

LOS 64 PRINCIPIOS DEL ÉXITO

JACK CANFIELD

(Resumen por: Pascual González Ortiz) cypags.com

Decida qué es lo que deseas, creer que te lo mereces y aplicar los principios de este libro. Aceptar el 100 % su responsabilidad. Fe inquebrantable, metas concretas, y un plan de acción. Afirmaciones, visualización, accionar, pedir lo que realmente queremos, eliminar los miedos y hábitos derrotistas que le impiden avanzar. Rodéese de personas exitosas.

Comprométase a un aprendizaje de por vida. Aprenda a quitar el freno. Los pasos que más se resiste a dar, son los que más necesita dar. El éxito requiere tiempo y esfuerzo, perseverancia y paciencia. No cejar en el esfuerzo, no darse por vencido. Progresará, alcanzará el éxito, económico, salud, progreso, calma, paz, abundancia, felicidad para ti y tu familia.

Principio 1 SEA 100% RESPONSABLE DE SU VIDA. Hay personas que han enfrentado lo mismo que tú y han alcanzado el éxito. Cuide de su salud, no se excuse. No desperdicie el tiempo, haga ejercicio, no gaste más de lo que gana. Supere sus factores limitantes. ¿Cómo respondo a los eventos? Pensamientos, imágenes, comportamiento. Cambiar hábitos, lecturas, hablar amigos. Actúe distinto, no igual. **DEJE DE CULPAR**, usted se ha traído hasta aquí, fue usted quien abandonó, ignoró, no cuidó, no se organizó, no se alimentó bien. Usted puede, mejorar, comer mejor, estudiar, prepararse, pedir ayuda, cuidar, ahorrar, profundizar, hacer dinero, tomar buenas decisiones. Mantenimiento al auto, ir a un curso. Cambie de comportamiento con valor. Reemplace quejas por solicitudes, es la actitud del éxito.

Mejore su relación, sus condiciones de trabajo. Usted tiene que crear el cambio. Todas las situaciones las crea usted. No suceden porque sí. Enfrente los hechos, adopte medidas aunque incomoden, bese al sapo. ¿Que estoy haciendo?, ¿Que leo, que hago, a quien le pregunto? Retroalimentación, autoanálisis, ve a tu alrededor, medita, comprende, actúa, eliminar miedos, controle su vida, tenga fe, deje de: culpar, justificar, negar victimizarse, renunciar. Solo usted puede hacerlo. **CAMBIE SU COMPORTAMIENTO**, no se engañe, haga un inventario: salud, patrimonio, relaciones cordiales. ¿Estoy mejorando en todo? Cambie su presentación de ventas.

Principio 2 TENGA UNA IDEA MUY CLARA DE PORQUE ESTA AQUÍ.

Servir humildemente al señor, dando un ejemplo amoroso, amor y servir a sus criaturas, educar y servir al prójimo en contraposición al miedo, la carencia y la obligación. Hacer algo que le guste, que disfrute. Inspirar y facultar a los demás para que cumplan su destino, que vivan sus sueños en amor y felicidad. Difundir historias inspiradoras. Organizar todas mis actividades en torno a mi propósito en la vida. ¿Cuál es por qué detrás de todo lo que usted hace? Es muy fuerte el poder de la claridad del propósito para lo que vamos a dedicar nuestra vida. Las cosas que nos dan alegría, son acordes a nuestros propósitos, las que nos hacen felices y llenos de vida.? ¿Puede imaginarse una forma de ganarse la vida desempeñando esa actividad?

Piense en lo que más le agrada hacer y dedíquese a esa actividad. Lo que haga lo debe llenar de entusiasmo y creatividad, inspirar y animar, describa su mundo entorno perfecto, donde exprese sus talentos, su armonía, y su amor. Donde no haya amargura, odio, ni temor, ni dolor. Inspirar a otros, contribuir a la felicidad de los demás. Escribir y releer su propósito en la vida, reflexionarlo, meditarlo, alcanzar el amor propio y la tranquilidad. ¿Cuál es mi papel único en la vida y el universo? Hacer feliz a Dios, a mis semejantes, a mí. Marcar la diferencia, mejora constante, viajar, prosperar, ser un ejemplo.

Principio 3 DECIDA QUE QUIERE. Que desea lograr, experimentar, tener, viajar. ¿Cómo imagina en éxito? No viva los sueños de otros, no haga las cosas solo por agradar a otros. Conéctese con su verdadera pasión. Hacer una lista de lo que realmente quiera, 30 cosas o 100. Sea concreto, claro, preciso. Dedíquese a lo que le gusta hacer, dar cursos, clases, vender computadoras, electrónicos etc. ganar en lo que le gusta. En todos aspectos, físico, moral, económico, espiritual, decisiones, tener una visión clara. Una visualización hacia la dirección correcta.

3-2 Tener sueños grandes, no es más fácil un pequeño que un grande. No se limite, cree su futuro en base al futuro, no al pasado. Monty Roberts desde pequeño quería tener caballos pura sangre, y lo logró. PEDIR AL SUBCONSCIENTE: Como quiere su casa, sus viajes, su salud, sus muebles, imágenes muy claras. Cada aspecto, ropa, familia, casa, trabajo, por escrito y releerla, visualizarlo.

3-3 Comparta su visión, como se ve con su familia, su auto, su casa. Quiere un negocio autónomo, que le de 20,000 por semana libres o más, estudiar, viajar, compartir, vestir bien . Mejorar su personalidad, tener un negocio grande. Ser corredor, jugar tenis, beber mucha agua, tener más vitalidad, creer más en sus capacidades.

Principio 4 CREA QUE ES POSIBLE. Tenga fe, cualquier cosa que la mente pueda concebir, la mente lo puede lograr. Hay operaciones placebo. La teoría de las expectativas hay que creer realmente lo que uno quiera. Sabemos lograr lo que el cerebro espera, lo que lo programamos. Los que vencen son los que están convencidos de que pueden hacer y solamente fallamos en lo que no creemos. Muchas veces no logramos algo porque realmente en el subconsciente no nos creemos capaces. Muchos jugadores olímpicos han hecho el cambio tan rotundo cuando uno se mira con confianza se ve a los ojos y en voz alta, con convencimiento, se dice que lo va a lograr.

Además se lo propone cueste lo que cueste. Condicione su cerebro para el triunfo, visualice, créalo, convéznase, siéntalo, organice y repita el mismo ritual y orden de la última vez que lo logro y tuvo éxito. Véase triunfar y actuar como la persona que quiere usted ser. Que sus objetivos sean mayores que sus obstáculos. Mejorar una décima de segundo en cada vuelta, como los pilotos de las carreras y mejorara individualmente día con día en todos aspectos.

Principio 5 CREA EN USTED. Fue usted hecho por el maestro de los artesanos con capacidades y talentos. Llámelo autoestima, tiene que creer que puede convertir sus sueños en realidad, convencido de que cuenta con lo que se requiere y que puede lograrlo, que se proponga y que pueda aprender cualquier cosa que sea necesario aprender. Estudie, trabaje y practique más que los demás para que tenga éxito. Acepte la responsabilidad de que lo quiere hacer y lo lograra y que hará lo que sea que ocupe para lograrlo, sin dudar.

