es muy probable que quieras atender directamente esa llamada. Es conveniente decidir de antemano en qué casos vas a hacerlo y no responder a ningún otro.

Hace quince años que no atiendo directamente un teléfono, a menos que esté aguardando una llamada importante. En mi vida, las comunicaciones imprescindibles se reducen a las que hacen mis hijos y mi esposa. Sin embargo, no por eso he perdido una sola oportunidad ni he dejado de atender a una emergencia. Por el contrario: los cientos de horas ahorradas me han permitido aprovechar las oportunidades en un ambiente libre de interrupciones y de estrés.

Dejé de dar tanta importancia a las llamadas cuando descubrí, por fin, que los cheques no llegan por teléfono. Entonces se me hizo mucho menos prioritario atender personalmente el aparato; aprendí a utilizarlo como herramienta para el logro y no como instrumento de interrupciones impuestas. Recuerda que, si prefieres seguir haciendo las cosas como siempre, tendrás que conformarte con la vida que ya tienes.

Estrategia de Exito N° 69:

Impide que en tu dormitorio entren huéspedes indeseables

Además de permitir que el teléfono los interrumpa en la oficina y en su casa, aun durante la cena o su programa de televisión favorito, un ochenta por ciento de los hogares norteamericanos tienen teléfonos que suenan en el dormitorio. Eso es el colmo de la interrupción. ¿Estás dispuesto a dejar que alguien entre sin invitación en tu santuario privado, sólo porque conoce tu número telefónico? Parece ridículo, ¿verdad?, permitir que alguien, quien sea, te interrumpa de día o de noche, aun cuando estás en la cama.

Reserva cuando menos un par de ambientes en los que puedas disfrutar de paz, sin la interrupción del campanilleo, Creo que el dormitorio debe ser uno de ellos. ¿Recuerdas lo que pensaste al instalar allí un aparato? "Bueno, ahora que tengo algo de dinero, puedo pagar esta comodidad. Voy a poner un teléfono en el dormitorio para no tener que levantarme a atender." Si utilizas mis estrategias no tendrás que atender, esté el teléfono donde esté. No es necesario que haya un aparato sonando en tu dormitorio. Si prefieres tener uno allí para efectuar tus llamadas desde la cama, puedes desconectar la campanilla. Que suenen los otros aparatos: el del dormitorio, nunca. Mejor aún: desconecta la campanilla de todos y deja que trabaje el contestador automático.

Adena y yo tenemos teléfonos en nuestros dormitorios: una línea y un aparato para cada uno. Podemos llamar, pero no recibimos ninguna llamada en el dormitorio. Más aún: con excepción de mis hijos y de mi esposa, no permito que nadie me llame a casa en momento alguno. Eso puede parecer extraño, pero a tal punto me es importante proteger mi tiempo de interrupciones.

Es posible que, al principio, tus nuevos procedimientos no resulten muy gratos para quienes te llaman, pero pronto se acostumbrarán. Recuerda que tu objetivo no es sólo complacer a los demás, sino aumentar al máximo tu eficiencia personal.

Estrategia de Exito N° 70:

No uses tu número personal para las relaciones comerciales ni tu número comercial para las relaciones personales

En tu tarjeta de visita pon sólo el número de tu oficina, pero no el de tu hogar, como hacen tantos pequeños comerciantes y vendedores. Una línea aparte te permitirá tratar las cuestiones de trabajo sólo cuando tú quieras. De cualquier modo no perderás ninguna llamada importante: si no atiendes tú, lo hará tu contestador automático.

En la década de 1970 yo tenía unas cuarenta propiedades en alquiler y atendía personalmente casi todas las tareas de administración. Eso significaba que cuarenta familias pretendían llamarme día y noche, incluidos los fines de semana, para informarme de problemas y desperfectos que yo debía solucionar inmediatamente. He aquí cómo eliminé esas interrupciones: instalé en mi casa una línea aparte, exclusivamente para mis inquilinos. Cada vez que firmaba un contrato de alquiler daba al nuevo ocupante sólo el número de esa línea especial, que estaba conectada a un contestador automático, y le decía:

--Vea, si alguna vez tiene un problema, llámeme de inmediato. A cualquier hora. El mensaje quedará grabado en un contestador automático que yo atiendo, sin fallar, una vez por semana.

Casi sin excepción, los nuevos inquilinos objetaban:

-¿Cómo es posible? ¿Y si se atasca un pañal en el inodoro?

Mi respuesta era siempre la misma:

-Sáquelo. Yo no voy a meter las manos en su inodoro. Mis hijos ya son grandes; no tengo nada que ver con pañales.

-Bueno -solía ser la respuesta-, ¿y si se incendia la casa?

-¡No me llame a mí, sino a los bomberos! Yo prefiero no enterarme de lo que pasó hasta que reciba el cheque por el seguro.

Mis inquilinos no me llamaban directamente porque no podían, pero esa política telefónica no me hizo perder ninguna posibilidad de alquilar. Pronto aprendieron a resolver por sí mismos los problemas menores y yo pude mantener la paz mental, reduciendo notablemente el estrés. Esa política continuó hasta que pude poner mis propiedades en manos de administradores, quienes entonces tuvieron que encargarse de tratar con los inquilinos. Por entonces mi tiempo valía más que el de un administrador de bienes raíces.

Cualquiera sea tu ocupación, la idea es esa. A fin de conservar el control de tus actividades y tu tiempo, idea un procedimiento telefónico sencillo que provoque automáticamente los resultados deseables para las actividades a las que te dedicas.

Estrategia de Exito N° 71:

No permitas que la posibilidad de una emergencia te obligue a atender siempre el teléfono

Una de las excusas que se suelen presentar para mantener la adicción al teléfono es esta: "¿Y si se trata de una emergencia y yo no me entero?". A1 parecer, en algún momento todos nos hemos convencido de que atender el teléfono es absolutamente necesario, pues la llamada podría anunciar alguna emergencia impostergable, en la que nosotros podríamos jugar un papel importante. Eso puede ser verdad si trabajas como policía, bombero, médico o en Defensa Civil, organizaciones o personas que se encargan de resolver verdaderas emergencias, pero rara vez sucede en la vida de un individuo o una familia.

Ahora toma un lápiz y anota todas las emergencias que te hayan sido informadas por medio de un llamado telefónico a tu casa y que tú hayas podido resolver personalmente. No, no me refiero a los pedidos de auxilio de tu hija, cuando llama desde la universidad para decirte que está escasa de dinero. Me refiero a emergencias reales, en que haya estado en juego la vida o la salud de alguien. ¿Cuántas puedes anotar? Normalmente, la respuesta es "ninguna"; siempre, menos de dos.

Aun cuando surgen emergencias tales, quien llama siempre tiene alternativas. Atender el teléfono cada vez que suena, por la remota posibilidad de que se trate de una emergencia real que tú puedas solucionar efectivamente, es una pérdida de tiempo, año tras año. La buena intención de manejar posibilidades remotas no te hará más eficiente. Lo serás, sí, implementando estrategias telefónicas para proteger tu tiempo y tu cordura.

Estrategia de Exito N° 72:

Instala teléfonos en el auto y utilízalos para responder a las llamadas recibidas

El tiempo es una valiosa parte de tu vida. No hay minuto perdido que se pueda reemplazar y cada uno tiene un valor mensurable. Pero si tu propósito es liberarte de las interrupciones telefónicas, quizá te preguntes: ¿por qué sugiero que instales un teléfono en tu auto? El tiempo que pasas al volante es poco aprovechable; no haces sino esquivar el tránsito. No sirve para mirar televisión, leer, mantener una entrevista ni descansar. Pero es un momento ideal para devolver llamadas telefónicas, ya sean personales o de negocios. Utilizando un teléfono móvil para hacer las llamadas que normalmente harías desde tu casa o tu oficina, puedes liberar media hora o más por día.

Si no tienes teléfono en tu auto, instala uno. Sin excusas. Aunque ahora pueda parecerte un lujo o una extravagancia, pronto descubrirás que no es un gasto, sino una inversión.

Estrategia de Exito N° 73:

Instala una máquina personal de fax en tu casa

Una máquina de fax es otro gran recurso para aumentar la eficiencia y evitar las interrupciones. Como Adena y yo, descubrirás que con ese artefacto electrónico se ahorra mucho tiempo.

La máquina de fax:

- Te permite comunicarte al instante con otras personas que tengan un aparato similar, sin necesidad de buscarlas por teléfono.
- Produce un registro escrito de lo que deseas comunicar.
- Requiere una única llamada, aunque el destinatario no esté presente, pues la máquina de fax siempre lo está, lista y esperando.
- Insistirá con la llamada hasta que reciba respuesta, aunque la línea esté ocupada, sin necesidad de que tú recuerdes hacerlo.
- Acelera las respuestas, puesto que particulares y empresas les otorgan alta prioridad.

Puedes usar tu máquina personal de fax para:

- Enviar mensajes personales o de negocios durante las veinticuatro horas del día.
- Encargar determinado artículo de un catálogo sin necesidad de malgastar tiempo al teléfono.
- Recibir mensajes de quienes desean ponerse rápidamente en contacto contigo, sin que te interrumpan. Pedir y obtener inmediatamente copias de facturas y otros documentos de bancos, empresas, tiendas u otras organizaciones con las que trates.

16

Eliminación de las interrupciones en la oficina

"Si tú no te empeñas en vivir tu vida, otro lo hará. "

JOHN ATKINSON

En tu vida profesional puedes aplicar las mismas estrategias para eliminar las interrupciones, sobre todo si trabajas en una oficina. He aquí algunas de las técnicas que hemos ideado para ahorrar tiempo en nuestra organización, aplicables a cualquier ambiente de trabajo.

Estrategia de Exito N° 74:

Escribe todas las cartas e informes durante tu período de mayor rendimiento

Para casi todos los ejecutivos, escribir cartas es una tarea aburrida y necesaria. Eso se puede resolver utilizando un procedimiento para elevar al máximo la capacidad de redacción de correspondencia e informes.

Para redactar documentos efectivos y potentes se requiere una disposición mental determinada. Una vez que la logras, es mucho más efectivo permanecer en ella que ir y venir entre las cartas y otras actividades profesionales. Revisa la correspondencia recibida y separa todo lo que necesite respuesta. Luego reserva de quince a treinta minutos por día, durante tu Período de Mayor Rendimiento (véase Capítulo 19) para redactar las respuestas. Escribe todas tus cartas e informes en el mismo período, todos los días; de ese modo centrarás tu atención y tu capacidad en la tarea, con lo que lograrás el doble de rendimiento en la mitad del tiempo. No debes evitar la tarea llenando el rato con actividades menos prioritarias, pero que te inspiren menos resistencia. En ese período creativo, no permitas ninguna interrupción.

Estrategia de Exito N° 75:

A fin de que quienes atienden la clientela no deban abandonar sus asientos, contrata a empleados especiales para que realicen las tareas de investigación

Como nuestra organización tiene 650.000 miembros, el servicio a los clientes constituye gran parte de nuestras tareas. Tan sólo en nuestras oficinas de Orlando hay más de cien personas cuyo trabajo consiste sólo en interactuar y comunicarse con nuestros clientes, por medio del teléfono. Una investigación reveló que, a fin de responder a las preguntas recibidas, esas personas debían levantarse a cada instante para investigar, pues la información necesaria sólo figuraba en papeles guardados en otros departamentos o en los archivos centrales, Calculando que cada uno de estos empleados pasaba del treinta al cuarenta por ciento de su tiempo lejos de su escritorio, nos formulamos una pregunta importante: ¿Cómo mantener a esas personas en sus asientos donde resultaban más productivas y eficientes?

La solución fue asignar empleados que llamamos "investigadores" a cada departamento de servicios al cliente, a razón de uno por cada seis o siete contratados para atender los teléfonos. Cuando un telefonista debe responder a una pregunta que requiere investigar documentación, formula el pedido por escrito y lo pasa a los investigadores que esperan en la misma oficina. Estos se trasladan a los archivos centrales o a otros departamentos, según sea necesario para conseguir la información. El promedio de llamadas atendidas por cada telefonista del servicio a clientes ascendió de ochenta a más de ciento sesenta por día. El

sistema ha duplicado la eficiencia personal. Ahora cada uno puede concentrarse en lo que mejor sabe hacer: tratar a la gente por teléfono.

La tecnología parece no tener fin. La siguiente pregunta obvia fue: ¿Cómo investigar copias de documentos que están archivadas en otra parte sin que la gente abandone sus escritorios? La primera solución ofrecida por la tecnología fue que los investigadores llamaran una vez por hora a los archivos centrales, donde una persona retiraba las carpetas y las llevaba al investigador. Pero hace un par de años surgió una respuesta de alta tecnología: el analizador óptica. Cada una de las carpetas permanentes de nuestros miembros contiene como promedio diez páginas de papel. Esto significa que tenemos seis millones de documentos a los que nuestro servicio a los clientes necesita acceso inmediato. No basta con suministrar a una computadora la mayor parte de los datos contenidos en estos documentos. En primer lugar, habría hecho falta un departamento enorme sólo para codificar los datos; en segundo término, no se puede codificar las notas manuscritas, las firmas y otros datos,

Ahora todos los documentos de nuestra Organización se analizan ópticamente en disco en un drive WORM, que es una unidad de almacenamiento de alta densidad. En cualquier departamento que interactúe con nuestros miembros se puede ver una reproducción óptica real de estos documentos en la pantalla de la computadora. Cualquier persona autorizada puede consultar toda la carpeta de un miembro, documento por documento, gracias a su terminal. Antes se requería un cuarto enorme, con muchas hileras de archivos de techo a piso, para almacenar todos estos documentos. Ya no hace falta.

Estrategia de Exito N° 76:

Si trabajas en una oficina, impone una política de puertas abiertas bajo control

Si en tu oficina existe una política de puertas abiertas ilimitada, eso es una invitación permanente a que te interrumpan. Una política de puertas abiertas bajo control hace que la gente pueda visitarte, pero sólo pidiendo cita. Nadie debe tener autorización para entrar en tu oficina por cualquier motivo, aunque crea que se trata de una crisis o una emergencia. En nuestra organización no hay emergencias. No están definidas ni explicadas en el manual de políticas empresarias. En realidad, el manual especifica que no tenemos emergencias y que nadie está autorizado a tratar como tal una situación cualquiera. Por lo tanto no hay motivos para interrumpir. Por la mañana volverá a salir el sol, los teléfonos seguirán sonando y la vida continuará.

Aunque manejo muchos negocios distintos, sólo hay en mi organización una persona que puede llamarme directamente; se trata de mi confiable y muy eficaz asistente personal, Nita Rawlson. Aparte de ella nadie, ni siquiera los principales ejecutivos de mis diferentes empresas o divisiones, puede llamarme directamente. Y Nita me llama sólo dos veces al día. Si ocurre algo importante después de su llamada, la filosofía empleada es: "Esto puede esperar a mañana." En casa tengo una oficina equipada con una máquina de fax con impresora a láser, de modo que Nita puede enviarme faxes, pero los limita a quince páginas por día. Elige con atención lo que me transmite, pues ese material incluye todo lo que haya sido enviado por los ejecutivos de mis otras empresas. Quien necesite una respuesta debe hacer su pregunta por intermedio de Nita y por escrito. Luego Nita distribuye esas preguntas entre las personas que pueden solucionarlas, tratando de omitirme.

Estrategia de Exito N° 77:

Para tener éxito en tu propia empresa, contrata a los mejores

Si tienes una empresa propia o quieres tenerla, la estrategia más importante es elegir el mejor material humano que se pueda. No importa lo que sea necesario pagar. Los mejores te harán triunfar. También reducirán mucho la frecuencia y el número de las interrupciones, pues saben resolver los problemas por sí mismos, sin abusar de tu tiempo. Por eso mi vida comercial está libre de estrés y mi existencia personal, de preocupaciones empresarias.

A esta altura, los sistemas que empleo pueden parecerme muy alejados de tu alcance; empero, si te has formado una imagen clara de tus metas y sueños y si aplicas mis estrategias para alcanzarlas, algún día vivirás en un mundo personal y profesional ideado por ti mismo. Mientras tanto, cuanto antes elimines las interrupciones en tu casa y en la oficina, antes podrás vivir a tu modo.

17

Manejo de charlatanes y quejumbrosos

La Naturaleza nos ha dado dos oídos, pero una sola boca.