5-2 La vida nos da si respondemos a ella congruentemente física y mentalmente. Tiene que abandonar el “no puedo” ya que esa frase es la más poderosa en la psiquis humana, debilita mucho al decirla, elimínela de su vocabulario. El cerebro está diseñado para resolver cualquier problema y alcanzar cualquier meta que uno se fije. Laura Schitz a los 63, levanto la defensa de un Buick para liberar el brazo de su nieto, el Dr. Charles Garfield la entrevisto y la convenció de que podía hacer muchas más cosas (Autor de Peak Performance) y se metió a la Universidad, termino y después dió clases de Psicología Crea firmemente en sus capacidades. No debe importarle lo que los demás piensen de usted, debe tener fe en sí mismo, aunque nadie más lo haga. Deje de preocuparse por lo que los demás piensen y piense en sus metas, logros, objetivos, alcances, estudio etc.

Principio 6 CONVIERTASE EN UN PARANOICO A LA INVERSA.

Funciona como si todo el mundo fuera parte de un plan que busca mejorar mi bienestar. W. Clement Stone consideraba que cada reto lo iba a ayudar a enriquecerse y que cada situación difícil, lo ayudaría. Toda adversidad lleva en su seno la semilla de un beneficio equivalente o mayor. Jerry Coff, piloto, estuvo 7 años en Vietnam, prisionero solitario y lo vió como una oportunidad de adquirir mayor conocimiento de sí mismo y de Dios. Así entendió a profundidad su verdadera naturaleza y de la humanidad. La compasión, el amor y la espiritualidad. Abrirnos a ampliar nuestras ideas, ganar-ganar. Irradiar entusiasmo, tratar de ayudar a los demás, convertirnos en verdaderos expertos de vida.

Analizar cada situación y verla como una oportunidad, ya que un contacto y una buena actitud, nos puede abrir puertas a un buen negocio. Visualizar una oportunidad, un proyecto cuando no se logre algo podemos pensar que tal vez Dios nos tiene reservado algo mejor. Hay que guiarnos hacia las experiencias correctas. Tienen una expectativa positiva y certera de que todo se encuentra en un orden Divino y tratar de ser una inspiración para los demás. Abordar las oportunidades y verlas con la perspectiva correcta.

Principio 7 LIBERE EL PODER DE FIJARSE METAS.

Conozca su propósito en la vida, defina su visión, tenga una idea clara de sus verdaderos deseos y necesidades. CUANTO Y PARA CUANDO, metas vagas resultados vagos.. Una meta Novedosa que represente un salto cuántico para usted, su profesión y su familia. Esfuércese apasionadamente, la meta novedosa debe ser que le brinde nuevas oportunidades, que me ponga en contacto con las personas correctas y eleve el nivel de mis actividades. Lea sus metas 3 veces al día. Tómese unos minutos y vea y sienta lo que pasaría al cumplir sus metas. Incrementará su motivación y aún más si las escribe y las trae consigo.

Se puede hacer una carpeta con los recortes y metas. Una meta no basta: Si esta aburrido con su vida, si no se levanta todas las mañanas con un deseo ferviente de hacer cosas, no tiene suficientes metas. Haga una lista de 100 metas y trabaje en ellas. Jim Carrey se giró un cheque a sí mismo por 10 millones y lo cargaba en su cartera y lo logró. Hay que resolver los obstáculos, desarrolle todo su potencial. La maestría es la meta, conviértase en alguien que valga la pena convertirse. Tal vez pudiera perder cosas materiales, pero en un caso muy fortuito, pero su mente y su maestría no. Enfrente los temores, los obstáculos y las consideraciones. Dios te apoya si eres

congruente, compartir, crecer, asegúrese de llevar a cabo todas las acciones necesarias para alcanzar sus metas.

Principio 8 DIVIDA LOS TRABAJOS EN SEGMENTOS

Tareas pequeñas. Consultar a personas que ya lograron lo que nosotros aspiramos y preguntarles como lo hicieron. Comprar libros, manuales, visualizar el final y ver que hay que hacer en orden hacia atrás. Investigue y pregunte, Que haces y como lo haces, que hacer, que leer y a quien le puedo preguntar. Que necesito aprender, ahorrar, a donde ir, que hacer, quien me puede ayudar, recopilar datos, hacer las cosas en partes hasta completarlas, poner fechas límite, hacer listas de actividades DIARIAMENTE. Establecer prioridades. Lo primero que hacemos por la mañana da la pauta del día. Hacer un programa de superación continua.

Principio 9 EL ÉXITO DEJA PISTAS

Ya alguien ha hecho todo lo que queremos hacer, ya sea hacerse millonario, ganar un maratón, ganarle la batalla al cáncer, iniciar un negocio, terminar una carrera, ya alguien lo ha hecho y ha dejado pistas, en forma de libros, manuales, videos, cursos, seminarios y talleres. Hay libros y cursos sobre prácticamente cualquier cosa, Harv Ecker (mente millonaria) A.Robbins. Paul Zane Pilzer... Todo lo que hay que hacer es utilizar el mapa tal como ha sido diseñado y trabajar en él.

Pregunte, invite a comer, como le hicieron, como iniciaron su negocio y lograron sus metas. A veces no hacemos las cosas por: falta de tiempo o esfuerzo, no nos damos el tiempo, no se nos ocurre, ningún pariente lo hizo. Pedir consejo e información, conectar los puntos, esforzarnos y trabajar duro. Darle seguimiento, terminar cosas inconclusas. Busque un maestro, un Rol Model, entrevístese con alguien que ya ha haya hecho lo que usted quiere hacer. Pregúntele a alguien si puede pasar el día con él para aprender como lo hace.

Principio 10 QUITA EL FRENO

Salga de su zona de confort, libre los conceptos limitantes y mejore su autoimagen. Utilice afirmaciones y argumentos positivos. Nuevas imágenes internas y su comportamiento. No reviva malas experiencias. Más bien hable y piense, visualice a la realidad que desea crear. Inundar le subconsciente con pensamientos e imágenes de esta nueva realidad. Resolver los problemas con otra mentalidad, optimizar, diálogo interno, autoimagen, desempeño.

10-2 NO se sienta incomodo con más dinero, ajuste su termostato financiero a algo mayor, mejores restaurantes, mejor carro, casa. Sienta que si pertenece a ese medio. Ropa más cara y mejor. Bombardear al subconsciente con imágenes, afirmaciones de prosperidad, de éxito, viajes, dinero, proyectos. Conduzco mi carro nuevo. Mucha gente quiere hacer negocios conmigo, estoy ganando 20, 000 por semana libres o más. Visualizo, escucho, siento los resultados que obtengo.

10-3 Repase sus afirmaciones diariamente. Coloque fotos de lo que quiere lograr. Todos los días se me ocurrirán nuevas y mejores formas de ganar dinero honestamente. Visualizar y visualizar. Véase triunfar y actuar como la persona que quiere usted llegar a ser. Tengo el mejor apoyo del universo.

Principio 11 VISUALICE LO QUE QUIERE Y OBTENGA LO QUE VE.

La visualización activa el poder creativo del subconsciente, Sistema de activación reticular, magnetiza y atrae hacia usted a las personas. Visualizar alcanza más desempeño. Harvard dice que visualizando alcanzas casi el 100%. A. Robbins Campeones visualizan y repiten el ritual. Sistema de activación Reticular activa al subconsciente para crear soluciones y alcanzar metas. El SAR de nuestro cerebro filtra y nos hace conscientes de lo que nos ayuda a sobrevivir, a lograr metas que nos hemos afirmado constantemente. Si nos concentramos en 1 millón, nos dará un millón. Imaginar imágenes nítidas y brillantes, leer y visualizar mis objetivos antes de dormirme. Visualizarnlas ya cumplidos. Alimentar las imágenes con emociones.

Con una emotividad intensa, donde las dendritas del cerebro se emocionen y generen soluciones. Gritar moverse, generar emoción, utilice imágenes impresas como ayuda, hacer folders, carpetas o carteles de metas. Una hora de visualización equivale a 7 horas de esfuerzo físico. La hora del poder: 20 min de ejercicio, 20 min de visualización, 20 min de lectura de algún libro. El poder de los sueños.

Principio 12 ACTUE COM SI...

Tenga fe y actúe como si fuera imposible fracasar. Actuar como si...es una gran estrategia para tener éxito en lo que desea, pensar hablar, como vestirse, como actuar y sentir como si ya hubiera logrado su meta. Programe su SAR para que contribuya a su éxito y envíe mensajes al universo de que esta meta final es algo que usted realmente desea. Un empleado de un banco se empezó a vestir como si fuera el gerente y si llegó a serlo, y antes también empezó a actuar como un gerente.

Decida y visualícese y la ley de la atracción emitirá vibraciones, estados mentales y emocionales para atraer cosas hacia ti. El coctel millonario, la fiesta en el barco Queen Mary, donde las personas que asistieron actuaban como si estuvieran 5 o 10 años adelante con sus metas cumplidas, libros publicados, millones hechos, empresas construidas etc. . Como pensaría, actuaría, vestiría, trataría a los demás. Metas como ahorrar, viajar, compartir, véase triunfar y actuar como la persona que quiere llegar a ser.

Principio 13 HÁGALO

Lo único que importa es lo que hagamos. El universo recompensa la acción. Una vez que decidimos actuar nos empiezan a suceder cosas buenas. Hacer un plan y ponerlo por obra. Oriéntese a actuar, dé el primer paso, pague la primera cuota, inscríbese, matricúlese, accione, redacte su plan de acción de trabajo, de vida. “La forma en la que hace una cosa es como hace todo lo demás” J. Canfield: “Quien quiere este billete de 100 dls, a pocos se les ocurre ir a agarrarlo. No esperar: A que llegue el dólar, que los hijos crezcan o se vayan de la casa. Comience ya! El chiste del que le pide a Dios ganarse la lotería, pero nunca compra un billete de lotería.

No tema equivocarse, a veces los errores nos permiten aprender y avanzar. Un negocio con un empresario mayor de los 55 años tiene una probabilidad del 73% o más de sobrevivir, porque ya han aprendido de sus errores, tienen un conjunto de destrezas y más confianza en sí mismos para alcanzar el éxito. No esperar la perfección o la inspiración, realizar acciones a favor de nuestras metas, actuar inmediatamente, dedicar tiempo, horas diariamente, todo un fin de semana, investigando, haciendo, leyendo, dando pasos, creando, innovando, cerrando ventas, ahorrando, aprendiendo, aplicando, avanzando.

Principio 14 INCLINESE EN LA DIRECCION CORRECTA.

No se puede cruzar el océano limitándose a mirar el agua. Dé el primer paso, este dispuesto a explorar, a entrar en aguas desconocidas, confiando en que aparecerá una puerta. De los pasos lógicos a un obstáculo, tome un desvío, siga inquiriéndose, busque soluciones, respuestas, trabajo. Siga inclinándose hacia lo que realmente quiere como Jana que persistió hasta que compuso canciones country a muchos artistas. Elija un área y siga tras ella, el camino se ira abriendo hacia usted.

Principio 15 SIENTA MIEDO PERO HAGALO DE TODOS MODOS

No deje de avanzar aunque tenga temor. Jeff Arch (Sleeps in Seattle) arriesgó todo 2MDD. Hernán C. 1519 quemó barcos. PIDA, INVITE, LANZE, CAMBIE, HAGALO, SUPERELO. Reemplace imagen negativa por positiva, cuando ganó, venció, triunfo, una meta, paisaje, paz. Recuerde las ocasiones que logró vencer un miedo. Robert Allen, comprar una propiedad sin pago inicial, lo logró, capacitó, escribió un libro, vendió millones. Arriesgue para alcanzar sus sueños. Dé cursos, capacitaciones de ventas. Hay algo mejor allá, en ventas.

Principio # 16 ESTE DISPUESTO A PAGAR EL PRECIO

Si la gente supiera cuanto tuve que esforzarme para lograr el grado de Maestría que poseo no les parecería tan maravilloso: Miguel Ángel 4 años acostado boca arriba para pintar la capilla Sixtina. Educación, capacitación, práctica, disciplina y sacrificio. Michael Jordán llegaba 1ro y se iba al último en la cancha, practicar 4 horas diarias, estudiar 16 horas diarias, Greg Louganis practicó 3,000 veces cada clavado. Los maratonistas corren 200 km x semana a 16 km/hr. Hay que pagar el precio y tener disciplina. Daría la vida por tocar el piano como Ud. Lo hace – dijo una persona a un músico - eso fue lo que hice- contestó el pianista. El pintor Wyland vivió en un estudio amontonado. Hoy realiza hasta 100 obras en un año y vende pinturas hasta en 200,000 dls. Cada uno.

Hacer lo que haya que hacer, requiera el tiempo que sea necesario. Michael Crichton dice que los libros se re-escriben hasta 7 veces. Ernest Hemingway dijo que 39 veces había que reescribir un libro, Walter Chrysler armó y desarmó un carro 49 veces, dar 1000 entrevistas al promover tu libro, perfeccionarse, dar credibilidad puede tomar años, escribir un libro, crear impulso, despegar. “cualquier cosa que valga la pena hacer, vale la pena hacerla mal al principio” Que no te importe al principio parecer un tonto, hay personas que han aprendido a tocar el piano a los 58 años. Investigue las etapas que se necesitan para lograr esa meta. Decida que le conviene y que precio está dispuesto a pagar, puede hablar con gente que ya pagó ese precio, puede ser más alto de lo que crees.