BENJAMIN DISRAELI

Los charlatanes son esas personas que miden el valor de una conversación por la cantidad de palabras utilizadas. Jamás se quedan sin naderías para decir. Los charlatanes no escuchan: se limitan a hablar. Y siguen hablando y hablando; ocupan horas enteras de tu valioso tiempo, condenándote a la ineficiencia total durante esos largos períodos de verborragia.

Los quejumbrosos, en cambio, son personas que usan tu mente como cubo de basura. Para ellos la vida es un fracaso. Viven de problema en problema y les encanta contarte, una y otra vez, que el mundo se les derrumba encima y por culpa de quién. Casi todo el que crea tener buen corazón conoce cuando menos a uno de estos deprimentes individuos; con frecuencia, a muchos, porque el buen corazón atrae a los quejumbrosos tal como las flores a las abejas.

Los quejumbrosos agotan

Los charlatanes y los quejumbrosos suelen contarse entre amigos, conocidos, vecinos, compañeros de trabajo o parientes. Los encuentras en tu ambiente más cercano. Como no quieres ser descortés o grosero, dejas que malgasten tu valioso tiempo y afecten negativamente tus emociones y tus energías. Con frecuencia debes atenderlos cuando estás dedicado a algo importante. El charlatán o el quejumbroso interrumpen tu concentración y te distraen. Si quieres retener tu eficiencia, deja de someterte a sus interrupciones inesperadas.

He aquí algunas estrategias para recuperar, amorosa y efectivamente, el control de tu tiempo.

Estrategia de Exito N° 78:

Detecta las llamadas de charlatanes y quejumbrosos con tu contestador automático

Estas dos especies abundan, sobre todo, en las líneas telefónicas. Si quieres dedicar un rato a hablar con uno o más de ellos, hazlo en el horario que escojas tú, no ellos. Si estás en tu casa, el mejor filtro es el contestador automático. Si los charlatanes y los quejumbrosos de tu vida sólo pueden ponerse en contacto con ese aparato y no directamente contigo, reduces a cero el grado de impacto negativo inesperado que tienen sobre tu vida y tu tiempo. De ese modo puedes decidir también si vas a llamarlos o no y en qué momento. Si uno de estos ejemplares tiene por costumbre llamarte todos los días, puedes reducirlo a una sola conversación cada tantos días o cuando quiera decidas devolverle las llamadas. Tu mente y tu tiempo tienen ahora un filtro: el contestador automático. En el curso de un año se pueden eliminar así cientos de horas perdidas en cháchara y mucha negatividad agotadora.

Si los charlatanes y los quejumbrosos forman parte de tu ambiente de trabajo, toma la costumbre de decirles, sencillamente y con firmeza, que tienes trabajo pendiente y no dispones momentáneamente de tiempo para conversar con ellos. Charlatanes y quejumbrosos tienen la costumbre inconsciente de buscar la línea de menor resistencia; hablan con quienes escuchan, como si escuchar fuera admitir el deseo de comunicarse y compadecer. Por lo tanto, debes establecer con cortés claridad que no te sobran el tiempo ni la compasión.

Estrategia de Exito N" 79:

Establece inmediatamente un límite al tiempo que dedicarás con un charlatán

Digamos que el charlatán de tu vida es tu mamá. ¿Cómo puedes manejarla con cariño, pero efectivamente, sin poner en peligro el control de tu tiempo y de tu vida? Cuando llame tu madre, dile: "Hola, mamá. En este momento dispongo sólo de dos minutos para conversar contigo, pero me alegra mucho que me hayas llamado". De este modo tu madre queda contenta, pues le dijiste que te alegrabas de tener noticias suyas, pero al mismo tiempo has limitado la conversación a dos minutos.

Si es necesario, pon un cronómetro junto al teléfono: que sea un cronómetro de verdad, no un dispositivo mental. Ponlo en marcha cuando dices "dos minutos", si no quieres que la conversación se prolongue a una hora. Pasado ese tiempo, interrúmpela cortésmente: "Gracias por llamar, mamá. Tengo mucha prisa. Te llamaré pronto. Cariños. Adiós". Y luego ¡corta! Nunca des tiempo al charlatán para que se despidiera ni para que agregue una frase más. Si lo haces, tendrás que despedirte una y otra vez, malgastando otros veinte minutos.

En los últimos quince años he enseñado esta estrategia a miles de personas; nadie me ha dicho nunca que no diera resultados. Así es de potente, sencilla e importante. Si en tu vida hay charlatanes, quizá quieras conversar con ellos, pero no les permitas controlar la conversación o perderás incontables horas valiosas que no podrás recuperar.

No te dejes atrapar en los problemas ajenos o se convertirán en problemas tuyos

Cierta vez, un hombre iba cruzando un viejo puente, tendido a veinte metros de altura por sobre un río torrentoso. En la mitad del puente vio a otro hombre de pie sobre la barandilla listo para saltar, obviamente decidido a terminar con todo. El primero clavó los frenos y se apeó de un salto, gritando con pánico:

-¡Espere, joven, espere! No se arroje. Cuénteme primero lo que le ocurre.
Y se sentaron a conversar.

Diez minutos después se arrojaron los dos.

Imagina esta escena: hace diez minutos que estás al teléfono, escuchando a un quejumbroso. Al terminar la conversación el llorón dice: "No sabes qué bien me ha hecho conversar contigo". Mientras tanto tú te caes de agotamiento mental, emocional y físico. Te has dejado atrapar. El quejumbroso se apodera de tu mente y te convierte en víctima. Esta intensa negatividad causada por problemas ajenos es como un cáncer del cerebro que absorbe tu energía, nublandote la perspectiva y tornándote ineficiente. La negatividad intensa también puede hacer que formes parte del problema. Si no permites que nadie arroje basura en tu jardín, ¿por qué dejas que alguien te arroje basura en la mente? Escucha a un quejumbroso por el tiempo suficiente y tú también empezarás a verlo todo negro.

Pero ¿no se debe ser afectuoso y solidario? ¿No está uno obligado a escuchar y compadecerse por los aprietos del quejumbroso? En absoluto; cuando menos, no del modo en que habitualmente lo haces. He aquí una estrategia de tres pasos para tratar con eficiencia a los quejumbrosos; aplicándola podrás seguir siendo solidario, pero sin perder la cordura en el proceso.

Estrategia de Exito N° 80:

Escucha, escucha todo el relato, pero escúchalo una sola vez

- Escucha el relato del quejumbroso. Escuchar es algo que se hace siempre con los labios cerrados, sin conversar.
- Escúchalo hasta el final. Deja que lo cuente todo, sin intercalar sentimientos, opiniones ni soluciones. Limitate a expresar tu atención con frases ocasionales: "Comprendo" o "Sí, claro".
- Escucha el relato del quejumbroso una sola vez. Cuando lo hayas oído todo hasta el final, tu obligación de escuchar está cumplida. Ahora tu responsabilidad consiste en ofrecer una solución o, cuando menos, en no formar parte del problema.

Cuando hables con un quejumbroso, no te dejes atrapar emocionalmente. Si alguien critica a su pareja, al padre o a un compañero de trabajo, no eches leña al fuego apoyando la crítica. De ese modo no haces sino acrecentar el problema en vez de aportar una solución. No expreses opiniones sobre la situación del quejumbroso con exclamaciones tales como: "Oh, Dios, qué horrible" o: "¡Pobrecito! ¿Cómo aguantas?". Eso también es echar leña al fuego. En vez de expresar compasión o hacer una sugerencia, utiliza esta estrategia:

Estrategia de Exito N° 81:

Pregunta al quejumbroso en qué puedes ayudarlo

Cuando el llorón haya terminado su relato, haz esta pregunta de cinco palabras y luego cierra la boca. 'Ce llevarás la sorpresa de descubrir que, la mayoría de las veces, él responde:

"Nada". En general, el quejumbroso no quiere consejos, sino que lo escuchen. En ese caso no aportes soluciones, pues él no te escuchará ni recibirá tus sugerencias con actitud positiva. Cambia de tema o pon fin a la conversación. De lo contrario te verás obligado a escucharlo todo otra vez.

Sólo de vez en cuando oirás que un quejumbroso pregunta:

-Bueno, ¿qué me aconsejadas hacer?

Sólo en esos casos debes ofrecerle sugerencias y soluciones de un modo positivo, sin juzgar. En cuanto oigas el primer "sí, pero...", el diálogo se terminó. Cuando el quejumbroso responde con las frases "sí, pero..." o "Es que no entiendes...", todo lo que digas caerá en oídos sordos. Aun cuando tus aportes tengan sentido común, no servirán de nada, porque el llorón no escucha. Con frecuencia los quejumbrosos exigen alternativas inexistentes en vez de soluciones practicables.

La verdadera prueba para tu autodisciplina se presenta cuando el quejumbroso vuelve a llamar o a visitarte, deseoso de actualizar tu información o de arrastrarte otra vez por la misma historia. Sin embargo, tú ya has cumplido con tu obligación de escuchar. Cuando empiece a contarte lo mismo por segunda vez, interrúmpelo diciendo:

-Disculpa, Jack, pero creo haber entendido lo que te estaba pasando cuando me lo contaste, la vez anterior. ¿Hay algo que yo pueda hacer para ayudarte?

Si la respuesta es: "Bueno, sólo quería contártelo otra vez", responde: "Mira, me intereso por ti, pero de nada servirá que volvamos a recordar todo el asunto. Lo he entendido perfectamente. ¿Hay algo que yo pueda hacer para ayudarte?".

Vuelve siempre a esas palabras, hasta que él renuncie a la conversación o cambie de tema.

Cualquiera sea la reacción del quejumbroso, mantente firme. Se trata de proteger tu salud mental y sólo tú puedes hacerlo. Aunque el quejumbroso intente provocarte sensaciones de culpa, aunque te trate de insensible, no te dejes emocionar. No hagas sino ofrecer ayuda y ofrece consejo sólo si él lo pide. De nada servirá escuchar la misma historia negativa una y otra vez, hasta el agotamiento emocional. Perderás siempre.

Con toda probabilidad, los charlatanes y quejumbrosos seguirán formando parte de tu vida, aunque ahora sepas cómo manejarlos. Lo que cambiará es el tiempo perdido en escucharlo.

18

Acortar el tiempo de viaje

Trabajó como un demonio en el campo para poder vivir en la ciudad,
donde trabajó como un demonio para poder vivir en el campo.

DON MARQUIS

Por definición, la eficiencia requiere saber utilizar el tiempo, incluido el tiempo que uno pasa todos los días viajando entre la casa y el trabajo. Ni empleados ni independientes son inmunes al tiempo de viaje. La única excepción la constituye quien trabaja en su propio hogar. Sólo de ese modo se acorta el tiempo de viaje a la distancia entre dos habitaciones.

La cantidad de horas que dedicas a tu empleo o tu carrera no se limita a las horas que pasas trabajando. Incluye también lo que tardas en prepararte y en el viaje de ida y vuelta, que suele ser mucho más. De estos tres elementos cronológicos relacionados con el trabajo, el que mejor puedes controlar es el tiempo de viaje. Para controlar el tiempo de viaje tienes dos opciones: emplear estrategias para reducirlo o emplear otras para aprovecharlo más efectivamente.

Estrategia de Exito N° 82:

Acorta el tiempo necesario para viajar entre tu casa y el trabajo a veinte minutos o menos

Decatur, Illinois, la pequeña ciudad en la que me crié, tenía una población de sólo sesenta y cinco mil habitantes; mientras uno trabajara allí, no existía la posibilidad de perder mucho tiempo viajando. De un extremo al otro de la ciudad, la distancia era tan corta que, estando en la secundaria, yo tardaba sólo veinticinco minutos en cruzarla en bicicleta. Pero a los veintidós años, cuando abandoné a Decatur para probar suerte en Nashville, me encontré en una zona metropolitana grande, que requería mucho tiempo de viaje si uno trabajaba fuera de su propio vecindario.

Como llegué a Nashville llevando sólo cuatrocientos dólares y todas mis pertenencias en un remolque de un metro veinte por uno ochenta, debía conseguir un empleo para tener algún ingreso mientras me iniciaba en los negocios de la música. Después de probarme vendiendo seguros y publicidad, conseguí trabajo en el departamento de computación de Genesco. La computadora, concepto relativamente nuevo en la década de 1960, era mi segunda afición, pero no podía compararse con mi meta de tener éxito en el negocio de la música. Así me encontré con dos trabajos de tiempo completo que, sin contar el tiempo de viaje, me ocupaban diecisiete horas por día, cinco días a la semana. En Genesco manejaba una computadora desde la medianoche hasta las ocho de la mañana. Bonnie, mi esposa, debía llegar a su empleo antes de las ocho y media. Como por entonces no podíamos mantener más de un auto, yo debía dejar a los niños en casa de la niñera, llevar a Bonnie a su trabajo y luego ir a mi oficina, donde lidiaba con el ambiente musical hasta las cinco de la tarde. A esa hora recogía a Bonnie y a los niños, volvía a casa, cenaba y dormía un par de horas antes de presentarme a trabajar en Genesco.

En total, trasladarme de un lado a otro me consumía dos horas diarias. Fue durante ese período cuando descubrí el valor de controlar el tiempo de viaje. Cada hora que pudiera ahorrar semanalmente era una hora más para dormir, cosa que necesitaba mucho. Y este ritmo de trabajo no era una situación momentánea: duró siete años, hasta que nos fuimos de Nashville, en 1971.

La solución era sencilla, siempre que estuviera dispuesto a mudarme. Investigué la zona que rodeaba la sede de Genesco y hallé una casa de dos dormitorios, a diez minutos de caminata o tres en auto. Esa mudanza me ahorró cuando menos media hora de viaje todos los días, cinco días a la semana, con lo que gané en total dos horas y media de sueño.

Muchos de mis compañeros de trabajo viajaban entre media y una hora todos los días; caí en la cuenta de que, como el traslado agotaba tanto su tiempo como sus energías, les resultaba imposible hacer lo mismo que yo hacía en una jornada. Entonces decidí que jamás me permitiría más de quince minutos de viaje, cuando trabajara para empresas ajenas, y ocho cuando por fin tuviera empresas propias. En los veinte años siguientes, a medida que mis

compañías crecían y yo las trasladaba de un sitio a otro, nunca tardé más de treinta días en alquilar o comprar una casa que estuviera a pocos minutos de distancia de las nuevas oficinas.

En el caso de mis propias empresas, también evito tener oficinas en el centro. En general, en las grandes ciudades el viaje hasta el centro suele ser largo, a menos que uno decida vivir en la zona céntrica. En la actualidad, nuestra organización ocupa un total de cinco edificios propios en la zona metropolitana de Orlando, Florida. Todos están en el costado norte de la ciudad, separados entre sí por una distancia de dos o tres kilómetros. Mi casa está junto al lago Brantley, a ocho minutos de mi oficina.

Esos largos viajes entre la casa y el trabajo son algo que he decidido eliminar de mi vida. Cuando reduces el tiempo de traslado te sorprende descubrir que dispones de mucho más tiempo para hacer lo que realmente importa, si quieres alcanzar tus sueños y metas. Con frecuencia, cuando enseño esta estrategia en zonas metropolitanas, como Nueva York, San Francisco o Boston, alguien objeta: "Me encanta mi trabajo y me encanta mi casa, pero detesto pasar viajando dos horas y media al día. ¿Qué puedo hacer?". La respuesta es siempre la misma: "Busque una casa deseable en un vecindario deseable, cerca del sitio donde trabaja, o busque un trabajo similar o mejor cerca de su casa". Mientras no se inventen métodos de transporte más veloces en las grandes urbes y a su alrededor, estas son las dos únicas alternativas para disponer de más tiempo y aumentar la efectividad.

En este aspecto, nadie puede decir cuál es la decisión correcta y cuál la errónea. Sólo puedes tener en cuenta lo que deseas lograr en la vida y la importancia que eso tenga para ti. Si realmente quieres disponer de más horas diarias para buscar la realización de tus sueños y metas, pregúntate qué cambios estás dispuesto a hacer para obtenerlos.

El tiempo de viaje diario varía según dos factores únicos: dónde trabajas y dónde vives. Por suerte, ambos están bajo tu control. Son, simplemente, elecciones que debes hacer, pero con demasiada frecuencia y para tu mal, se las hace por separado. Si vives y trabajas en una ciudad pequeña, el tiempo de viaje no ofrece dificultades; probablemente puedes llegar de un punto a otro de la ciudad en un tiempo razonable. Pero si vives en una zona metropolitana, la elección del trabajo y el vecindario puede provocar una crítica pérdida de tiempo. En las grandes urbes es común que uno tarde treinta minutos, una hora y aun más en llegar al trabajo. En una semana, eso equivale a perder entre dos horas y media y cinco horas, lo cual es un desperdicio innecesario.