Principio # 17 PIDA PIDA PIDA

Pida la información, el apoyo, la ayuda, el dinero y el tiempo que requiere para cumplir su visión y convertir sus sueños en realidad. No suponga que le van a decir que no, solo por estar dispuesto a pedir puede obtener: una venta, un descuento, una muestra gratis, una donación, un pedido, una prórroga, tiempo libre, ayuda, más amor, más dinero, más

oportunidades... 1.- PIDA COMO SI ESPERARA RECIBIR CON EXPECTATIVA POSITIVA 2.- SUPONGA QUE LO PUEDE LOGRAR, OBTENER, DEVOLVER, COMPENSAR 3.- PIDA A QUIEN TENGA LA CAPACIDAD O LA FACULTAD 4.- SEA CLARO Y ESPECIFICO, que tendría que ocurrir para que se pueda conseguir , fecha, cantidad exacta 5.-PIDA EN FORMA REPETITIVA, ya que pueden mejorar las circunstancias, la economía, el humor... una persona le pidió matrimonio a una mujer más de 20 veces hasta que dijo que sí.

Que metas de ventas tendríamos que lograr para que nos llevara a FIJI? Lograron la meta y fueron 4 días a FIJI. Nada se pierde con preguntar o intentar. Pidan y se les dará dijo Jesús. Tenga un inagotable entusiasmo, pida en cada categoría: Finanzas, Profesión, Esparcimiento y Recreación, Salud, relaciones, Proyectos, Aficiones personales y Contribuciones a la comunidad. Un préstamo, retroalimentación, una recomendación, un masaje, un abrazo. Conseguir fondos para una buena causa, pedir con la certeza de que si existen personas que quieren ayudar.

Principio # 18 RECHACE EL RECHAZO

No permita que el rechazo lo derrote, refuerce su determinación para alcanzar el éxito. No pierde nada con preguntar y talvez obtenga un beneficio, no dude en hacerlo, convencerse de que “lo que uno quiere, lo quiere a uno”. Hacer las llamadas necesarias. Mark Hanson hizo 90 llamadas para invitar a un curso solo 9 dijeron que sí. Nunca abandone sus sueños, tenga la confianza de insistir. KFC 1000 rechazos, hoy hay más de 11,000 sucursales. Sopa de pollo para el Alma lo rechazaron 130 editores, luego se vendieron 8 millones de ejemplares. Cumplieron su promesa de compra empresas y escuelas. Solo siga buscando la dirección correcta, se han conseguido donaciones por cientos de miles de dlls.y por 65 millones de dlls.

El quiropráctico que tocó 12500 puertas para obtener datos en Monterey Calif. Preguntando a las personas. No tome el rechazo como algo personal, porque no lo es, las cosas simplemente al principio no concuerdan pero después lo hacen. El Diario de Ana Frank fue muy rechazado por editores luego tuvo mucho éxito. Angie Everhart , modelo, mucho rechazo para luego actuar en 27 películas y programas de televisión. Stephen King, Silvester Stallone, Clint Eastwood, los fundadores de Google, Sergei Brin y Larry Page, hoy vale miles de millones de dlls. El escritor John Creasey obtuvo 743 rechazos, para luego vender 562 títulos de libros diferentes, como escritor fue un éxito. Si John Creasey pudo, usted también puede.

Principio # 19 Use la retroalimentación en beneficio propio

La retroalimentación es el desayuno de los campeones. Hay muchos datos útiles, tanto positivos como negativos, son oportunidades para mejorar, acercarse más al éxito, más ventas, una mejor relación, actúe con diligencia y voluntad. Un amigo de Jack Canfield pasó por una quiebra, 2 divorcios, ahuyentó a todo mundo, porque no aceptaba ningún tipo de retroalimentación y todo lo hacía a su manera. Al recibir retroalimentación: 1.-No renuncie, no se dé por vencido 2.-No se enfurezca, quiere ser feliz, sordo, ignorar, pero no exitoso? 3.- No ignore la retroalimentación, no se cierre, ya que ella le puede cambiar la vida, el negocio, todo. No se inmovilice por eso, actúe, mejore, haga un plan, envíe una carta agradeciendo la retroalimentación, pídale sin miedo, para que sobrepase sus límites.

Que se requeriría para que la calificación fuera de 10? Como calificarías mi presentación, mi servicio, producto, comida, como padre, maestro, esposo, este libro, vida sexual, atención... Obtener la información necesaria para desarrollarme mejor en todo. La verdad es la verdad. Es mejor afrontar, que puedo hacer para mejorar y que puedo hacer para que sea de 10. Cambie su comportamiento agradezca la retroalimentación, como puedo ganar 100,000 pesos? Como puedo adelgazar? Una persona escribió: como tener muslos más delgados en 30 días, fue un éxito. Preguntar, preguntar, preguntar si le faltan resultados es porque le falta retroalimentación, asegúrese de que sea la fuente correcta, Prefiere tener la razón o tener éxito? Reciba retroalimentación de la familia, hay patrones detectables? Reconozca, agradezca, resuelva, enfoque, haga un plan, tenga visión y éxito.

Principio # 20 Comprométase con un mejoramiento constante e interminable

Como puedo hacer esto mejor? Con más eficiencia, como lo puedo hacer más rentable, con más Amor, como puedo mejorar mi producto, mi publicidad, mi profesionalismo, como puedo ahorrar y ganar 100,000 pesos en 3 meses? Quien deja de mejorar deja de ser bueno, comprométase a aprender algo nuevo cada día y eventualmente alcanzará sus metas.

Refinamiento constante, cada libro, cada experiencia, venta, compra, ejercicio y cada paso en la vida profesional, familiar y emocional. No corra el riesgo de no encontrarse preparado cuando aparezca una gran oportunidad. Mejorar imagen, trabajar más, más inteligentemente, ahorrar, adquirir referencias, adquirir más herramientas, mejora constante e ininterminable.

Principio # 21 Lleve su puntaje del Éxito

Debe medir aquello de lo que quisiera tener más, llamadas, citas concertadas, cierres, ingresos, gastos, pagos, avances. Una lista de todo lo positivo que puede hacer cada empleado de la empresa o del equipo y anotarle una palomita. Igualmente para cada miembro de la familia. Grafica un avance de progreso. Metas personales de ventas, ahorro, cierres, esparcimiento con la familia, ejercicio físico, proyectos personales, contribuciones, financieras, profesional, escolar, salud...

Principio # 22 Practique la persistencia

Debbie Macomber persistió 5 años escribiendo en la cocina de su casa, hasta que por fin lo logró y hoy en su mansión se levanta a las 4: 30 am, lee la Biblia, escribe en su diario, nada en la piscina, escribe de 10 am a 4 pm. Si persistes lo suficiente, eventualmente llegarás a tu meta. Dedica tiempo a buscar las posibilidades. Las dificultades son oportunidades de hacer las cosas mejor. Muchos se dan por vencidos cuando están a punto de lograr el éxito. Hay que persistir, aún ante grandes inconvenientes, los Campeones, no se dejan desanimar por sus derrotas. Ferry Fox corrió un Maratón para recaudar fondos para el cáncer con una pierna artificial y sintiendo dolor : Solo corría hasta el próximo poste decía.. Robert Peary llegó al polo norte hasta el 8vo intento, solo fracasan los que desisten, el fracaso no existe si lo sigues intentando.

Principio # 23 Aplique la regla de Cinco

El éxito es la suma de pequeños esfuerzos repetidos día tras día. Ansioso y comprometido para lograr un objetivo. Si vas a un árbol y le das 5 hachazos muy fuertes, eventualmente caerá si lo haces diariamente. Hacer 5 cosas diariamente que te acerquen a tus metas día tras día, año tras año. Vale la pena el esfuerzo, fue lo que hizo Jack Canfield para vender sopa de pollo para el Alma, y vendió 8 millones de ejemplares. Una acción a la vez, actividades diarias que sumadas representen un gran éxito. 5 dólares diarios, 150 al mes, 1500 en 10 meses... La regla de cinco, es una estrategia muy potente y poderosa.

Principio # 24 Exceda las expectativas

Superar las expectativas lo ayuda a destacar entre las multitudes. Adquiere una transformación personal. Vale la pena recorrer la milla extra. Trabajar más por lo que te pagan, dar el plus, un servicio extra, actitud, iniciativa, no esperar nada a cambio, superar las expectativas de todos. Puede tener así, bonos, ascensos, compras, confianza. Trabajar, Instalar todo al 100 % Que se note su actitud. Buscar

en que formas puede contribuir a ser útil. Ofrecer más valor, facilitarles la vida a los demás, dar información, asesoría gratis. Dar más de nosotros, las cosas siempre se pueden hacer mejor de los que las estamos haciendo actualmente.

Principio # 25 Salgase del Club de los pesimistas

Usted es el promedio de las cinco personas con las que pasa la mayor parte del tiempo. Tim Ferris lo hizo. Empiece a rodearse con gente más exitosa. Hay muchos sitios donde encontrar gente exitosa. Asista a conferencias, seminarios, viaje en primera clase con gente extraordinaria. No abandone nunca sus sueños, nunca se rinda. Siempre existe la posibilidad de lograr una vida de éxito. Frecuente personas que tengan una visión de la vida orientada a soluciones.

La confianza es contagiosa, también la falta de ella: Vince Lombardi, Sea selectivo, pase más tiempo con gente feliz, que esté mejorando, aprendiendo.

Evite a las personas tóxicas, a los ladrones de sueños, no descienda de nivel, evite a personas que le impidan avanzar por que tienen normas mediocres. Más bien júntese con personas que aplaudan sus victorias, idealistas que piensen en posibilidades. Trate de hacer migas con personas que ya hayan logrado su éxito y que le compartan sus estrategias para el éxito. Haga lo que ellos hacen, leer lo que leen, pensar como ellos piensan. Modelar el éxito. Jack Canfield dejó de juntarse con los maestros que eran pesimistas y se juntó con maestros que tenían otra visión y ganó un premio al maestro del año.

Principio # 26 Reconozca su pasado positivo

Concéntrese conscientemente en sus éxitos y celébrelos. Haga memoria de cuantos éxitos logró en semanas o años anteriores. Recordar sus éxitos tiene mucho impacto en su autoestima. Entre más autoestima tenga más riesgos estará dispuesto a correr, tendrá más confianza, para emprender nuevas empresas. Empiece con 9 categorías de éxitos importantes: Algún deporte que sepa jugar, algún concurso que participó, algo que aprendió, un hobby o algo que domina...

26-1 Haga un registro de éxitos permanente, lea su registro de éxitos cuando vaya a enfrentar un desafío, para reforzar la seguridad en sí mismo. Ud. Tiene el control total de su entorno. Pegue recuerdos en su estación de trabajo. Un muro de la victoria, tendrá un poderoso efecto en su subconsciente, transmitirá también un mensaje a los demás, de confianza. Que sus hijos hagan lo mismo, ayúdeles. Ley de la atracción,

agradézcase a Ud. Mismo lo que hizo bien durante el día: “ Lo hiciste muy bien “, estudiaste, te levantaste temprano, tuviste varios éxitos. Recompénsese cómprese algo, complete el ciclo, de esa manera estimulará a su subconsciente para que haga más cosas por usted. Tendrás mucho éxito.

Principio # 27 No pierda de vista el premio

Cambie su enfoque de positivo a más positivo. Haga su lista por hacer al final del día para visualizar y enviarle subconsciente órdenes e ideas para hacer al siguiente día. Reafirmar sus proyectos antes de dormir los enviará directo al subconsciente, leer algo motivador, inspirador, antes de dormir pensar: - Muéstrame cómo puedo ser mejor, encontrar soluciones, ser más positivo, amoroso, eficaz. –Muéstrame como pude haber sido mejor – Muéstrame mi día perfecto, completo, exitoso. Enfóquese en los éxitos que logre diariamente. Anote en su agenda las cosas por hacer, le da un gran impulso. Programe su horario y visualice su día como Ud. quiere que se desarrolle. Hágalo un hábito que cambiará su vida.

Principio # 28 Ordene sus desordenes y Concluya lo Inconcluso

Planifique, comience, continúe, termine, concluya. Elimine ese bloqueo psicológico y emocional. Dedique 2 días completos a terminar, arreglar, limpiar, concluir, acomodar, organizar, llamar, tirar, despejar, mantenimiento, leer, escribir, planear, hacer. Hágase buenos hábitos de trabajo. Concluya las tareas actuales para abrirse a otras oportunidades de la vida. Despeje el closet y compre ropa nueva. Deje que la abundancia se manifieste. Organícese, remplace las cosas viejas por nuevas, archive, acomode, arregle todo lo que le irrite, pequeños cambios hacen grandes cambios. Contrate personas para cosas que no pueda hacer Ud. Hay muchos libros sobre cómo organizarse mejor.

Principio # 29 Concluya el pasado para abrirse al futuro

Cuando se organiza, le empiezan a llamar para comprarle, hacer negocios. Perdone también a sus Padres, a sus agresores y se soltará el freno, empezará a mejorar y progresar. El proceso y la carta de la verdad total le permiten expresar su enojo para luego avanzar al perdón y al amor. Expresar: Ira, resentimiento, dolor, miedo, remordimiento, pesar y responsabilidad para Desear mejor: Amor, Comprensión, Perdón y agradecimiento. Si no lo puede confrontar hágale una carta. Mientras no perdone lo que sea a quien sea, eso ocuparía espacio en su mente que podría utilizar para algo más. Uno atrae más de los mismos

sentimientos que esté experimentando. No tiene que aceptar ni volver a confiar en él, sino asimilar la lección, perdonar y seguir adelante.