Tu objetivo es, pura y simplemente, vivir cerca del sitio donde trabajas, de modo que puedas cubrir la distancia en veinte minutos o menos. De ese modo preservas un tiempo precioso para actividades mucho más importantes que conducir el auto o viajar en tren.

Supongamos que, en la actualidad, superas esos veinte minutos de viaje. He aquí cómo se hace para escoger. Si aprecias más tu trabajo que la casa donde vives, múdate más cerca de tu trabajo. Si aprecias más la casa que el trabajo, cambia de empleo. Obviamente, cualquiera de estas decisiones es importante; requiere fijarse una meta y trazar un plan bien pensado para alcanzarla.

El tiempo que se ahorra, ¿vale la pena de un cambio tan importante? Puedes estar seguro. El gráfico siguiente te dirá cuántos días, meses y hasta años productivos puedes malgastar viajando entre los dos puntos más importantes de tu vida.

Si tu pareja también trabaja fuera de casa, la decisión se hará más difícil, pues la mudanza que beneficie a uno puede aumentar el tiempo de viaje del otro. Pero generalmente se puede hallar un término medio; es la combinación de esas alternativas la que os impulsará hacia el nivel de éxito que ambos deseáis.

Desde hace diez años, mis relaciones públicas y las de nuestra organización están en manos de Planned Television Arts. Tengo una amistad personal con Rick Frischmann, su presidente y propietario. Desde hace veinticinco años, Rick viaja una hora y media en tren, entre Long Island y sus oficinas de Manhattan, ida y vuelta. En esos veinticinco años de su vida ha pasado el equivalente de cuatro años sentado en un tren. Sus motivos para hacer el viaje: "Me encanta Long Island. Allí tengo una casa hermosa. Mi familia vive mejor en Long Island que en Nueva York. Y yo necesito tener oficinas en Manhattan porque eso da prestigio".

-Estupendo -le dije-, pero podrías vivir en Phoenix o en tu casa de Florida, sin dejar de tener oficinas en Manhattan. En veinticuatro horas recibirías la correspondencia. Te sería muy fácil alquilar un escritorio en la oficina de otra persona, para poder dar una dirección de Manhattan. En verdad, no necesitas torturarte viajando a Manhattan todos los días, porque resuelves todos tus negocios por teléfono. Como los clientes no suelen visitarte en la oficina, ¿a qué tomarte tantas molestias?

Siempre hay una alternativa a estas situaciones, si aprecias mucho tu tiempo. Encuentro poca o ninguna ventaja en pasar años enteros de tu vida en un tren o al volante, viajando entre tu casa y el trabajo. Pero si debes hacerlo, la otra alternativa es idear estrategias que hagan más productivo ese tiempo de viaje.

Tiempo total de viaje*

Viaje de ida							
Periodo	10 minutos	20 minutos	30 minutos	45 minutos	60 minutos	90 minutos	120 minutos
Día	20 minutos	40 minutos	1 hora	1,5 horas	2 horas	3 horas	4 horas
Semana	2 horas	3 horas	5 horas	8 horas	10 horas	15 horas	20 horas
Mes	7 horas	15 horas	22 horas	33 horas	44 horas	66 horas	88 horas
Año	84 h. /4días	167 h/6 días	250 h /10 días	375 h/16 días	500 h/21 días	750 h/31 días	1000 h/42 d
10 años	835 h. /35 días	1670h/60 d	2500h /104 d	3750h /156 d	5000 h/208 d	7500 h/313d	10000h/417d
25 años	2088 h. /87 días	4175h/174 d	6250h/260 d	9375h/391 d	12500h/521d	18750h/781d	25000h/1042
50 años	4175 h. /174 días	8350h/348d	12500h/521d	18750h/781d	25000h/1042	37500h/1563	50000h/2083

*Basado en 5 días por semana, 50 semanas por mes.

Estrategia de Exito N° 83:

Aprovecha el tiempo de viaje para aumentar tus conocimientos escuchando cintas grabadas

Con un transmisor de casetes instalado en el tablero o puesto a tu alcance, en el asiento del auto, tienes ilimitadas posibilidades de aprender cosas que puedan beneficiarte en el trabajo o personalmente. Aun si viajas en tren o en autobús, puedes escuchar tus grabaciones mediante auriculares, sin molestar a los otros pasajeros.

Alguien ha dicho que, si escuchas grabaciones sobre cualquier tema por una sola hora diaria, cinco días por semana, al cabo de cinco años será como si hubieras cursado un doctorado sobre esa materia. Si eres como yo, no necesitas saber tanto como un doctor, pero lo cierto es que puedes utilizar productivamente el tiempo de viaje aumentando tus conocimientos.

Si viajas en tren o en autobús, también puedes aprovechar ese tiempo para leer, hacer algunos trabajos, planificar tu tiempo o tomar notas para alguna reunión importante. Las posibilidades son infinitas; a ti te corresponde elegir. El tiempo de viaje es tiempo perdido sólo si tú quieres perderlo.

Estrategia de Exito N° 84:

Usa el tiempo de viaje para hacer las llamadas telefónicas necesarias desde tu auto

Instalando un teléfono en tu auto, puedes aprovechar ese tiempo de viaje para ahorrarte el tiempo que dedicas a hablar por teléfono en tu oficina o en tu casa. Utiliza el teléfono móvil para devolver las llamadas necesarias, establecer una cita o sustituir alguna breve entrevista en la oficina.

Antes de salir de tu casa o del trabajo, prepara una lista de las llamadas que quieres hacer desde el auto, junto con los números telefónicos necesarios, para no malgastar tiempo ni movimientos una vez que estés al volante.

Estrategia de Exito N° 85:

Guarda un grabador pequeño en la guantera, para registrar ideas y dictar cartas

Hay dos momentos en los que suelo tener iluminaciones súbitas, ideas que se perderían en el diario trajín si no las capturara de inmediato. Eso me ocurre siempre ya avanzada la noche o cuando viajo en mi auto. Si a ti te ocurre lo mismo, te conviene tener a mano algún

medio para escribir o grabar las ideas brillantes. Si estás en el auto, el mejor medio es un grabador de bolsillo, que se compra por muy poco dinero.

El uso del grabador durante el tiempo de viaje te permitirá, no sólo registrar esas buenas ideas, sino también dictar cartas que, de otro modo, te robarían un tiempo precioso en casa o en la oficina. Si tienes una pequeña empresa propia aparte de tu empleo, el tiempo de viaje puede ser buen momento para planificar, desarrollar ideas y dictarlas al grabador.

La estrategia, en general, es obvia: acorta el tiempo de viaje todo lo posible y usa el tiempo restante de manera efectiva.

19

Prolongar el Período de Rendimiento Máximo

El hombre domina la naturaleza no a través de la fuerza sino a través del entendimiento.

JACOB BRONOWSKI

Todos tenemos un momento determinado del día en el que somos más efectivos que nunca. Llamemos a este rato "Período de Rendimiento Máximo". Si te clasificas como persona "diurna" o "nocturna", es porque ya tienes conciencia de cuál es tu Período de Rendimiento Máximo: es esa hora en la que tu pensamiento es más claro, mayores tu creatividad y tu confianza en ti mismo y en la que posees más energía. Pero tal vez no sepas cómo aprovechar esos ratos para aumentar dramáticamente tu efectividad personal.

Estrategia de Exito N° 86:

Determina tus horas de rendimiento máximo

Tus actividades y objetivos diarios se clasifican en dos categorías: las que requieren el máximo de potencia cerebral y las que requieren poca potencia cerebral. Por desgracia, pese a todos tus deseos, la mente y el cuerpo no funcionan con el máximo rendimiento durante todas las horas de vigilia. Casi todos experimentan, en el curso de una jornada de dieciséis horas:

- tres horas de rendimiento máximo;
- cinco horas de buen rendimiento;
- seis horas de sentirse a media marcha;
- dos horas de agotamiento absoluto.

Durante el Período de Rendimiento Máximo puedes producir mucho más por hora que en el resto del tiempo. Mediante la cuidadosa planificación de las actividades que encararás en las horas de rendimiento máximo, puedes aumentar mucho los resultados que obtienes de la jornada. Esas horas equivalen a piedras preciosas. Si no las utilizas correctamente, pierdes una gran oportunidad de lograr la máxima eficiencia. En verdad, si aprovechas bien las horas de rendimiento máximo y no haces casi nada por el resto del día, llegarás a la noche con la sensación de haber vivido una jornada muy efectiva.

Para determinar tus horas de rendimiento máximo, consulta el gráfico siguiente. La Parte A te ayudará a identificar las horas específicas en que tu energía mental y tu capacidad logran su mejor expresión. La Parte B te ayudará a evaluar el provecho que sacas actualmente a estas horas. Después del gráfico encontrarás una lista de actividades que requieren un desempeño máximo y otras que, normalmente, no lo necesitan. Esta lista te ayudará a planear las actividades que te conviene encarar en las horas de rendimiento máximo. No dejes de respetar esa planificación. Toma la costumbre de aprovechar correctamente esos períodos y notarás inmediatamente un aumento de eficiencia.

Para determinar tus horas de rendimiento máximo

A.) Mis periodos de rendimiento máximo se presentan:

- Por la mañana.....
- Por la tarde.....
- Por la noche.....

y parecen durar:

- de a AM // - de AM a PM // - de a PM.

(Marca con una cruz.)

B.) Marca la frase que más se adecue a tu empleo actual de tu Período de Rendimiento Máximo.

- Actualmente planifico mis actividades y mi jornada según mis horas de rendimiento máximo.
- Sé cuáles son mis horas de rendimiento máximo, pero sólo de vez en cuando planifico mis actividades basándome en ellas.
- Actualmente no planifico mis actividades según mis períodos de rendimiento máximo, pero lo haré a partir de hoy.

Para organizar tus actividades de acuerdo con tus horas de rendimiento máximo

Actividades que requieren rendimiento máximo:	Actividades que se pueden hacer fuera de los períodos de rendimiento máximo:
<ul style="list-style-type: none"> • Escribir cartas comerciales • Escribir obras literarias • Tomar decisiones • Discutir negocios • Leer (cosas relacionadas con el trabajo) • Redactar informes • Estudiar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pagar facturas • Recibir visitas • Trámites y compras • Ejercicios • Discusiones informales • Comidas • Reuniones • Escribir cartas personales • Atender llamadas de negocios o personales. • Dedicar tiempo a la familia • Leer (cosas no relacionadas con el trabajo) • Fijarse metas y objetivos • Tareas domésticas.

Estrategia de Exito N° 87:

Aprovecha los períodos de rendimiento máximo para actividades que requieran la máxima potencia mental

Tus períodos de Rendimiento Máximo son esas horas en las cuales tu cerebro funciona en su máxima capacidad, tu nivel de energía es elevado y tu actitud es: "Puedo". Por lo tanto, esos períodos son los mejores para:

- **Tomar decisiones:** las alternativas se presentan más claras y es menos probable que te equivoques.
- **Usar el poder creativo:** las ideas fluyen mejor, con más celeridad y coherencia. Las palabras escogidas son más poderosas y los pensamientos se expresan mejor. Es buen período para redactar informes, planear un negocio, escribir cartas comerciales o crear metas y objetivos nuevos para tu vida personal y comercial.
- **Negociar:** Durante este período aumenta la seguridad en uno mismo para discutir negocios, comprar una casa o un auto o acordar honorarios. Estás más alerta y menos intimidado.
- **Leer, estudiar, aprender:** tu mente absorbe y comprende mejor; tiende menos a desviarse. Es el mejor período para leer cosas relacionadas con el trabajo o para los estudios que requieran concentración.

Mi Período de Rendimiento Máximo se produce entre las siete y las diez y media de la mañana. Son las horas que dedico, los siete días de la semana, para escribir o corregir mis libros, artículos y manuales. Si no estoy trabajando en un proyecto que requiera creatividad, aprovecho ese tiempo para atender montones de documentos relacionados con el trabajo, estudiar informes y tomar las decisiones inmediatas necesarias para manejar mis múltiples empresas y divisiones. Nunca trato de escribir o estudiar documentos durante la tarde o la noche, pues sé por experiencia que apenas rindo un cuarenta, hasta un sesenta por ciento de

lo que hago durante la mañana. También sé que mis ideas no son tan coherentes ni organizadas fuera de mi período de Rendimiento Máximo. Todas las mañanas, después de las diez y media, dejo la estilográfica o el grabador en el punto en que esté y me dedico a otras actividades que no requieran tanta creatividad.

Pero mi plan de trabajo no sería igualmente efectivo para todo el mundo. Adena, por ejemplo, no se levanta siquiera antes de las nueve de la mañana. Pero con frecuencia trabaja en la oficina que tiene en casa hasta pasada la medianoche. Como durante la tarde apenas empieza a tomar impulso, planifica las reuniones con su personal durante esas horas de menor rendimiento. Después de cenar, a eso de las ocho, alcanza toda su energía y las aprovecha para su trabajo creativo, escribir y pensar. La productividad y la eficiencia que logra en esos horarios son fenomenales.

Estrategia de Exito N° 88:

Saca el mayor provecho de tus períodos de menor rendimiento utilizándolos para actividades rutinarias y poco importantes

Hacer recados, llevar la correspondencia al correo y hacer llamadas telefónicas rutinarias son ejemplos de tareas que no requieren mucha potencia cerebral y puedes efectuar durante las horas de menor rendimiento. Los períodos de rendimiento máximo pueden presentarse en cualquier horario, pero este se mantendrá constante todos los días, aun en los fines de semana. El objetivo es reservar esas horas para las actividades creativas, elevando al máximo tu eficiencia. En el resto del día puedes efectuar las otras actividades con la eficiencia requerida.

Estrategia de Exito N° 89:

Evita las negociaciones importantes o las reuniones conflictivas en períodos de menor rendimiento

Tanto en tu vida personal como en la profesional, las negociaciones y los enfrentamientos son sucesos comunes; cada vez que se presenten es importante disponer de todas tus energías. Si estás alerta, despierto y seguro de ti mismo, tienes las mejores posibilidades de ganar la discusión o imponer tu punto de vista. No siempre te impondrás, pero tu porcentaje de "triumfos" aumentará dramáticamente. Por eso debes reservar tus Períodos de Rendimiento Máximo para cualquier reunión destinada a negociaciones y enfrentamientos.

El hecho de no contar con todas tus energías fuera de esos períodos no tiene por qué convertirse en problema u obstáculo, pero sí en buen motivo para prestar atención a la manera de organizar la jornada. Si tratas de forzar la creatividad, la concentración y la atención a los detalles durante los períodos de menor rendimiento, lo más probable es que no logres un triunfo, sino una frustración. Te distraes con más facilidad.

Obviamente, cuanto más largo sea el período de rendimiento máximo, mayor será tu eficiencia. Por suerte hay estrategias útiles para prolongar esas horas de gran energía y reducir los períodos de poco rendimiento.

Estrategia de Exito N° 90:

Haz ejercicios cuando menos día por medio

El Período de Máximo Rendimiento se puede extender hasta en dos horas diarias sólo con ejercitar el cuerpo. No es necesario hacer ejercicios pesados, como el levantamiento de pesas, pero sí mantenerlo por un período de treinta minutos o más. Para quienes no gustan de la gimnasia, lo mejor es caminar. Se puede caminar un kilómetro en diez o quince minutos. Caminar entre media y una hora día por medio obra maravillas en la reducción del estrés y la prolongación de los Períodos de Rendimiento Máximo.

Jugar al tenis o a la paleta es un buen ejercicio, al igual que trotar. También se logra el mismo efecto con un plan de gimnasia con aparatos, por no menos de veinte minutos día por medio, en el hogar o en el gimnasio. En cambio los bolos, el bridge y el golf (a menos que camines), por muy divertidos y relajantes que sean, no prolongan el Período de Rendimiento Máximo.

Cuando comiences a ejercitarte notarás la diferencia en los niveles de energía y rendimiento, al cabo de pocos días. La mejoría es asombrosa. También notarás que duermes

hasta una hora menos por noche. En relación con sus resultados, el ejercicio crea más tiempo del que consume.

Estrategia de Exito N° 91:

Reduce la cantidad de comida y la proporción de grasas que ingieres

Lo que comes, cuándo y cómo lo comes, son cosas que pueden tener un efecto dramático en tu nivel de rendimiento y, por lo tanto, en tu eficiencia constante. El cuerpo necesita grasas para vivir, pero la ingestión excesiva de grasas hace que, hasta por dos horas después de las comidas, sufras un retardo físico y mental. Quizá te sorprenda saber que una comida rica en grasas, incluyendo las fritangas, requiere entre el cuarenta y el sesenta por ciento de las energías físicas y mentales disponibles, en las dos horas siguientes, sólo para los procesos de digestión. Si te hartas de hamburguesas, pollo frito, otras fritangas o ensaladas condimentadas con grasas durante un almuerzo rápido, la energía requerida para digerir estos alimentos te hará sentir exhausto e ineficiente durante toda la tarde.

Por el contrario, un almuerzo rico en hidratos de carbono complejos, como ensaladas, hortalizas y frutas, junto con una proporción menor de proteínas, te ayudará a mantener un elevado nivel de energías durante la tarde. Si te cuentas entre quienes se cansan después del almuerzo, analiza tus hábitos alimenticios y haz algunos cambios. Lo mismo se aplica al desayuno.

El otro elemento que puede afectar el desempeño es el azúcar. Si a la hora del almuerzo bebes gaseosas, té o café cargados de azúcar, este provoca un brusco ascenso en el nivel de azúcar sanguíneo, provocando una reacción de insulina, que reduce rápidamente el nivel y suele dejarte con una sensación de fatiga total. Hasta puede provocar la necesidad de ingerir más azúcar o cafeína, con lo cual se repite el ciclo.

Los períodos de Rendimiento Máximo contienen tus horas más importantes. Trátales con respeto y te recompensarán con una mayor eficiencia. Dejarás de tener la sensación de haber trabajado empeñosamente por muchas horas, sin haber logrado mucho. El correcto aprovechamiento de los Períodos de Rendimiento Máximo es un método para dominar el arte de trabajar con eficiencia y no sólo con empeño.

20 Derrotar la fatiga

En el extremo opuesto de los Períodos de Rendimiento Máximo se encuentran esas horas del día en que te sientes totalmente fatigado y casi inútil para cualquier cosa. Si alguna vez te dijiste: "Estoy muy cansado. Lo haré después", esa es una señal de que has entrado en tiempo de cansancio total. La fatiga parece una excusa natural para no actuar, cuando se repite una y otra vez, establece un patrón de ineficacia personal. Te cansas y te detienes con frecuencia. Pero hay poderosas estrategias que puedes utilizar para superar la fatiga y reducir las horas de agotamiento que experimentas al día. Para lograr la máxima efectividad, lo mejor es emplearlas todas.

Estrategia de Exito N° 92:

Continúa hasta dejar atrás la fatiga

La fatiga no tiene por qué estorbar tu avance hacia objetivos y metas. Estar cansado no es motivo para renunciar. Por el contrario, puede ser una señal de que ha llegado el momento de cambiar de tareas: dejar el proyecto creativo que haremos mejor durante un Período de Rendimiento Máximo y dedicarnos a otro que necesite menos potencia cerebral. Tienes un incontable número de actividades para elegir, pero descubrirás que, cuando llega el período de fatiga, puedes dedicarte con eficiencia a proyectos de menor prioridad.

Muchas personas, cuando se cansan, tratan equivocadamente de continuar trabajando en cosas que requieren demasiada concentración y creatividad, sólo para verse impedidas por la frustración. Otros se limitan a renunciar. El efecto de la reacción fatiga-inactividad se torna entonces acumulativo y provoca la sensación de que estás quedándote cada vez más atrás. Si tomas la costumbre de abandonar una tarea sólo porque estás cansado, tu mente comienza a jugarte sucio. Cada vez que te enfrentes a un proyecto difícil, que requiera intensa

concentración o creatividad, la mente despertará una sensación de fatiga para crear una excusa que le permita no iniciarlo.

Los estados de alerta y de fatiga se presentan en ciclos de noventa minutos, más o menos, igual que el hambre. Es probable que te sientas más cansado durante veinte de cada noventa minutos que durante los setenta restantes. Pero esto tiene su lado positivo: cuando te sientas cansado, eso durará sólo veinte minutos de cada ciclo. Si continúas despierto y te mantienes activo pese a la fatiga, esta pasará y, sin motivo visible, volverás a sentirte despejado. Al tomar conciencia de las reacciones de tu cuerpo descubrirás cuál es tu ciclo de fatiga y podrás emplearlo en provecho propio.

¿Qué se hace para continuar trabajando durante los ciclos de fatiga? Simplemente, trabajar. Es preciso decidir, conscientemente, que uno se mantendrá activo durante los veinte peores minutos del ciclo, obligándose a concentrarse sin autocritica ni frustración, sabiendo que el factor fatiga pronto pasará, sin necesidad de dormir ni de interrumpir la actividad.

Durante casi todos los períodos del día es normal experimentar ciclos de fatiga de veinte minutos, pero hay un período en que el cansancio puede prolongarse. Aunque goces de buena salud, experimentarás unas dos horas de agotamiento crónico al día; durante ese rato te sientes totalmente inútil y sólo quieres quedarte con la mirada perdida en el vacío. En muchos casos estas dos horas se presentan después del almuerzo o del trabajo. El estrés, los hábitos alimenticios y la falta de ejercicio son factores que contribuyen a prolongar y acentuar los períodos de fatiga. Todos son superables mediante un cambio de hábitos. He aquí una serie de estrategias que utilizo desde hace quince años y te servirán para vencer la fatiga.

Estrategia de Exito N° 93:

Bebe agua en abundancia

Cuando sientas que la fatiga comienza a actuar, bebe dos o tres vasos de agua y repite el proceso a los quince minutos. Al cargar el cuerpo de agua se activa el sistema linfático y se eliminan las toxinas, incluyendo el ácido láctico, que es una de las principales causas físicas de la fatiga. El efecto será perceptible dentro de cinco minutos. También tendrás que correr con frecuencia al cuarto de baño, por supuesto, pero el efecto reductor de la fatiga es notable. Con un solo vaso de agua no lo conseguirás, pero si con varios.

Estrategia de Exito N° 94:

Aspira profundamente y siéntate bien erguido

Aspira hondo diez veces. Después de llenar los pulmones rápidamente, en dos segundos, retén el aire otros dos segundos y luego exhala con lentitud, contando hasta cuatro.

Practica este ejercicio de pie o sentado con la espalda recta. Así aumentarás la proporción de oxígeno en la sangre, que al llegar a tu cerebro provocará una sensación de vivacidad. El cambio se experimenta de inmediato. Yo siempre practico este ejercicio antes de subir al estrado para una conferencia, a fin de aumentar mi vivacidad; es como operar el interruptor de la luz.

También debes saber que la fatiga puede alimentarse a sí misma. Cuando te cansas tiendes a encorvar la espalda, de ese modo los pulmones reciben mucho menos aire que con la espalda erguida. La menor cantidad de aire en los pulmones equivale a una menor cantidad de oxígeno en el cerebro, lo cual aumenta la fatiga.

Haz la prueba: siéntate encorvado, con los hombros caídos. Trata de aspirar hondo, muy hondo, y descubrirás que es prácticamente imposible. Los pulmones no pueden recibir mucho aire. Ahora yergue la espalda y echa los hombros hacia atrás. Prueba nuevamente a aspirar hondo, cada vez más. Notarás que, sólo con cambiar de postura, has duplicado la capacidad de tus pulmones. Cuanto más fatigado te sientas, más tenderás a encorvarte. Revierte el proceso obligándote constantemente a erguir la espalda y a mantener los pulmones llenos de aire.

Estrategia de Exito N° 95:

Haz algunos ejercicios rápidos

Haz diez flexiones o corre en el mismo sitio durante treinta segundos. El ejercicio ayudará a eliminar la fatiga aumentando rápidamente el ritmo cardíaco, que se retrasa de manera dramática cuando te sientes fatigado.

Estrategia de Exito N° 96: Activa las glándulas adrenales

En la palma de la mano tienes un punto que, si lo frotas durante veinte o treinta segundos, activará las glándulas adrenales, haciendo que bombeen adrenalina en el organismo, provocándote una sensación de alerta y vivacidad. El punto se encuentra aproximadamente a dos centímetros por debajo de la base del dedo mayor, en la parte superior de la palma. Allí encontrarás un bulto, que es parte del hueso. Apoya el pulgar en ese punto y, presionando con fuerza, frota en un movimiento circular durante veinte o treinta segundos. Haz lo mismo en la otra mano y en el curso de un minuto te sentirás despejado, con renovadas energías. Hazlo cada vez que experimentes fatiga o cuando despiertes soñoliento de un sueño profundo o una breve siesta. Yo utilizo esta estrategia dos o tres veces al día.

La fatiga, en períodos largos e intensos, solía desempeñar en mi vida un papel de importancia. La activaba diariamente un estado que se conoce como hipoglucemia, es decir: un nivel de azúcar sanguíneo anormalmente bajo. Hoy en día casi todos conocen su existencia, pero en los años cincuenta y sesenta muchos médicos negaban que existiera. Cuando al cerebro no llega suficiente azúcar en la sangre, el pensamiento se torna borroso y desorientado. A esa altura, la persona afectada de hipoglucemia debe comer algo; de lo contrario puede marearse y hasta perder los sentidos.

En mi adolescencia y a los veintitantos años, época en la que yo experimentaba mucha fatiga, subsistía a base de golosinas y cinco botellitas de Coca-Cola al día. Sin darme cuenta, provocaba constantemente la reacción hipoglucémica. El descenso del nivel de azúcar provoca una necesidad de comer dulces; el azúcar, ingerido por sí solo, hace que el índice se eleve casi instantáneamente. A los pocos minutos, la sangre recibe una descarga de insulina, que retira el azúcar y lo almacena en forma de grasa; entonces el índice de azúcar sanguíneo desciende aún más que antes. Si ingieres golosinas, refrescos e incluso café, el ciclo se repite. Entonces tienes la sensación de experimentar períodos muy breves de exaltación, seguidos de grandes depresiones, según el cuerpo envía señales de alarma que lo hacen desear dulces, café o alcohol, cualquier cosa que proporcione una inmediata dosis de azúcar, pese al daño que puede causar a largo plazo.

Hacia los veinte años me di cuenta de que estaba en problemas. Además de trabajar esforzadamente tanto como me era posible, salía de fiesta al menos tres noches por semana. Para mantenerme despierto consumía cajas y cajas de No Doz, que es, básicamente, cafeína concentrada. La cafeína también activa las glándulas adrenales que bombean adrenalina en el organismo, a fin de causar esa pasajera sensación de energía y vida. Por desgracia, si estimulas exageradamente las glándulas adrenales, como lo hacen los grandes bebedores de café, el resultado es que estas se agotan. Al no haber adrenalina para bombear hacia el organismo, la cafeína causa el efecto opuesto: una sensación alerta sumamente breve, seguida por una fatiga más prolongada. .

Debido a la repetición constante de este ciclo, empecé a tropezar con las paredes prácticamente; por fin consulté con un médico.

-Lo hospitalizaremos para efectuar algunos análisis -me dijo él.

Por primera vez desde que me extirparon las amígdalas, a los cuatro años, tuve que internarme en un hospital. "Espero no tener alguna enfermedad extraña, desconocida e incurable", me dije. Pero día tras día, análisis tras análisis, supuse que los médicos se acercaban a la causa de mi excesivo agotamiento. A1 séptimo día, el médico entró en mi habitación, vivaz y radiante, para anunciarme:

-Le traigo buenas noticias, señor Givens: usted no tiene absolutamente nada.

Quedé boquiabierto de asombro.

-¿Qué dice? -protesté-. Estoy continuamente tan exhausto que ya no puedo mantenerme despierto. En cuanto me siento o me recuesto en el sofá, al llegar de la oficina, me quedo dormido. Tomo No Doz a puñados y bebo litros de café. sólo para poder moverme. ¿Y usted me dice que no tengo absolutamente nada?

Bueno, todos los análisis han dado resultados negativos -fue la sorprendente respuesta, a la defensiva-. Tal vez sea psicológico.

Esa experiencia hizo que, a una edad temprana, me sintiera más responsable de mi propia salud, mucho antes de que eso se pusiera de moda. Comencé a observar qué actos míos precedían la aparición de la fatiga y cuáles parecían eliminarlo. Conversé con personas

que tenían un problema similar para averiguar qué habían descubierto. Así aprendí a utilizar estas estrategias para evitar la aparición de la fatiga crónica, fuera causada por la hipoglucemia o no. Al mismo tiempo, descubrí que, si deseaba alcanzar mis objetivos, por muy cansado que estuviera debía continuar, venciendo a la fatiga, hasta cumplir lo que me había propuesto.

Sólo quince años después conocí la palabra "hipoglucemia", cuando los médicos empezaron a admitir que existía. Los afectados por hipoglucemia han aprendido a comer, cada dos o tres horas, algo que contenga proteínas, para evitar que descienda el índice de azúcar en la sangre. Cuando empecé a alimentarme correctamente, sin llenar mi organismo de azúcar y a tomar complejos vitamínicos y minerales a fin de mantener el organismo equilibrado, la hipoglucemia desapareció, junto con la fatiga crónica vinculada con ella. Mi nivel de energía se mantiene alto (más alto de lo que habría podido imaginar en aquellos primeros días) y ese factor contribuye, por cierto, a mi grado de eficiencia.

Si te sientes cansado y ansías constantemente azúcar, cafeína y dulces, prueba mi estrategia contra la fatiga: elimina esos elementos de tu dieta e ingiere alguna merienda rica en proteínas o verduras cada pocas horas. Puede que en los primeros días te sientas peor, en tanto el cuerpo rechaza la adicción al azúcar, pero después, si respetas el método, notarás un aumento de tu nivel de energía, vivacidad y equilibrio emocional; hasta es posible que duermas profundamente por la noche. Quizá te convenga también consultar con un médico o un experto en nutrición. Aprender a controlar y equilibrar el azúcar de la sangre puede tener un impacto dramático, no sólo en tu eficiencia y tu capacidad de alcanzar las metas, sino también en tu bienestar y tu felicidad personal.

Estrategia de Exito N° 97:

Vuelve a concentrarte en tus metas y objetivos

Un poderoso antídoto mental contra la fatiga es recordar por qué es importante continuar la marcha. Como a esta altura tienes la jornada llena de actividades importantes, recuerda el motivo por el que la actividad que estás realizando es importante para tus metas. Oblígate a continuar durante los veinte minutos de agotamiento. Sin embargo, si la fatiga que experimentas no es sólo parte de un ciclo de noventa minutos, considera la posibilidad de pasar a un objetivo que exija menos energía mental o dedica ese tiempo a echar una breve siesta.

Estrategia de Exito N° 98:

Echa una siesta breve para superar la fatiga

La mente y el cuerpo pueden reponer sus energías y su capacidad con sólo quince o veinte minutos de siesta durante el día. Utilizo esa técnica para combatir la fatiga desde que, siendo niño, me enteré de que Thomas Edison con frecuencia solía acostarse en su laboratorio para echarse la siesta. La costumbre me ha dado buenos resultados durante treinta y cinco años.

Si duermes entre seis y ocho horas por la noche y debes mantenerte despierto entre dieciséis y dieciocho horas, es natural que te sientas cansado. Esa fatiga se puede combatir con una siesta de entre veinte minutos y una hora durante el tiempo de vigilia. De ese modo necesitarás dormir menos durante la noche, agregando así una o dos horas de vigilia a tu jornada. Pero lo más importante es que también aumentarás dramáticamente el tiempo productivo y efectivo. Agregar una sola hora productiva y efectiva al día equivale a trescientas sesenta horas al año, es decir, icuarenta y cinco jornadas adicionales de ocho horas! Es como si añadieras seis semanas y media a tu tiempo productivo.

Conozco todas las excusas. Por ejemplo:

-No tengo tiempo para echarme una siesta.

Tienes tiempo para hacer lo que quieras, una vez que el tiempo esté bajo tu control.

-El ambiente en que trabajo no me permite dormir.

En ese caso, espera a estar en tu casa y echa una siesta breve, sin que nadie te moleste, antes de almorzar. Sin teléfonos ni interrupciones.

Y la gran excusa:

-No me echo la siesta porque, al despertar, me siento más cansado que antes.

Si ese es tu caso, se debe a que has perdido el hábito de la siesta con el correr de los años. Te bastará una semana de práctica para convertirte en un profesional de la siesta, reduciendo enormemente la fatiga y el estrés.