Permanecer atado al pasado le resta fuerza y energía para forjar su futuro. Termine con el auto diálogo negativo. Olvídense del rencor por su bien, se le acabarán las jaquecas y verá milagros en su profesión. Perdona y ofrezca disculpas si Ud. Ofendió a alguien. Decida vivir libre, con alegría, amor y paz mental. Me perdono y perdono a los demás, supere su doloroso pasado, le hará irradiar una paz sorprendente. Trascienda y triunfe, ayude a los que no tienen aspiraciones, como Simon Weston que sufrió un accidente y tuvo más de 70 operaciones, actualmente da conferencias motivantes. 6 pasos para perdonar: 1.- Admita su ira y resentimiento 2.- Acepte el dolor que le causaron 3.- Acepte los temores que le ocasionaron 4.- Acepte la responsabilidad de que esto sigue por que Ud. Quiere. 5.- reconozca que el otro es imperfecto también. 6.- Olvide y perdone.

Principio # 30 Enfrente lo que no funcione

Los hechos no dejan de existir por ignorarlos, ser francos con nosotros mismos. Enfrente lo que no está funcionando en su vida. Tome las medidas necesarias. En su salud, en su peso, en las ventas, por incomodo que resulte o por desafiante que sea. Reconozca las alertas, las señales. Confronte a alguien, arriésguese, ejerza autodisciplina. No tolere situaciones que no funcionen, supere esa actitud de negación. Vea las cosas tal como son y manéjelas, solucíónelas. Continuar haciendo lo que no funciona no resolverá nada. No defienda una mala situación. A que me tengo que enfrentar? Más trabajo, más estudio, más ventas, más ahorro, mi salud, mi peso, mi carácter? Hacer cambios drásticos, remedios, soluciones, acciones concretas.

Enfréntese a lo que no funciona, decida actuar de inmediato, haga una lista de lo que no funciona en su vida: En su familia, trabajo, ventas, apariencia personal, desarrollo personal, tiempo libre Que medidas puedo tomar? Con quien necesito hablar, a que experto, que nueva habilidad debo aprender, que recursos debo utilizar, que libros debo leer, que plan debo hacer, que debo estudiar, profundizar, acción por acción y eventualmente solucionaré todo lo que no está funcionando. Que puedo hacer por mejorar mi salud a un estado óptimo?

Principio # 31 Acepte el cambio

Todo cambia, podemos decidir cooperar, adaptarnos y beneficiarnos del cambio. Experimente el cambio como la oportunidad de crecer y adquirir experiencia. Los cambios cíclicos son los que suben y bajan, la bolsa, el clima, personas que viajan... los cambios estructurales son como la entrada al

mercado de las computadoras, innovaciones, cambia nuestra forma de comprar, de estudiar, trabajar, los cambios estructurales son los que ya no nos permiten hacer las cosas como antes. Reciba los cambios con entusiasmo y expectativa. A que cambio me estoy resistiendo? Porque me asusta, que beneficios me traerá, que costo voy a pagar si no acepto el cambio, cual es el siguiente paso que debo dar?, cuando lo voy a dar ?

Principio # 32 Transforme su crítico interno en un asesor interno

“No crea todo lo que oiga aunque sea en su propia mente “Un hombre es literalmente lo que piensa, 50,000 veces diarias nos hablamos con dialogo interno, 80 % es negativo, afectando nuestra actitud, motivación y desempeño. El hombre que murió en un vagón, era un congelador pero no estaba funcionando “Murió de frio “murió por el poder de sus pensamientos. Hay que cuidarnos para no anular nuestra capacidad natural de alcanzar nuestros sueños. El organismo reacciona a los pensamientos en cada célula, los positivos nos dan poder, calma, recursos, ideas, ímpetu, fortaleza, energía, motivación, creación de planes, posibilidades ilimitadas.

32-1 Preguntarme constantemente: Este pensamiento me ayuda o me daña? Me acerca a donde quiero llegar? Me motiva o me bloquea? Me da confianza o me la quita? No utilice: Siempre, todos, nadie... No generalice. Busque lo bueno en cada situación, enfóquese en lo positivo, en el aprecio, agradecimiento, optimismo. Por la mañana haga una lista mental de todo lo bueno que tiene. No haga predicciones catastróficas. No lea la mente: Me va a decir que no... Ya no se enrede en la culpa, no use el debería, diga: quiero hacer esto... me conviene hacer esto... voy a hacer esto... No etiquete a la gente con: es un tonto, arrogante... Todo significado es obra de uno mismo. No sabemos porque los demás actúan como lo hacen.

32-2 Haga que su crítico interior se convierta en asesor y se diga la verdad: Quiero que comas más saludable, me da miedo que puedas volverte diabético, quiero que te prepares más para tu trabajo, quiero que trabajes más por la paz mental, quiero que estés sano y vivas plenamente con la familia, mereces que tus sueños se vuelvan realidad. Haga un plan de negocios, desarrolle las actividades que pueden convertir sus sueños en realidad. No se desmoralice ni se paralice. Solo tome medidas específicas para hacer las cosas bien. Concéntrese en las oportunidades para mejorar. Por la noche haga un alista de lo que hizo bien. Auto plática constructiva durante el día, anote las buenas ideas, mejora continua y accionar.

Principio # 33 Trascienda sus creencias limitantes

No puedo darme el lujo de comprarlo, reemplácelo por “Lo compraré, lo acepto en mi mente “Reemplace las creencias que lo limitan por positivos, que refuercen el éxito, soy capaz, otros lo han logrado, puedo adquirir los conocimientos o la ayuda necesaria para lograrlo. Enfrente cualquier cosa que se le presente, aumentara su confianza a niveles insospechados. Merezco respeto, que me traten bien, con dignidad, merezco que me quieran y aprecien. Soy alguien valioso, puedo superar cualquier creencia limitante. Puedo hacer fortuna en esta ciudad, soy inteligente, todo me sale bien, la mayoría de las veces, me gusta mi trabajo. Cada vez lo hago mejor, mis sugerencias repetitivas trascienden la razón, mi subconsciente me orienta a crecer.

Principio # 34 Desarrolle 4 buenos nuevos hábitos al año

Rompa con hábitos que le perjudiquen para el éxito. Tome bastante agua durante el día. Dormir 8 horas diarias, cumplir lo que promete, sus hábitos determinan sus resultados, autodisciplina, energía, no se haga de hábitos limitantes. Dedique el fin de semana a su familia, escuche bien mientras los demás hablan, organícese. ¿Qué nuevos y mejores hábitos puedo adquirir para mejorar y acercarme a mis metas? Hacer ejercicio, bajar de peso, leer más, mejorar mi alimentación, estudiar más, trabajar más inteligentemente, vestirme mejor, ahorrar, aplicar lo que aprendo. No dejar para después las cosas, darle seguimiento a mis metas...