Yo suelo echar una siesta de cuarenta y cinco minutos entre las cuatro y las cinco de la tarde. Introduce esta costumbre en tu rutina diaria y, cuando te habitúes, descubrirás que necesitas dormir menos durante la noche y eres mucho más efectivo durante las horas de vigilia. Cuando experimentes fatiga, breve o prolongada, te bastará aplicar todas las Estrategias de Éxito recomendadas en este capítulo para que su profundidad y frecuencia se reduzcan instantánea y automáticamente. Eso acelerará tu marcha hacia metas y objetivos.

21 Allanar los miedos

El miedo y el odio se aprenden...

OSCAR HAMMERSTEIN

Dos de los grandes enemigos de la eficacia, el éxito y el gozo son la preocupación y el miedo. Ambos retardan el avance e inducen a la inactividad, justo cuando más falta hace. El miedo no es algo que se traiga al nacer; la preocupación no es obligatoria ni necesaria. El miedo se aprende; en cuanto a la preocupación, no es más que un patrón mental no controlado.

En un principio, aprendiste el miedo de tus padres y de tus primeras experiencias. Tal vez tu madre te decía, como la mía: "No bajas corriendo de la acera o te atropellará un auto". Literalmente, esa afirmación es falsa, por supuesto. Mucha gente baja corriendo de la acera sin ser atropellada. Sin embargo, parte de la amorosa misión de tu madre era, a su modo de ver, infundirte miedo para protegerte, a fin de que lo pensaras bien antes de correr por la calle en busca de una pelota.

La cautela es un proceso mental; el miedo, una emoción destructiva

Por desgracia, cuanto más repetía tu madre esas afirmaciones destinadas a provocar miedo, más se iban programando en tu subconsciente como algo real. El resultado puede haber sido, en tu caso, el miedo a las calles, los autos y hasta a salir de casa; miedo real, pero innecesario, que se ha inspirado a incontables personas. Lo que tu madre quería decir era: "Cuando te acerques al bordillo de la acera, ten cuidado. Mira a ambos lados para que tú y un automóvil no tratéis de ocupar el mismo espacio al mismo tiempo, pues tú saldrías mucho más perjudicado que el automóvil". Nuestras madres querían enseñarnos cautela y sentido común, pero lo que hacían era infundir miedo sin saberlo. En mi caso, los resultados fueron mensurables. De niño, el miedo a la calle me hacía petrificar junto al bordillo, aunque los autos estuvieran a cien metros de distancia. Soñaba siempre que cruzaba una calle, con un coche lanzado hacia mí, y no podía correr para evitarlo. El coche avanzaba a velocidad regular, pero yo caminaba a cámara lenta.

Otro modo por el que se programa el miedo en la mente es la experiencia infantil de un hecho que no comprendemos. Si el niño toca una cacerola caliente puesta al fuego, inmediatamente retira la mano. No hace falta pensar. Sin embargo, esa experiencia puede causarte un miedo innecesario al fuego o a cualquier cosa que parezca caliente. Ni en el fuego ni en la cacerola hay un peligro real, pero sí en tu manera de interactuar con ellos. Es natural tener cautela con las cosas que podrían quemarte si las tocaras; lo antinatural es tenerles miedo. Después de un suceso traumático, como tocar una cacerola caliente, cada vez que quieras tomar una cacerola puedes sentir que la mano te tiembla y el estómago se te revuelve, sin más motivo que la asociación entre cacerolas y dolor programada en tu mente.

La intensidad del miedo programado en tu mente depende de dos elementos:

- la intensidad de la emoción experimentada durante cualquier suceso traumático o después
- el número de repeticiones de una experiencia que produjo miedo.

Cuando experimentas un suceso traumático (por ejemplo: una picadura de abeja, la mordedura de un perro o el sentir claustrofobia e indefensión en un pequeño ascensor que se sacude como si el cable estuviera a punto de quebrarse) despierta emociones desagradables o negativas. La intensidad del miedo que te inspiren abejas, perros o ascensores dependerá de la intensidad de las emociones experimentadas la primera vez; si estos sucesos se repiten, el miedo a ellos se intensifica.

Cuando dices o comentas a otra persona: "Tengo miedo de esto", lo que quieres decir es que no te gustan las intensas emociones experimentadas frente a lo que temes. Las emociones no son peligrosas: sólo desagradables. Sin embargo, comienzas a evitar las experiencias y hasta a perder oportunidades, a fin de no provocar esas sensaciones. Abejas, perros, ascensores, casi todo lo que puedas encontrar en la vida, no están asociados con un peligro real. Empero, debido al miedo programado en tu mente, el enfrentarte a ellos hace que reaccionen tus sistemas de supervivencia. Por mucho que desees evitar las circunstancias que te asustan, lo más probable es que no siempre puedas hacerlo. Cada vez que se despiertan las emociones de miedo y experimentas el intenso deseo de huir de una situación, el miedo arraiga más y más. En otras palabras, el miedo, emoción de la que quieres liberarte, se alimenta de sí mismo.

¿Recuerdas cuando eras joven y temerario, capaz de cosas que ahora no soñarías con hacer? Lo cierto es que, con el correr de los años, te has vuelto más y más temeroso, según cada miedo se perpetuaba a sí mismo. El proceso se puede revertir y es preciso hacerlo. De lo contrario puedes encontrarte viviendo en una caja que se va haciendo cada vez más pequeña, a medida que el miedo va cobrando importancia. Desde tu nacimiento hasta ahora puedes haber adoptado, subconscientemente, decenas de miedos, algunos de los cuales te causarán de vez en cuando graves reacciones negativas; otros están allí, aunque apenas los notes. Si bien has superado algunos sin saberlo, otros siguen acompañándote y afectando a tu vida.

Quizá te preguntes qué miedos tienen otras personas. He aquí una lista de los miedos más comunes, según el porcentaje de personas que lo experimentan.

Los 12 miedos principales		Nombre científico
1. Hablar en público	40%	Topofobia
2. Alturas	30%	Acrofobia
3. Insectos	20%	Entomofobia
4. Problemas financieros	20%	Atefobia
5. Aguas profundas	20%	Batofobia
6. Enfermedades	20%	Patofobia
7. Muerte	20%	Tanatofobia
8. Volar	20%	Acrofobia
9. Soledad	15%	Monofobia
10. Perros	10%	Cinofobia
11. Conducir /viajar en auto	10%	Ochofobia
12. Oscuridad	10%	Nictofobia

Ante el miedo reaccionamos evitando o con inactividad

El miedo puede ser peligroso para la salud, la riqueza y la felicidad, así como para la paz de espíritu. Probablemente hayas llegado a creer, como yo en otros tiempos, que el miedo es saludable y natural, pues te advierte la presencia de situaciones posiblemente peligrosas. No es así. Se trata de algo insalubre y antinatural; una de las metas de una lista debería ser librarte del poder que el miedo tiene sobre ti. De eso depende que puedas funcionar con la máxima eficiencia. Para alcanzar tus sueños y metas, sin duda, tendrás que enfrentarte continuamente a las cosas que te dan miedo. La única alternativa es renunciar a los sueños y conformarte con la mediocridad. Tendrás mucha compañía, pero la experiencia no será grata.

Para lograr lo que quieres de la vida tendrás que navegar siempre por aguas desconocidas, haciendo cosas que nunca has hecho. Eso no quiere decir que sea imposible lograr lo que deseas sin librarte del miedo, pero tendrás que perder tiempo en desvíos y rodeos, sólo para evitar lo que temes. Recuerda que la eficiencia es el proceso de lograr resultados máximos en tiempo mínimo. Los desvíos provocados por el miedo crean resultados mínimos y alargan el tiempo requerido para alcanzar las metas.

Existe una diferencia importante entre miedo y preocupación. El miedo se relaciona con hechos; la preocupación es una creación de la mente. Por ejemplo: si ves que un auto sin gobierno se desvía súbitamente hacia ti, que caminas sin protección por la acera, es natural que sufras un miedo relacionado con el hecho. En este caso te ves realmente en peligro. El miedo puede y debe provocar en el organismo una producción de adrenalina que te brinde fuerzas para apartarte rápidamente del paso.

Sin embargo, si al caminar por la misma acera imaginas que un coche queda sin dirección y se desvía hacia ti, estás generando una preocupación que no guarda mucha relación con la realidad.

La preocupación es una acumulación de pensamientos sobre resultados futuros potencialmente negativos

La preocupación se refiere a hechos imaginados que aún no han ocurrido. Por ejemplo: mientras conduces tu coche hacia el trabajo, comienzas a preocuparte por el resultado, potencialmente negativo, de una reunión a la que todavía no has llegado. En realidad, la preocupación podría referirse a una reunión que sólo se producirá dentro de una semana o un mes. En este caso, lo que imaginas no tiene nada que ver con tu actividad actual: conducir el auto.

La preocupación es algo mental y negativo; por lo tanto, se trata de energía mental malgastada en algo destructivo. Es una proyección de tu conciencia hacia un momento futuro. Puesto que tu único punto de poder está en el presente, la preocupación te causa una impotencia mental. No es acción, sino inactividad, y sólo la acción produce resultados. La inactividad no produce, crea ni cambia nada.

Las preocupaciones se presentan de muchas formas y tamaños, pero siempre, cualquiera que sea el objeto o el sujeto, se refiere a resultados potencialmente negativos. Te preocupa, por ejemplo:

- Que se descubra algo que has hecho.
- No conseguir algo que deseas o crees necesitar.
- Lo que pueda pasar con familiares o amigos.
- No terminar a tiempo un proyecto.
- Perder tu trabajo y encontrarte sin ingresos.
- Perder la salud o la vida.
- Quedarte sin dinero antes de haber pagado tus deudas.
- Que fracase uno de tus proyectos.

El miedo, a diferencia de la preocupación, es una emoción provocada por los hechos. Se presenta sólo cuando te enfrentas a una serie de circunstancias en las que te ves directa y realmente involucrado. El miedo a las serpientes, por ejemplo, sólo se despierta cuando te ves en presencia de una serpiente o cuando hay posibilidades de que puedas encontrarte con alguna. Si tienes miedo de hablar en público y, entre el grupo que integras, se están escogiendo personas para que se dirijan a la multitud, es muy probable que experimentes miedo. El miedo no se presenta sino en proximidad de las circunstancias que nos inspiran temor.

¿Podrías preocuparte por tener que hablar en público? Por supuesto. Quizá te han pedido que des una conferencia en tu club dentro de dos semanas. Cuanto más lo piensas, más te imaginas fallando. "¿Y si no despierto interés?", piensas. "¿Y si digo algo inconveniente? ¿Y si... y si...?" Eso es preocuparse.

Preocuparse es crear mentalmente resultados potencialmente negativos

La preocupación suele involucrar algún tipo de pérdida: la de la vida, la salud, el amor, el dinero, tu trabajo o cien posibilidades más. Preocupación y miedo son dos caras de la misma moneda. La preocupación incluye pensamientos y emociones negativos sobre lo que podría ocurrir, mientras que el miedo es la reacción de tu cuerpo y de tu mente ante lo que está sucediendo. Ambos son antinaturales y destructivos.

La preocupación:

- te desvela por las noches, quitándote efectividad al día siguiente;
- te demora apartándote de las tareas importantes que tienes entre manos;

- provoca úlceras y otras enfermedades relacionadas con la tensión;
- hace perder la capacidad de distinguir entre lo real y lo imaginario;
- hace perder innecesariamente la confianza en uno mismo y en los demás;
- resta eficiencia.

Cuanto más te preocupes, más de esos resultados negativos te tocará experimentar. Nunca he visto que preocupándose se obtenga nada positivo. Preocupándote no creas nada, no decides nada y no logras nada. Por lo tanto, la preocupación es un proceso a eliminar en el camino hacia una mayor eficiencia.

Estrategia de Exito N° 99:

Elimina las preocupaciones concentrando tus pensamientos en el presente

Puesto que la preocupación no es sino una combinación de pensamientos negativos, la cantidad de tiempo que pierdes preocupándote y el efecto de esos pensamientos se pueden poner bajo control total.

La preocupación te inutiliza, porque proyecta tu mente hacia un futuro negativo imaginario, que a su vez te incapacita en el presente. Por añadidura, debido al poder que tu mente tiene de hacer realidad lo que visualiza, el preocuparse constantemente sólo sirve para aumentar las posibilidades de crear esas mismas experiencias que buscas evitar. En la medida en que pierdas tiempo preocupándote, tu foco mental está en el futuro, aunque tu único punto de poder sea lo presente.

La preocupación es lo que llamo proceso mental por abandono, pues no necesitas hacer nada, conscientemente, para que se presente. Por el contrario, para que desaparezca y para quitarte la costumbre de preocuparte, es preciso que inicies una acción consciente, concentrando de nuevo tu atención en algo actual. Cada vez que te descubras propenso a preocuparte, cualquiera que sea el motivo, puedes utilizar esta estrategia para deshacerte de la preocupación. Limpia la mente de pensamientos preocupantes pensando en otra cosa: en algo positivo que ocurra en la actualidad. Tu mente no puede retener a un mismo tiempo un pensamiento positivo y uno negativo. Cuando piensas en algo positivo actual, no queda lugar para la negatividad.

El miedo es una emoción aún más fuerte que la preocupación y puede inutilizarte aún más. De niño yo tenía miedo de todo y, con mucha frecuencia, el temor me impedía actuar como planeaba. Como muchos niños, recibía los miedos de mi madre, que parecía temerosa de todo y era dramáticamente expresiva al respecto, incluyendo su miedo a los bichos, a los ratones y a las serpientes. Lo creas o no> yo tenía miedo hasta de los peces. No podía ir a pescar porque me aterrorizaba la idea de tocar un pez vivo. De cualquier modo, eso no era problema, porque también me asustaban las lombrices, con lo cual la pesca quedaba descartada desde el principio. También tenía miedo a las arañas, los perros, las serpientes y cualquier cosa que se moviera. El miedo al rechazo y a decir algo inadecuado me hacía ser retraído entre los adultos. Los ruidos fuertes me asustaban tanto que el Día de la Independencia me resultaba traumático. Por lo tanto, el miedo era una fuerza dominante en mi trato con la vida. He aquí mi lista original de miedos. Me atemorizaban:

- | | | |
|-----------------------------|--------------------------|----------------------------------|
| • los accidentes de tráfico | • el fracaso | • Los ruidos fuertes |
| • que me gritaran | • los tiburones | • las negociaciones |
| • los perros y los gatos | • los sobresaltos | • el dolor |
| • el bochorno | • los bichos | • que me sujetaran los brazos |
| • los peces | • la electricidad | • los relámpagos |
| • las alturas | • los animales de granja | • perder una oportunidad |
| • las serpientes | • nadar en el océano | • las arañas |
| • hablar por teléfono | • los puentes altos | • caminar descalzo por el césped |
| • el rechazo | • los caballos | • las lombrices |

Uno de los pocos miedos cuyo origen pude rastrear fue el que me inspiraban las serpientes. Cuando yo tenía nueve años, en casa trabajaba una criada, la señora Kachinski, que venía todos los días desde las afueras de Decatur, donde tenía una granja. Como yo nunca había visto una granja, a mis padres se les ocurrió que me haría bien pasar el día con ella y sus hijos. Para mí todo era nuevo: desde la bomba de agua instalada en la cocina hasta la leche cremosa y sin pasteurizar.

Los niños campesinos gustan mucho de hacer bromas a los chicos de la ciudad; por eso, después del desayuno, uno de los Kachinski me dijo, con una risita:

-¿Vamos al río?

Me pareció una idea estupenda; caminamos por los sembrados hasta llegar a un arroyo que medía unos seis metros de ancho. Los niños maniobraron hasta ponerme bajo un árbol alto. De pronto, uno de ellos gritó con expresión de pánico:

-¡Mira! -y señaló justo encima de mi cabeza.

Disparé la mirada hacia arriba; colgando de una rama, con los ojos fijos en los míos, había una enorme serpiente negra, una mocasín de agua. Ya estaba muerta, pero ¿cómo iba yo a saberlo? Los niños la habían puesto allí para hacerme una broma, y la cabeza pendía apenas a treinta centímetros de mi cara.

Se me aflojaron las rodillas y por la espalda me corrió un escalofrío. Sentí que iba a desmayarme. Me aparté de un brinco, jadeante, y los niños rieron durante quince minutos ininterrumpidos. Además del miedo a la serpiente, me sentía completamente estúpido y abochornado. Todos los niños quieren parecer valientes.

Un año después estaba en una construcción próxima a mi casa, donde estaban edificando una casa nueva. Sentado en el suelo con pantalones cortos, observaba a los obreros que terminaban el sótano, unos dos metros y medio más abajo. Poco antes de mi llegada habían matado a una cascabel de un metro veinte, que tenían sobre una tabla. Yo no la vi hasta que uno de los obreros gritó:

-¡Atrapa esto, hijo!

Y me arrojó la serpiente desde el hoyo. Cayó junto a mis pies. Retrocedí con el corazón palpitante, sin apartar los ojos de la serpiente, que no se movía, por supuesto. El pánico me atravesó al escuchar otra vez las risas. En los años siguientes, mi miedo a las serpientes fue tal que no podía caminar por el bosque ni dar un paseo después del oscurecer. Si lo hacía no hacía más que mirar el suelo ante mis pies, aterrorizado por la posibilidad de que saltara una serpiente para atraparme. Todas las noches, antes de apagar la luz, miraba bajo la cama y dentro del ropero, por si hubiera una víbora acechando en el dormitorio.

Hacia el fin de la escuela primaria me dije: "Esto es idiota. No todas las serpientes son peligrosas". Saqué del estante el volumen correspondiente de la enciclopedia y busqué "Serpiente". Encontré una página entera con ilustraciones a color de distintos tipos de serpientes; entonces decidí deslizar el dedo por la hoja, tocando cada una de las imágenes. No pude. El miedo a las serpientes estaba por entonces tan arraigado que la mente no me permitía siquiera tocar la página con el dedo. Quedé petrificado.

Esa fobia, a fuer de intensa, empezó a dominar muchos aspectos de mi vida: dónde iba, qué hacía y en qué depositaba mi atención. Cuando jugaba al golf, siendo adolescente, perdí incontables pelotas, pues me negaba a buscarlas cuando, caían en los pastizales. Aun a los treinta años, cuando vendía bienes raíces en las montañas, me era imposible abandonar la ruta para mostrar una parcela al posible comprador.

-Es un lugar hermoso -decía a mis clientes-. Suba, dé un paseo y disfrute.

Ese procedimiento no aumentaba mis ventas, por cierto.

Pero hasta el más profundo de los miedos se puede vencer sin ayuda. En la actualidad se cuentan por docenas las serpientes que he tocado en todo el mundo sin temor alguno. En mis expediciones privadas he pasado semanas enteras en selvas salvajes y remotísimas, cosa que antes estaba por encima de mi imaginación. Muchas de las experiencias más increíbles de mi vida no hubieran podido suceder si yo no hubiera decidido, con prioridad absoluta, vencer los miedos que me tornaban ineficiente. Lo mismo puedes hacer tú. Las estrategias que utilicé te servirán para aplastar los temores arraigados, transformándote en un temerario lleno de coraje y decisión.

Estrategia de Exito N° 100:

Enfréntate constantemente a las cosas que te dan miedo

Los miedos me estaban limitando el gozo de vivir y la capacidad de alcanzar mis sueños, por no mencionar mi grado de eficiencia. Decidí que el mejor modo de superarlos era enfrentarlos uno a uno y directamente, hasta que la experiencia (y hasta la perspectiva de la experiencia) dejaran de entorpecerme. Una a una, me enfrenté a las cosas que más temía, repitiendo el procedimiento cuantas veces fuese necesario, hasta que los miedos dejaron de dominar mi vida y mis actos. Comencé por hacer una lista de todos mis miedos. Luego cerré *los ojos* y *puse* un dedo en la lista. Al abrir los *ojos*, me dije, me enfrentaría a lo que estuviera tocando. Mi dedo descansaba sobre el

miedo a las alturas. Si había tenido el valor de hacer una lista y asumir el compromiso mental de enfrentar mis miedos, ahora debía cumplir con ese compromiso.

Sólo se me ocurrió un modo de superar el miedo a las alturas: experimentar alturas cada vez mayores hasta que el miedo desapareciera. Como no se puede subir mucho más que un avión, decidí que la manera más prometedora de enfrentar el miedo a las alturas era tomar lecciones de vuelo o saltar desde un aeroplano.

El sábado siguiente salí de la ciudad hacia el aeropuerto municipal de Decatur: dos pequeños edificios en medio de lo que antes era un maizal. Tenía la intención de inscribirme en un curso para aprender a pilotar. Al entrar en el pequeño estacionamiento vi a seis hombres junto a la estrecha pista plegando paracaídas. "He aquí mi oportunidad", pensé, "la posibilidad de superar el miedo a las alturas de una vez por todas. Cargo con un paracaídas, subo a un avión y salto." Bastaría con obligarme a subir al avión y a salir de él; el resto estaba resuelto. Después de todo, el nuevo deporte del paracaidismo no me era del todo desconocido: apenas dos meses antes había sacado de la biblioteca un libro sobre el tema. Llegué a practicar el descenso en el patio de casa, saltando hacia atrás desde una escalerilla, pero sólo había llegado al quinto peldaño cuando se impuso mi miedo a las alturas.

Me acerqué a los paracaidistas para preguntar, nervioso:

-¿Habría alguna posibilidad de saltar hoy con vosotros?

-Cómo no, siempre que tengas alguna experiencia -replicó uno de ellos.

-Bueno, no mucha -dije, con sinceridad. Y luego agregué, menos sincero-: He saltado un par de veces con el club de Lincoln. --Supuse que Lincoln estaba lo bastante lejos para que ellos no supieran si yo había saltado allí o no.

Me dieron un mono de color rojo intenso, con cremalleras, y un viejo casco de piel para fútbol americano, con cinta adhesiva en los agujeros para las orejas; en aquellos tiempos no había cascos para deportes. El instructor me dijo que podía subir en el avión siguiente y me entregó un paracaídas. Después de observar cómo hacían los otros para sujetárselo, imité los mismos procedimientos.

"Bueno" me dije, "esto no puede ser tan difícil. Van a saltar de un monomotor Cessna 172 de cuatro plazas. Haré lo que haga el que vaya delante de mí." ¿A que no adivinas a quién pusieron en el asiento delantero? Al nuevo: ¡a mí!

Entonces se impuso mi segundo miedo: el temor al rechazo, que en ese momento pareció exceder al miedo de matarme. No estaba dispuesto a reconocer que no sabía nada de aquello, pero estaba aterrorizado. No sólo carecía de toda experiencia como paracaidista: ni siquiera había subido nunca a un avión, salvo en sexto grado, para un breve paseo con los Boy Scouts.

Cuando me ajusté el cinturón en el asiento delantero de la derecha, noté que el avión no tenía portezuela. El suelo se fue alejando más y más ante mis ojos dilatados. El instructor, que estaba sentado detrás de mí, me dio un golpecito en el hombro, preguntando:

-¿A qué altura calculas que estamos? Vamos a saltar desde mil metros.

-¡A mil metros! -respondí.

El se echó a reír.

-Estamos apenas a ciento veinte.

Subíamos más y más. Abajo todo se hacía más pequeño. Recordé haber leído que, cuando se llega a la altitud elegida para el salto, el piloto deja el motor en punto muerto y el instructor te da un golpecito en el casco; es la señal para que des un paso fuera del avión, sin saltar. Apoyas el pie derecho en la cubierta, el izquierdo en el estribo metálico, debajo de la portezuela, y te cuelgas con las dos manos del soporte del ala. Cuando llega el momento, saltas. "¿Qué diantres estoy haciendo aquí?", me preguntaba. "He cometido un gran error." Pero estaba demasiado avergonzado como para admitirlo.

El instructor me tocó el casco. Yo no quería siquiera soltarme el cinturón de seguridad, pero no había escapatoria. Me repetí, una y otra vez, que no miraría hacia abajo; mantendría la vista en el cielo. Giré, buscando el estribo con el pie izquierdo. Luego me aferré al soporte en diagonal y avancé con el otro pie hacia la cubierta, con el corazón palpitante, mientras el viento me azotaba a ciento veinte kilómetros por hora. El instructor se inclinó hacia afuera para darme un toque en el casco. Eso significaba: "Suéltate". Pero yo estaba petrificado. Sólo deseaba volver al interior del avión, aun sabiendo que eso era imposible. En el libro se contaban dos accidentes de aviación causados por paracaidistas novatos que, presos de pánico bajo el ala, volvieron al avión, donde los paracaídas se abrieron, llenando la cabina de tela y cegando al piloto. Ahora los instructores estaban preparados para obligar a los aterrados a saltar, cualquiera que fuese el método. Un momento después, el

instructor me golpeó en el casco con tanta fuerza que me zumbaron los oídos. Comenzaba a sospechar lo que me pasaba.

Traté de aspirar hondo, con restricciones, y me solté, pensando en arquear la espalda y extender los miembros como en las películas. No funcionó. En cambio me doblé, girando sobre la espalda. Cuando abrí los ojos no pude ver otra cosa que el cielo. Caía como un peso muerto, cabeza abajo, en vez de flotar con los miembros extendidos y aprovechando la resistencia del aire para retardar el descenso.

Mi paracaídas estaba preparado para que se abriera automáticamente, puesto que yo era todavía principiante (mucho más novato de lo que ellos sospechaban). El artefacto se pliega en una larga manga cilíndrica y luego se enrolla dentro de una bolsa de lona. Hay un pequeño paracaídas que se abre automáticamente cuando se tira del cordón y, a su vez, retira la manga para que el otro pueda desplegarse. Al menos, eso era lo que debía ocurrir. Pero como yo caía de espaldas al suelo, al desplegarse el paracaídas auxiliar, la manga y el paracaídas principal emergieron por debajo de mí, pasándome entre las piernas; en un instante quedaron envolviéndome la pierna izquierda. No sólo me encontraba cayendo a doscientos setenta kilómetros por hora, sino que además estaba enredado en el paracaídas, que no podría abrirse.

En ese momento recibí una inesperada y reveladora lección sobre la mecánica del miedo. Hasta entonces me había preocupado por posibilidades: "¿Y si pasara tal cosa o tal otra?". De pronto, todas esas posibilidades por las que me había preocupado estaban ocurriendo. Me hallaba a pocos segundos del gran choque, sin que nadie pudiera ayudarme a salir de ese aprieto, probablemente fatal. Las imágenes aflitivas creadas por mi mente se convertían de pronto en un miedo relacionado con la realidad. Pero en vez de pánico, de mí se apoderó una sensación de urgencia con calma y claridad mental. Recogí las rodillas contra el pecho y comencé a desenvolver la seda de mi pierna, vuelta a vuelta.

De pronto el paracaídas se liberó de mi cuerpo; cuando se desplegó, la sacudida fue tan fuerte que temí haber roto algo, en el artefacto o en mí mismo. Todavía aturdido, levanté la vista para ver si todo estaba en orden. Pero ¿cómo iba a saberlo, si era la primera vez que me veía tan cerca de un paracaídas abierto?

-¡Estoy vivo! -aullé. Y rompí a cantar, en tanto mi cuerpo continuaba lentamente hacia la tierra. Entonces noté que la zona de descenso del aeropuerto no estaba por allí. Me dirigía al medio de un maizal. Entonces se impuso otro de mis miedos: "Oh, Dios mío, las serpientes!".

El alivio se convirtió en terror; golpeé el suelo con fuerza, pues no sabía descender. Tardé menos de treinta segundos en hacer un montículo con el paracaídas para subirme a él, a fin de que las serpientes no me alcanzaran. Mi mente había creado imágenes de víboras que me atacaban desde todos lados.

El instructor y un auxiliar tardaron quince minutos en hallarme, después de aterrizar. Mientras circulaban en derredor del sembrado, me indicaban a gritos por dónde salir de entre los tallos, que medían dos metros de altura. Cuando por fin me vieron, el instructor meneó la cabeza y dijo, algo enojado:

-Me debes dos dólares con noventa y cinco centavos, Chuck.

-¿Por qué? -pregunté.

-Por la limpieza de mi mono. ¡Imagina lo que me pasó cuando vi lo que te ocurría!

El instructor me dijo que, cuando por fin se desplegó mi paracaídas, me quedaban apenas cuatro segundos antes de chocar contra el suelo. ¿Que si volví a saltar? Por supuesto que sí. No fue ese día, pero sí a la semana siguiente. Y continué saltando todo ese verano. Sabía que era preciso volver a hacerlo; de lo contrario, el miedo se impondría más que nunca. Sin embargo, acepté tomar antes algunas lecciones.

El sistema de enfrentar el miedo cara a cara había dado resultados. Mi temor a las alturas estaba reducido en un ochenta por ciento, por lo menos. Aún me sentía inquieto y con el estómago revuelto, pero podía saltar y dominar el pánico. En los quince últimos años he perdido por completo el miedo a las alturas. Me liberé por completo. He caminado por cornisas que no llegaban a un metro de ancho, con un abismo de trescientos metros a cada lado; he trepado por una soga hasta una altura de ocho pisos y escalado peñascos, pendiendo de cuerdas y picas clavadas en la roca. Tú también descubrirás la sensación liberadora de dominar el miedo; brinda tanta confianza en uno mismo que la experiencia vale la pena.

Yo había acertado. Si estaba dispuesto a aceptar el desafío, por mucho que me aterrara, podía dominar el miedo. Uno por uno, año tras año, me enfrenté a todos los temores de mi lista, hasta que el miedo dejó de influir en mi vida. Lo mismo ocurrirá contigo. No, no te recomiendo saltar de un avión sin adiestramiento previo. Pero sí te digo que, si estás dispuesto a enfrentarte a las cosas que

te asustan, por mal que te sientas, vivirás la enérgica experiencia de superar tus propios límites. Es posible que descubras, como yo, que todos tus miedos están relacionados. Cuando te liberas de uno, otros que parecían no guardar relación con él parecen dejarte al mismo tiempo y en el mismo intento.

Lo que te asusta controla tu vida. Lo que controlas no tiene poder sobre tu vida. Dominar el miedo puede ser una experiencia excitante, si se cumple con una actitud de desafío y diversión. Para que ese tipo de entusiasmo sea parte de tu propia experiencia, incluye en tu Lista de Sueños y en la de Metas todo lo que desees dominar, incluidos tus miedos.

Creo que, si he tenido tanto éxito en los negocios y en mi vida personal, uno de los motivos es mi falta absoluta de miedo. La gente se resiste a desafiar a una persona libre de miedos, pues no se la puede alterar, intimidar ni manipular. La persona sin miedos es como un tanque blindado que cruza un bosque de árboles tiernos: imparable. Hay una seguridad suprema en la certeza de ser capaz de manejar todo lo que surja en la vida. Es la verdadera experiencia del Poder Interior.

Para identificar tus miedos

La siguiente es una lista de las cosas, hechos y actos que suelen provocar miedo. Califícalas de 0 a 3 según el efecto que te causen.

- 0 = Sin efecto
- 1 = Me provoca un gesto de rechazo
- 2 = Grave; me hace retroceder v tratar de evitarlo a toda costa
- 3 = Me aterroriza.

0	I	2	3	Serpientes	0	I	2	3	Problemas financieros
0	I	2	3	Insectos/ arañas	0	I	2	3	Vejez
0	I	2	3	Perros	0	I	2	3	Enfermedad
0	I	2	3	Tiburones/ anguilas	0	I	2	3	Muerte
0	I	2	3	Otros animales:	0	I	2	3	Conducir/ viajar en auto
				0	I	2	3	Soledad
				0	I	2	3	Volar
0	I	2	3	Dolor	0	I	2	3	Espacios cerrados
0	I	2	3	Oscuridad	0	I	2	3	Caídas/ alturas
0	I	2	3	Ruidos fuertes	0	I	2	3	Fracaso
0	I	2	3	Aguas profundas	0	I	2	3	Hablar en público
0	I	2	3	Ascensores/ escaleras	0	I	2	3	Compromisos
0	I	2	3	Polvo/ gérmenes	0	I	2	3	Bochorno
0	I	2	3	Gente de éxito	0	I	2	3	Decir algo incorrecto
0	I	2	3	Pruebas/ exámenes	0	I	2	3	Expresarse
0	I	2	3	Sufrimiento emocional					Nadar
0	I	2	3	Asalto/ violación	Otros				
0	I	2	3	Heridas físicas	0	I	2	3	
0	I	2	3	Desilusión	0	I	2	3	
0	I	2	3	Ser blanco de gritos	0	I	2	3
0	I	2	3	Sexo	0	I	2	3
								
								

Ahora que has identificado las cosas y situaciones que más miedo te causan, imponte como meta superar esos miedos. Agrégala a tu Lista de Metas y busca o crea oportunidades para enfrentarte a lo que temes. Trabaja sobre todo en los puntos que hayas calificado con 2 y 3. Esos son los miedos que te impiden lograr la máxima efectividad.