Principio # 35 El 99 % no sirve, el 100 % es fácil de lograr

Hay una diferencia entre intención y compromiso, cuando estamos comprometidos con algo, no aceptamos excusas, solo resultados. Ken Blanchard. Comprometerse 100 % con el resultado cueste lo que cueste, practicar la disciplina y el plan de acción. Aplicar la regla de Cero excepciones. Establecer un compromiso, ya tomada la decisión, se ahorra energía y evitan conflictos externos e internos, si se compromete a hacer 30 min. De Ejercicio, lo hace, este donde este. Que una de sus prioridades sea su salud. Comprometerse, Wayne W. Dyer corrió 22 años, 8 millas diarios estando en hoteles, aeropuertos, sin falta. Hacer 50 abdominales, practicar 1 hora tocar un instrumento etc.

Visitar 10 negocios diarios, leer 1 hora diaria... Qué pasaría si solo hiciéramos las cosas al 99 %. Habría 500 operaciones equivocadas por semana, beberíamos agua no potable por 1 hora al mes, el corazón se saltaría 32 000 latidos por año. Comprometernos a una actividad al 100 % como: 1 Ensalada diaria, 1 manzana, 30 min. de ejercicio, aprender programación, ahorrar el 10 % de lo que gano, hacer todo honestamente, entusiasmo, No criticar, no juzgar, no negar,

no victimizar, no renunciar, trabajar, pagar, invertir, gastar, ahorrar, compartir.

Principio # 36 Aprenda más para ganar mas

Si ya termine de aprender, estoy acabado, dijo un empresario. Haga comportamientos sencillos como leer 1 lora diaria, ver 2 horas de TV le resta 5 años de vida. Leer autobiografías, psicología, ventas, finanzas, leer 1 libros x semana= 520 en 10 años, más de 1000 en 20 años, leer le da una ventaja sobre los demás. Comprometerse a leer 1 libro por semana y la lista adicional de este libro. Déjese enseñar, pregunte a su jefe que ocupa para obtener un ascenso, amplíe sus conocimientos, mejore físicamente, domine bien el Excel, el office, comience ya... Asista a seminarios, cursos, videos de A.Robbins, J. Canfield, Brian Tracy, Imagen, cursos de ventas, comprométase con el aprendizaje de por vida. Programación Neuro Linguistica, Asesores, el conocimiento se ha duplicado en los últimos 10 años.

Principio # 37 Manténgase motivado con los Maestros

Ponga en marcha su motor, responsabilícese de su automotivación, escuche diariamente programas de audio de los mejores en administración, ventas, personal power de Anthony Robbins, muy recomendado esos audios, audios de motivación, de relajamiento de A.R. subliminal, lecturas adicionales recomendadas por Jack Canfield es un su libro 64 ppios. Del éxito. Aumente sus conocimientos, la confianza en sí mismo, disminuya el stress, el miedo es ignorancia. Manténgase motivado todo el tiempo con los Maestros de la Superación Personal.

Principio # 38 Alimente su Éxito con Pasión y Entusiasmo

Nunca se ha logrado algo importante sin entusiasmo, energía, compromiso total, pasión, si disfruta su trabajo, Ud. Ya es un éxito. Disfrute lo que hace con amor y perseverancia. Monty Roberts de 70 años, tiene un itinerario que abrumaría a cualquiera de 30 o 40 años. Ha llevado a 300 caballos pura sangre a ganar. Creó un entorno de felicidad al hacer de su tiempo libre y su trabajo, una misma cosa. Infunda alegría por aprender, trabaje duro ayudando a que otros alcancen sus metas y trasmítales que la vida es maravillosa. Estoy haciendo lo que me gusta hacer? Prepárese, estudie más para hacer lo que le gusta hacer, decida hacer su trabajo con pasión y dedicación. Constituya su equipo de éxito, unidos podemos hacer mucho.

Principio # 39 Concentre su atención en su genio interno

El éxito es la consecuencia de hacer lo que uno quiere hacer y le gusta hacer (Malcolm Forbes) Delegar es la clave para que Ud. Disponga de lo más productivo e importante, vender más, cerrar más ventas, prepararse más. Disfrutar más de la vida, aprenda más, invierta en saber más, perfeccione hacer lo que le gusta. Tony Robbins hace lo que le gusta hacer, reúnanse con personas que les interese el potencial humano, puede usar la comida como catalizador, viaje, aprenda, invierta, amplíe sus horizontes, amplíe sus ideas, sus oportunidades, comparta su sabiduría, sus ideas y sus historias, integre el amor por la comida, por la salud y por el bienestar.

Principio # 40 Redefina el Tiempo

Equilibrio entre Familia-Trabajo-Recreación, hay que contar con abundante tiempo para intereses personales. DÍAS DE MEJORES RESULTADOS: Cuando aplica su genio interior, vende, cierra ventas, llamadas importantes, presupuestos, arregla pendientes, productivo laboralmente. DÍAS DE PREPARACIÓN: Me preparo para un día de mejores resultados laboralmente, aprendo habilidades, me organizo, estudio, voy a un curso, aun seminario, veo videos de superación, leo. DÍAS DE DESCANSO Y REFLEXIÓN: Un día completo que no implica nada relacionado con el trabajo, cero llamadas, mails, wsapps, descansar totalmente, rejuvenecer, jugar, familia, comer, pasear. Maximice sus talentos, resultados e ingresos.

Principio # 41 Conforme un sólido equipo de apoyo y delegue responsabilidades a cada miembro

Grandes logros-> un sólido equipo detrás, enfóquese en lo mejor que hace: vender, cerrar, delegue lo demás: contabilidad, repartir, llamadas, elabore un plan para delegar, busque apoyo: diseñador gráfico, apoyo en FB, publicidad, tenga a la mano un abogado, un médico, un nutriólogo, un entrenador, un mecánico, un agente de seguros, un líder religioso. Amigos, ahorros. Trabaje con personas que tengan fe en usted, que sea una relación remuneradora. Que haya confianza, delegue lo más posible, hasta algún proyecto personal, prepárese, dedique tiempo a buscar su equipo de apoyo -> ganar-ganar.

Principio # 42 Diga simplemente !!!! NO !!!!!

No tiene que dejarse aterrorizar por lo que los demás esperan de usted. Tenga el valor de ser Ud. Mismo. No pierda sus metas a largo plazo. Elimine tareas, solicitudes y cosas que le quita tiempo y le retribuyen poco. Establezca límites estrictos. Haga una lista de cosas por dejar de hacer para que nuestra

vida se haga más disciplinada y más centrada. Establezca horarios para no usar el celular ni el Wsapp. Jack Canfield : No presto dinero, no presto mi auto, no presto libros, no trabajo los domingos, no asesoro gratis, no hago trabajos riesgosos, ni súper urgentes sin haber establecido antes bien los términos y costos, no discuto por teléfono,- No, no puede ser el jueves, le parece bien NUNCA?

Principio # 43 Diga que no a lo bueno, para poder decir que sí a lo Excelente.