Desde aquí en adelante, depende de ti. Sólo puedo destacar la importancia de hacer frente a lo que se teme. Debes ser tú quien acepte el desafío. Para hacer frente a tu miedo a las alturas podrías ir al quinto piso de un edificio y pasar cinco minutos de pie frente a un ventanal; repite el procedimiento una vez por semana, hasta que tengas la seguridad de poder estar cerca del vacío sin miedo a caer. Entonces puedes ascender hasta el décimo piso o hasta la azotea de un rascacielos, o

también pasar a un miedo distinto. Tú decides. El objetivo es enfrentar tus miedos con una intensidad cada vez mayor, hasta que los hayas dominado. Sé audaz: la audacia está en ti.

Hace poco, mi hijo Rob llevó a veinticinco hombres y mujeres de nuestra organización a un *bungee jumping* de Florida. El *bungee jumping* consiste en saltar desde una torre de cuarenta y cinco metros (equivalente a quince pisos), con fuertes cuerdas de gomas bien atadas a los tobillos. La caída se detiene muy cerca del agua y el cuerpo salta quince metros hacia arriba, debido a la elasticidad de las ataduras. Casi todos los participantes admitieron, francamente, que les aterrizzaba la idea de saltar y fueron sólo a mirar, pero al terminar el día Rob los había hecho saltar a todos. En el grupo reinaba una sensación de logro y energía. Habían superado sus propios miedos, alentándose mutuamente a alcanzar el éxito. Por desgracia, en la vida te encontrarás muchas veces entre personas que te critican en vez de alentarte. No escuches a quienes te dicen que no puedes; antes bien, pasa tu tiempo con los pocos que te aseguran: "Tú puedes".

Cuando te enfrentes a tus miedos, pronto descubrirás que la experiencia real no se parece en nada al hecho negativo imaginado. Enfrenta el miedo de volar (en realidad es miedo a caer) subiendo a un avión; así descubrirás que el avión no cae, por muchas veces que veles y por más miedo que te cause. Enfrenta el miedo a las serpientes y verás que no son viscosas, crueles ni malignas. Son secas al tacto, perezosas y extrañamente pasivas. Enfrentate al miedo de hablar en público y comprobarás que no te desmayas, no quedas petrificado ni haces el ridículo. Tú puedes.

Después de desafiar y vencer cualquier miedo, también descubrirás que los grandes problemas de tu vida diaria pierden importancia. Reaccionarás con menos exageración, conservando el autocontrol. Te sentirás seguro de ti mismo, lo cual te permitirá tomar decisiones más rápidas y positivas, y estarás más dispuesto a aceptar desafíos importantes para acercarte a tus sueños y metas.

Estrategia de Exito N° 101:

Crea una película mental para vivir la experiencia que temes en un ambiente que no ofrezca peligro

Un segundo método de superar el miedo es enfrentarlo en la mente, en vez de hacerlo en la realidad. Como los miedos están en la mente, úsala para superarlos con lo que yo llamo *película mental*: la experiencia de un hecho real que sucede sólo en tu imaginación. Las películas mentales son una técnica muy útil para vencer los miedos; liberan los miedos con un cincuenta por ciento de la efectividad que tiene el enfrentarse al hecho real. Para crear la película mental, siéntate en un lugar tranquilo y cierra los ojos. Imagínate viviendo la situación que te inspira el miedo, una y otra vez. Imagínate controlando con éxito la situación. Hace años yo utilizaba este procedimiento cada vez que iba a encontrarme en una situación que requiriera negociaciones, habilidad para la venta o hablar en público. Siempre me imaginaba victorioso, vencedor, y con mucha frecuencia así resultaba.

Subconscientemente, uno suele evitar lo que teme y cualquier ambiente que pueda despertar ese miedo. Si temes a las serpientes y a los bichos, por ejemplo, evitarás caminar por los bosques, correr descalzo por el patio, acampar, caminar por el campo y muchas otras experiencias que pueden ser positivas y bellas. Al evitar consciente e inconscientemente cualquier situación o medio que pueda activar tu miedo, impones límites a todas tus experiencias. Eso inhibe tus alternativas y levanta murallas infranqueables alrededor de tus oportunidades. Si estás dispuesto a aceptar el desafío de enfrentarte a tus miedos, descubrirás que tus temores retroceden. Hasta puedes expandir los límites de tus experiencias al punto de que nada en la vida (ni hechos, cosas, circunstancias, ni otras personas o tú mismo) puedan hacerte retroceder o restarte efectividad.

22 Control del estrés

Cuando todo parezca estar contra ti, recuerda que el avión despegó contra el viento, no a favor de él.

HENRY FORD

El estado normal del cuerpo y la mente humanos es el de la salud y relajación total. Lo normal es estar sanos y libres de tensiones, no operar constantemente en tensión y ansiedad.

El estrés constante, causado por las preocupaciones, los pensamientos y las emociones negativos, con frecuencia provoca úlceras, artritis, cáncer y muchas otras enfermedades que se podrían evitar. Literalmente, el estrés hace que el cuerpo se deteriore. Es causa de la enfermedad y no su resultado. Se crea y se perpetúa a sí mismo. Lo malo es que en Estados Unidos hay ochenta y dos millones de personas que sufren tensión y ansiedad agudos. Han dado el primer paso hacia la mala salud, mediante el mal uso de la mente y las emociones. Pero lo bueno es que el estrés puede ser acorralado y dominado.

Hace cien años, la gente comenzó a creer que la ciencia médica era la respuesta a la calidad de vida. Desarrollando una serie de medicamentos y curas, todo el mundo viviría con buena salud con sólo apretar un botón. No fue así. A medida que la tecnología médica iba en aumento, también aumentaba el estrés, y con esto se creaban nuevas enfermedades relacionadas con él, al mismo paso con que los nuevos medicamentos eliminaban los males antiguos. El estrés es un estado mental y físico que poco parece tener de positivo, productivo o deseable. Parece filtrarse en la vida sin que nadie lo invite ni lo desee y, con frecuencia, pasa desapercibido por un tiempo. Si verificas cualquier referencia médica, encontrarás los siguientes síntomas típicos:

- aprensión
- ansiedad
- tensión muscular y nerviosa
- aflicción
- frustración
- preocupaciones

Puedes agregar a esta lista el enojo, los celos, el sufrimiento y otros diez o doce emociones negativas. ¿Cuántas de ellas has experimentado en la última semana? No hay entre ellas una sola que tú escogieras, si hubiese la posibilidad de elegir. Lo que sí puedes elegir es la frecuencia y la intensidad con que experimentarás estos síntomas, pero es seguro que nadie te ha enseñado cómo ni por qué.

Es el sistema defensivo natural del cuerpo el que crea el estrés, en un intento de protegerse contra lo que percibe como posible destrucción. Cuando tu mente comienza a desbocarse con pensamientos negativos aparecen el estrés y los síntomas con él relacionados. En general, tiene poco que ver con un peligro real, pero el cuerpo reacciona como si la vida misma estuviera en riesgo.

Esa reacción se inició en nuestros antepasados, hace millones de años, y tú no la has superado todavía. Se la llama *respuesta de huya-o-luche*. Todos los seres humanos nacemos con esa reacción instintiva, pero no somos los únicos. También los animales tienen programada una respuesta de huya-o-luche y, en general, reaccionan ante toda situación amenazadora con el ataque o la huida. Sin embargo, la conducta humana aceptable no permite posibilidades tan simples. La finalidad de esta reacción es la supervivencia; supuestamente, se debería activar sólo ante un peligro **real** inminente, como lo es una amenaza contra la vida. Y esto, naturalmente, ocurre muy rara vez en la vida.

He aquí cómo debería funcionar tu respuesta de huya-o-luche en situaciones de peligro. Supongamos que te detiene un semáforo en rojo y has olvidado cerrar con llave la puerta del auto. Un hombre sube de un salto al asiento vecino, blandiendo un puñal. Tus alternativas de huya-o-luche son evidentes: abrir la puerta y echar a correr, o ser valiente (y/ o estúpido) y tratar de quitar el puñal al amenazador desconocido. La respuesta de huya-o-luche te ayuda a efectuar uno u otro de esos actos al provocar en tu cuerpo los siguientes cambios mensurables:

- Se eleva la presión sanguínea y el corazón empieza a bombear con más celeridad a fin de llevar más sangre y oxígeno a todo el cuerpo e incrementar la velocidad de las reacciones.

- Se activan las glándulas adrenales, enviando adrenalina y otras hormonas al organismo, para darle más energías y fuerza.
- Se empieza a sudar, para refrescar el cuerpo y disipar el calor generado por la actividad corporal aumentada.
- Se tensan los músculos, preparándose para la huida o la lucha.
- Los sentidos se agudizan.
- La respiración se torna jadeante para aumentar la provisión de oxígeno en los pulmones.

Cuando pasa el peligro, si has sobrevivido, te encuentras en un lugar seguro a dos calles de distancia o acompañado por la policía tras haber desarmado al visitante. Tu mente dice que el peligro ya no es inminente y el organismo entero empieza a aminorar el paso.

En este ejemplo, el peligro era muy real y podía representar una amenaza contra tu vida. Pero hay decenas de acontecimientos diarios que provocan la misma reacción sin representar peligro alguno para la existencia. Por ejemplo:

- La preocupación por no poder terminar un proyecto a tiempo.
- Una película de terror, especialmente filmada para asustarte.
- La primera salida con alguien.
- La inquietud por una cuenta sin pagar.
- El enojo por la avería del auto.
- Un peligro de choque en la autopista.
- El miedo a que el jefe te grite por no haber terminado un trabajo a tiempo.
- El temor a que te asalten o te violen, si debes caminar a solas por la calle en plena noche.
- El miedo a las serpientes cuando cruzas un bosque.

También puedes activar una respuesta de huya-o-luche por los elementos desconocidos que encuentras en una situación positiva, como:

- Las vacaciones.
- Una fiesta.
- Un día de fiesta.
- Una entrevista para la televisión o para un diario.
- Solicitar un empleo.
- Retomar los estudios después de varios años.
- Jugar al golf con personas que te intimidan.

Entre los daños físicos exteriores que pueden provocar estrés se incluyen:

- Las quemaduras.
- Un golpe en los dedos del pie.
- Un golpe en la cabeza.
- El hambre extrema.

También la mala salud puede provocar estrés, incluyendo:

- Náuseas.
- Dolores de cabeza.
- Gripe o resfríos.
- Sinusitis.
- Artritis.

En realidad, cualquier preocupación, miedo, dolor o enfermedad relativamente intensos puede oprimir el botón de la respuesta huya-o-luche, activando las reacciones correspondientes, y mantenerte bajo un estrés continuo.

A veces se diría que, hace mucho tiempo, la vida era más sencilla; entonces era mucho más fácil distinguir el peligro real del imaginario. Hoy en día, con la sobrecarga sensorial que origina el veloz ritmo de vida, la respuesta de huya o luche se puede activar diez o doce veces por día, debido a situaciones que, aunque provoquen tensión, no representan peligro de muerte. Los cambios que se producen en el cuerpo cuando se activa esta reacción brindan un aumento de fuerza y resistencia a corto plazo. Pero con el correr del tiempo, si la respuesta se repite una y otra vez, el precio a pagar es un tremendo daño físico y emocional, que incluye varias enfermedades relacionadas con el estrés.

El término huya-o-luche es muy adecuado, pues esas dos palabras describen las posibilidades que tenemos, tal como las aprecia el subconsciente. Puedes utilizar ese suplemento de energías y resistencia para huir o enfrentarte a la fuente del problema. La tensión constante aparece cuando ninguna de esas alternativas es aceptable en situaciones a las que te enfrentas normalmente. Supongamos, por ejemplo, que el jefe te grita por algo que, en su opinión, no hiciste o hiciste mal. Como no te gusta que te griten, se activa tu respuesta huya-o-luche. Deseas salir corriendo de la oficina o romper la nariz a tu jefe.

Pero lo que podría haber sido aceptable hace cien mil años no sirve en el ambiente de una oficina. Si optas por cualquiera de esas alternativas, lo más probable es que pierdas el empleo. Con frecuencia no hay dónde huir ni manera razonable de presentar lucha y ganar. Por ende, sofocas tu necesidad de huir-o-luchar, te muerdes la lengua para no decir lo que piensas y pasas el resto del día reviviendo mentalmente lo sucedido, con lo que tu mente y tu cuerpo permanecen en un estado de energía y tensión excesivas, sin regulación ni desahogo.

El estrés, las tensiones y la ansiedad son acumulativos; si no se disipan, producen niveles crecientes de estrés y tensión. Al activar constantemente esas reacciones, el cuerpo empieza a desgastarse, como si se estuviera devorando a sí mismo desde dentro. Sin duda conoces algunos resultados directos del estrés constante y pronunciado:

- Estallidos emocionales
- Migrañas
- Alta presión arterial
- Ulceras
- Sarpullidos
- Insomnio
- Depresión
- Falta de energía, fatiga
- Neuralgias
- Ataques cardíacos
- Tics nerviosos
- Miedo, preocupación y aprensión
- Torpeza.

Pero los efectos van más allá de lo obvio. Las reacciones de estrés constantes desmoronan el sistema inmunológico del cuerpo, de modo tal que cualquier enfermedad puede acabar con nuestra salud.

Preocupación, miedo, ansiedad, tensión y estrés son efectos de la manera en que usas el cuerpo y la mente. Son, por supuesto, un gran obstáculo para la efectividad personal y constituyen algo de lo que te conviene librarte. Para cambiar estas reacciones y tu grado de estrés se requiere que cambies el modo de usar el cuerpo y la mente. Si los controlas correctamente, el estrés y los síntomas con él relacionados desaparecerán en relación directa con el número y la frecuencia de cambios positivos que introduzcas en tu vida.

Sí, también existe el estrés positivo. Por ejemplo, cuando tus músculos se tensan al practicar un deporte, esa tensión pasajera es positiva y está bajo tu control, a diferencia de la reacción de huya-o-luche, que es instintiva. Hasta ingerir una comida impone un estrés pasajero a tu cuerpo. Es positivo, porque esa mayor energía hace falta para digerir la comida, a menos que te excedas. Comer no es, normalmente, algo que ponga la vida en peligro; tampoco activa la reacción de huya-o-luche, pero los excesos en la alimentación pueden quemar hasta el sesenta por ciento de la energía disponible hasta por dos horas, además de causar varios síntomas relacionados con el estrés. En realidad, el exceso de comida en sí se relaciona con el estrés.

Algunas personas afirman que trabajan mejor bajo presión. Con frecuencia, la presión es provocada por el temor de no poder terminar un proyecto a tiempo; eso provoca la reacción de huya-o-luche, que proporciona al organismo más energías. Pero si esperas un resultado negativo, la presión produce estrés. En cambio, si esperas resultados positivos provoca una forma de auto-motivación, fundamental para el éxito a largo plazo.

Imagina tu organismo como un gran depósito de energía, tal como una enorme batería que acumulara electricidad. El estrés es la energía negativa que, si no se controla debidamente, puede destruir todo el sistema. Desde hace años utilizo varias estrategias físicas y mentales para derrotar el estrés. Son sencillas y prácticas; utilizadas con regularidad, mantendrán tu organismo en perfecta forma.

Estrategia de Exito N° 102:

Haz ejercicio entre veinte y sesenta minutos, cada dos días, para desechar el estrés acumulado

El ejercicio físico consiste en inducir a los músculos a pasar por ciclos alternativos de tensión y relajación. Tanto la tensión muscular como la fatiga son síntomas relacionados con el estrés que

pueden afectar a todo el cuerpo. Forzar los músculos a pasar de un estado anormal de tensión a otro de relajación, más normal, ayuda a aliviar el estrés. El ejercicio es bueno para desechar las tensiones, porque los músculos ejercen la función para la que fueron creados en vez de servir como depósito de tensiones. Como estimula todo el organismo y reduce la acumulación de estrés, el ejercicio crea muchas más energías de las que consume.

Estrategia de Exito N° 103:

Elimina la negatividad de tu vida

En 1978, mientras dictaba un programa de Poder Interior en Lynchburg, Virginia, analizando la negatividad como causa del estrés y los trastornos físicos, una mujer dijo al grupo:

-Desde hace diez años sufro una fuerte descompostura todas las noches. Se me revuelve el estómago y termino vomitando. Siempre es igual, noche tras noche.

-Todos los efectos tienen causas precedentes -dije-. Veamos si podemos hallar la relación. Dígame exactamente qué hace usted desde el momento en que llega a su casa hasta la hora de acostarse, puesto que su enfermedad se presenta sólo durante ese período.

-Bueno -respondió ella, todos los días, al llegar a casa desde el trabajo, doy de comer al gato, pongo la cena a calentar y luego me siento a ver los informativos por televisión.

-¿Alguna vez deja de verlos? -le pregunté.

-Ah, no. Tengo que ver esos informativos, porque me dan mucha pena esas personas que pasan hambre o que mueren en accidentes de tráfico, pero doy gracias al cielo por salvarme de eso.

-Puede que usted se involucre, mental y emotivamente, en lo que muestra la pantalla -sugerí. Cuando se produce un choque, usted siente y experimenta el choque como si participara en él. Está pensando en lo que podría ocurrirle, en lo que sufriría usted o en lo que sentiría su familia si usted faltara.

-Es cierto -reconoció ella-. Es que a la gente le ocurren cosas horribles.

Le pedí que hiciera un experimento. Durante una semana no debía ver ni escuchar ningún informativo, por mucho que lo deseara y ocurriera lo que ocurriese. Ella accedió. A la semana siguiente dijo:

-En toda la semana no he visto los informativos y, aunque usted no lo crea, no he tenido problemas. Han desaparecido las náuseas, el estómago revuelto y la descompostura. ¡Por primera vez en diez años he tenido noches positivas y productivas!

Esta historia de la vida real demuestra el tremendo impacto inmediato que tiene la negatividad de cualquier tipo sobre la vida. Aunque no te provoque vómitos, te consume como un cáncer no descubierto. La negatividad provoca un estrés intenso. Lo que ocurre en tu propia vida y hasta en la vida ajena, si te dejas absorber, te afectan por tanto tiempo como tu mente siga pensando en ellos, produciendo reacciones físicas y emocionales. Esas reacciones no sólo afectan tu vida, sino que pueden llegar a controlarla. Por eso debes tomar conciencia de los factores negativos y comenzar a eliminarlos de tu vida: hechos, pensamientos, emociones y hasta personas.

Estrategia de Exito N° 104:

Repítete continuamente: "Es sólo un hecho pasajero"

Puedes imaginar la vida, día a día, como un torrente de hechos vinculados entre sí; algunos, positivos; otros, no tanto. Los hechos no tan positivos o negativos pueden provocar gran estrés, pero sólo tendrán sobre ti el poder que tú les asignes. Aparta tus percepciones, opiniones y juicios de valor del hecho negativo. Afirma para tus adentros: "Es sólo un hecho pasajero", y evitarás las reacciones de estrés.

Como el tiempo se mueve en una sola dirección, no puedes cambiar el resultado de un hecho. Pero sí puedes elegir tu reacción ante el hecho, influyendo así sobre los hechos subsiguientes y sus resultados. Es posible que, por tener creencias, valores y opiniones diferentes, cuatro personas reaccionen de manera distinta ante un mismo hecho. Pero las creencias, los valores y las opiniones están siempre en la mente, no en el hecho. Utiliza ese conocimiento para separar tus emociones de los hechos que se producen en tu vida.

Probablemente, el ochenta por ciento del estrés que sufres a lo largo de tu vida surge sólo del modo en que utilizas la mente. Si aprendes a utilizarla correctamente, tu grado de estrés disminuirá de manera automática. Utiliza la mente como siempre lo has hecho, como lo hacen quienes te rodean, y tu nivel de estrés continuará acumulándose hasta que tu cuerpo se derrumbe. Por lo tanto, la meta es dejar de reaccionar mental y emocionalmente a lo que sucede alrededor, percibir cada situación nueva como un hecho neutral. De ese modo puedes elegir sin emociones qué respuesta darás. Tu vida sigue estando bajo tu mando.

En la década de 1990, la vida cotidiana está llena de hechos que pueden provocar estrés. Tu potencial para el estrés es mayor cuanto más activa sea tu vida, más ocupado estés, más desafíos aceptes y más metas te fijes. Sin embargo, tu grado de estrés es algo sobre lo que puedes ejercer un control casi total, si así lo decides.

Estrategia de Éxito N° 105:

Para reducir el estrés, no establezcas juicios sobre personas ni hechos

Un juicio de valor se produce cuando infundes fuertes opiniones, creencias o sentimientos ante un hecho. Entre los juicios de valor figuran: bueno o malo, justo o injusto, acertado o equivocado, agradable o desagradable. Ninguno de estos juicios existe en el hecho por sí, sino sólo en tu mente. En cuanto comienzas a introducir opiniones, sentimientos o creencias negativas en el hecho, automáticamente agitas las emociones negativas que producen estrés. Si haces un juicio negativo sobre el resultado de un hecho, una experiencia o hasta sobre otra persona, acabarás nervioso y lleno de estrés.

En los laboratorios de biorrealimentación se puede medir el estrés con un aparato llamado electromiógrafo. Una prueba interesante es pedir al sujeto conectado con el electromiógrafo que introduzca un dedo en un portalámparas desenchufado. En el plano consciente, el sujeto sabe que no hay absolutamente ningún peligro. Pero el programa subconsciente asocia los portalámparas con la electricidad y el introducir un dedo allí con una descarga muy desagradable, aunque el artefacto no esté enchufado. Cuando el sujeto pone el dedo en el portalámparas, las agujas del electromiógrafo se disparan fuera de la escala: estrés total. Tardará entre cinco y diez minutos en bajar otra vez. Es cuestión de causa y efecto. Cuando emites un juicio de valor sobre un hecho, ese juicio provocará una tensión no detectada, tal como ocurre en ese experimento. Evita los juicios de valor y podrás responder adecuadamente ante cualquier situación sin estrés.

Estrategia de Éxito N° 106:

Para reducir el estrés, desconecta tus emociones del resultado de los hechos

Otra manera fácil de asegurar el estrés es ligar tus emociones con el resultado de un hecho. Digamos que, durante más de un año, tu meta ha sido comprar la casa de tus sueños. Finalmente hallas la casa y solicitas un préstamo por el ochenta por ciento de su valor. Esa vivienda tiene mucha importancia para ti; por eso comienzas a colgar tus emociones de la respuesta que obtenga tu solicitud de préstamo. ¿Cómo? Diciéndote: "Si consigo este préstamo seré muy feliz. Si consigo este préstamo me sentiré muy bien con respecto a mi vida". Este tipo de afirmaciones establecen en tu mente un programa de dependencia. Al afirmar: "Si consigo este préstamo seré realmente feliz", te estás programando para creer: "Si no lo consigo me sentiré desgraciado, desilusionado y nervioso". Te arriesgas a un posible ataque de emociones negativas. En realidad, no era tu intención programarte de ese modo, pero la mente funciona así.

Ese tipo de vinculaciones provoca también otra reacción emocional. En el período transcurrido hasta que ocurre el hecho, sea de treinta minutos o treinta días, te has preprogramado para experimentar un alto nivel de estrés. Cuando te dices: "Si esto ocurre, seré feliz", automáticamente dices también: "No me permitiré ser feliz hasta que esto ocurra".

Recuerda que el hecho en sí es neutral. El resultado de nuestro ejemplo se producirá de una forma: te concederán el préstamo o te lo denegarán. Pase lo que pase, tus emociones ya están programadas para reaccionar ante la decisión del banco. Te has ligado emocionalmente con el resultado de un hecho sobre el cual no tienes ningún control. Has tomado un hecho neutral para convertirlo en un gran asunto emocional.

En realidad, es sólo un hecho. Pero en cuanto cuelgas tus emociones de los resultados, otorgas a ese hecho poder para controlar tus emociones, desde el momento actual hasta los resultados y aún más allá. Has eliminado de tu experiencia la posibilidad de un estado mental positivo, libre de tensiones, en el cual esperar con paciencia el resultado. Más aún, te has puesto en una situación en la que no puedes ganar. ¿Por qué? Porque el banco sólo puede dar una respuesta. Si responde que sí, todas tus tensiones han sido un derroche total de tiempo y energías, que disminuirá todas las emociones positivas que puedas experimentar. Si responde que no, tu nivel de estrés crecerá sin lugar a dudas y, probablemente, te resistirás a someterte otra vez a una situación tan estresante.

Por el contrario, si desconectas tus emociones del resultado de un hecho creas una situación en la que ganarás siempre. Si el resultado es positivo, tus reacciones emocionales serán positivas, sin residuos de tensión o negatividad. Has dado un paso más hacia tus metas y sueños y estás listo para el próximo. Si el resultado es negativo, pese al momentáneo contratiempo tendrás una carga

intacta de energías, seguridad y emociones positivas, que te impulsarán a buscar o crear oportunidades y experiencias que te favorezcan, llevándote en la dirección que desees.

Estrategia de Exito N° 107:

Para desligar tus emociones del resultado de los hechos establece preferencias en vez de expectativas o exigencias

Todo reside en la manera de usar la mente. La posición mental ganadora es: "Preferiría obtener el préstamo, pero si me lo deniegan, no importa. Buscaré otra alternativa". Basta pensar y utilizar la palabra "preferir" para descartar la vinculación emocional con el resultado de los hechos. Esta estrategia es potente para vencer al estrés y lo mejor para mantener el equilibrio emocional. Has dicho a tu mente: "Mi primera alternativa sería conseguir el préstamo; si no lo consigo, no importa. Evaluaré las otras alternativas y elegiré otra, sin emociones, desencantos ni autocrítica".

Puedes comenzar ahora mismo a vigilar tus pensamientos, descargando las vinculaciones a resultados que puedan causar daño o emociones estresantes. Recuerda que los hechos, por sí, son neutrales. El daño emocional se produce sólo por tu modo de ver cada hecho y de reaccionar ante él. En el ejemplo del préstamo, el funcionario del banco es neutral y objetivo sobre el resultado de tu solicitud; no se pone furioso si no estás capacitado ni te considera un héroe por calificar. Eres sólo un número, sin emoción posible en el hecho ni en el procedimiento. Por lo tanto, el único responsable de tus emociones y tu equilibrio nervioso eres tú, no el funcionario del banco, la compañía hipotecaria o tu triste pasado.

Todas las emociones, incluido el estrés, son un producto de la percepción mental. Desde ahora en adelante, si te descubres pensando o diciendo: "Me hará muy feliz que...", "Sería mejor que ella/ él..:", alza una bandera roja en el mástil de tu mente como señal de que acecha el peligro. Luego cambia simplemente tus pensamientos: de exigencias o expectativas a preferencias. Las preferencias, como los hechos mismos, son neutrales y no provocan emociones negativas, aun cuando queden insatisfechas. Las exigencias y expectativas insatisfechas provocan estrés y emociones negativas. En el mismo caso, las preferencias provocan un objetivo deseo de buscar alternativas.

Si has creado en tu mente una exigencia o un ultimátum y recibes una respuesta negativa, te enojas con el prójimo y te cubres de auto-reproches, sintiéndote indigno. Tomas ese rechazo de modo personal, en vez de utilizarlo como información para corregir el rumbo. Las vacilaciones y la frustración llevan a la inactividad, estado que tu vida no puede permitir. Cuando exiges un sí y la respuesta es no, también queda mucho lugar para la desilusión, otro de los grandes productores de estrés. La desilusión es producto de las expectativas o las exigencias insatisfechas. El miedo a la desilusión también puede llevar a un aumento de la inactividad.

¿Recuerdas la última vez en que, por atribuir tanta importancia al resultado de un hecho, temías llamar para enterarte del resultado por no llevarte una desilusión? "Mientras no sepa si me han concedido el préstamo (el empleo, el descuento que necesito), sigo en juego", pensabas. Sin embargo, te ponías inadvertidamente bajo una tensión cada vez mayor, deteniendo tu vida en seco hasta conocer la respuesta. Tu mente estaba concentrada en el posible resultado de un hecho o una decisión que ya existían, aunque tú los ignoraras. Si exiges un "sí", te arriesgas a una desilusión. Y si esperas una desilusión te la llevarás, casi con certeza.

Cuando se mira el resultado de un hecho como preferencia y no como requisito, no se experimenta miedo a la desilusión y se tiene voluntad de averiguar inmediatamente el resultado. Tus emociones no van a caballo de la respuesta. Por lo tanto, esta sólo tiene influencia en tu próximo paso. Recuerda el credo del vendedor efectivo: "Cada no es simplemente un paso dado hacia el sí". En verdad nada tiene tanta importancia. Se trata sólo de un hecho. El día en que deben comunicarte la decisión sobre el préstamo, llama a la primera oportunidad posible, en vez de esperar hasta el final. Así evitarás desilusiones, preocupación y estrés, y tendrás la respuesta necesaria para planear el paso siguiente: llamar a la empresa de mudanzas o a otro banco.

En realidad, el estrés es un estado antinatural para el organismo humano. El estado natural es la relajación. Por lo tanto, el estrés no aparece si no se provoca por medio del uso que damos a la mente y el cuerpo. Toma una banda elástica y extiéndela entre los dedos, sin aplicar presión, como lo muestra el primer dibujo. Notarás que la banda elástica permanece en estado de equilibrio. En cambio, si apartas los dedos utilizando la fuerza de los músculos, la banda se estira. Ya no está en equilibrio, sino en tensión. Pero la banda tira también de tus dedos, ejerciendo presión y manteniendo tensos los músculos de tus manos y brazos.

La mente y el cuerpo funcionan como una banda elástica. En su estado de equilibrio normal no hay tensiones ni estrés. A fin de crearlos es necesario, no sólo apartar el sistema mente-cuerpo de su estado normal de equilibrio, sino continuar aplicando presión para mantenerlo allí. El estrés no

es un estado permanente. El estrés prolongado y no deseado se origina en el mal uso constante y la mala comprensión del sistema mente-cuerpo. Por lo tanto, liberarse del estrés depende tanto de lo que hagas como de lo que dejes de hacer. Sin pensamientos y actos que provoquen una tensión continua en la mente y el cuerpo, el sistema buscará automáticamente el equilibrio.

Apegarse a los resultados tiene otra desventaja. Aun si el resultado es positivo, la emoción desaparece. Si tus emociones dependen del resultado de un hecho, cualquier satisfacción que pueda brindarte un resultado positivo se ha disipado por obra de la expectativa. Aunque el resultado sea exactamente lo que deseabas, la victoria no te brindará emoción. La otra cara de la moneda es que experimentarás emociones negativas y estrés si el resultado es el que deseabas evitar. Como ves, no hay nada que ganar y sí mucho que perder si se atan las emociones a los resultados.

La intensidad de la emoción experimentada por una exigencia insatisfecha es directamente proporcional a la intensidad de la demanda

La palabra mágica es *preferencia*. Abre las puertas al equilibrio emocional y reduce el estrés. Un nivel de estrés reducido brinda más energía y claridad mental, aumentando la capacidad de funcionar con efectividad. Elimina de tu vida la negatividad. No formules juicios de valores. No cuelgues tus emociones del resultado de ningún hecho. Todas estas estrategias para derrotar al estrés acelerarán tu avance hacia el logro de sueños y metas. Planifica tu vida, controla tu tiempo, domina tus emociones y estarás constantemente en proceso de aprovechar el Poder Interior que, con toda certeza, posees.

EPÍLOGO

Aquí lo tienes: un sistema completo para llevar el timón de tu vida, tu tiempo y tus emociones. Puesto que cada hora de tu tiempo es importante, cada una de las estrategias que has aprendido es fundamental para la excitante experiencia de aprovechar tu Poder Interior.

Cuando aflore tu Poder Interior serás una persona enérgica llena de vida y de logros y éxitos. Crearás un nuevo modo de vivir. No volverás la vista atrás. Centrarás toda tu atención en el plano de tu vida, avanzando día a día, paso a paso, hacia la meta que te has fijado y la realización de tus sueños. Usarás las Estrategias de Exito que has aprendido en las páginas de este libro, una y otra vez, hasta que se conviertan en costumbre. Aceptarás sin pesar los aparentes fracasos, utilizándolos como información y como recordatorio de cómo han sido las cosas y cómo van a ser. Estarás lleno de confianza y no de autocrítica.

Haz de mis Estrategias de Exito parte integral de tu vida cotidiana y duplicarás tu eficacia personal. Son el manual de operaciones de tu vida. Te darán el mando del tiempo, las emociones, los hechos y las experiencias que se produzcan a tu alrededor. Con tu Poder Interior sentado a la derecha y estas estrategias como guía, tu vida llegará al único destino posible: el éxito.

**El Poder
de
uno mismo**

Multiplica tu capacidad personal

¿Qué pasaría si tu vida entera tomara el rumbo que tu quieres darle?