Si se ocupa de prospectos mediocres, va a dejar ir grandes oportunidades. 20 % de su actividad le da 80 % de su éxito. En lugar de ver TV o Internet dedíquele tiempo a la familia, a su matrimonio, negocio, nueva fuente de ingresos u otras actividades que lo ayuden a avanzar en la vida. 1.- Haga una lista de las oportunidades y cosas excelentes que concuerden con su propósito en la vida 2.-Piense, asesórese cuanto tiempo y dinero ocupa, esfuerzo, stress y compromiso requerirá. 3.- Haga una prueba, cálese, dedíquele algo de tiempo y dinero. 4.- Compruebe si vale realmente la pena y si es útil para cumplir sus metas.

Principio # 44 Encuentre un mentor

Cualquier persona de éxito fue aprendiz de un Maestro. Busque un mentor que haya recorrido lo que Ud. Quiere emprender. Pregunte a expertos en su mismo campo. Determine que desea obtener de un mentor, que nos infunda visión y buenas expectativas. Estar dispuestos a pedirle asesoría específica. Busque con colegas, en cursos, conferencias, en Internet. A muchos les gusta compartir su experiencia. Personas jubiladas con experiencia. Retribuya el favor con información, respeto y atención. Estaría dispuesto a dedicarme 30 min. Por mes, aunque sea por teléfono para que me conteste algunas preguntas? Busque mentores con experiencia bien fundada que Ud. Requiera para lograr sus metas.

Principio # 45 Contrate un Asesor Personal

A menos que las personas reciban entrenamiento, nunca alcanzarán su máximo nivel de capacidad. Un entrenador le ayudará a superar sus miedos, definir mejor sus metas, confrontar antiguos patrones o hábitos. Como aumentar sus ingresos trabajando menos. Mejorar su imagen, tomar mejores decisiones, crecer. Elegir oportunidades. Hay entrenadores para todo: ventas, la vida, la familia, hacer dinero, en Internet, libros. Tony Robbins, J.Canfield, B.Tracy, Earl Nightingale, Mike Foster, J. Clarik, Dan Sullivan, Bill Gates, Steve Jobs...

Principio # 46 Conforme un grupo de Mentas Maestras para diseñar su camino al Éxito

A través de una alianza, absorber poder de la Inteligencia Infinita. Reunirse 1 vez a la semana con el propósito de encontrar soluciones, ideas, establecer una red, animar, motivarse. Es una herramienta muy importante y poderosa de este libro/curso. Se puede lograr más en menos tiempo. Desarrollar nuestras metas y proyectos. Integrantes deben ser francos y honestos, AMP, retroalimentación, no vender barato, no demasiado precavidos, ni demasiado confiados, delegar, no hacer cosas triviales, pensar en grande. Ponernos en contacto con una red de personas que contribuyan al éxito. Ayudarse a convertirse en Millonario, salvar su empresa, mejorar en todos aspectos, referencias, compartir historias de éxito, establecer compromisos, avanzar hacia sus metas.

Principio # 47 Indague en su interior

El inconsciente tiene 10 millones a 1 sobre la conciencia en datos. Una parte de Ud. Es más inteligente que Ud. Hay que consultar a nuestra parte inteligente. Apele a su intuición, medite con calma, sesiones de 1 hora, medite, intuya para hacer dinero, liberar su genio, planes estratégicos, discernir personas, nuevos negocios. Madeline Iloró y oró y oró, Bee-Alive se anunció en 400 estaciones de Radio, hizo ventas millonarias de miel de abeja. Profundizar en la imaginación, pedir, orar, tiene que tener metas claras. Accese, pregúntele a sus subconsciente soluciones creativas a lo que quiere resolver. Medítelo, piénselo, tenga persistencia y paciencia. Que puedo hacer, leer, preguntar. Ponga sus ideas por escrito. Las preguntas son la respuesta. En hacer dinero, salud, organizarse, ser productivo, ahorrar, concentrarse, tener éxito, resultados...

Principio # 48 Cree relaciones exitosas

Este aquí y ahora, ya que esas relaciones cultivan progreso, éxitos y logros en la vida real. Preste atención 100 veces, hable 1 vez. Piense las cosas 1000 veces. Escuche con contacto visual, vea el lenguaje corporal, pida aclaraciones, haga preguntas inteligentes, más profundas para que la comunicación sea precisa e imparcial. Empezar una reunión con: Quienes son ustedes y que necesitan y que esperan de mí. Escuchar, escuchar, escuchar. Adáptese a la retroalimentación. El camino del éxito, no es hablar sin parar. Muestre verdadero interés en las personas, que sueñan, que temen, sus aspiraciones, que obstáculos enfrentan en sus vidas. Muéstrese interesado y centrado en las personas que trabajan con Ud. Fíjese que los hace felices o infelices, sentirá menos estrés.

1.-Si nos encontramos nuevamente en 3 años, que debería haber ocurrido para que estuviera satisfecho con su progreso?
2.- Que riesgos tendrá que enfrentar y resolver para lograr ese progreso?
3.- Cuáles serán las mayores oportunidades en las que tendrá que concentrarse y saber aprovechar para lograrlo?
4.- Que fortalezas tendré que reforzar y maximizar y que destrezas y recursos tendré que desarrollar, que no tengo ahora, para poder aprovechar esas oportunidades? Aplíquelas a Ud. Y a otros y verá que los resultados son Mágicos para establecer negocios y alcanzar metas.

Principio # 49 Sostenga una conversación de Corazón a Corazón

Hacer una pausa para entender los diferentes puntos de vista y sentimientos reales para estar del mismo lado. Expresar necesidades, miedos, sueños, esperanzas, deseos, tristezas y dolores. Cuando haya conflictos, más comunicación, un negocio, una junta, en grupos pequeños, el que tiene “el corazón” (puede ser de tela, cartón...), solo puede hablar. Se debe completar una vuelta completa, escuchar empáticamente, terminar con los malentendidos y con la hostilidad, los roces. Reemplazar la tristeza por el reconocimiento de Amor, de los unos y los otros, y hacer ver todo por lo que hay que estar agradecidos. Vivir en armonía, felicidad, en Amor, confianza, gratitud, compartir, cooperación, progreso y Éxito, mucho Éxito.

Principio # 50 No demore en decir la verdad

En caso de duda, diga la verdad. La verdad os hará libres, cuando dice la verdad liberará energía. Que todos tus actos sean honestos. Marilyn Tam fue honesta con Nike y le funcionó, avanzó meteóricamente en la empresa y escribió el libro: “Como utilizar lo que tiene para obtener lo que quiere”
“Compartir: Resentimientos acumulados, necesidades insatisfechas y nuestros juicios, decir la verdad reporta dividendos, Jack Canfield fue honesto cuando empezaba, en un contrato para 1 seminario, no garantizando resultados. Aprender a decir la verdad es uno de los hábitos de éxito más importantes que pueda desarrollar. Hay que decir la verdad aunque ésta resulte incomoda. Con la finalidad de obtener éxito y resultados.

Principio # 51 Que su lenguaje sea impecable

Para que te lleve a un éxito sin precedentes, abundancia, eliminar tus miedos y transformarlas en felicidad y amor. Tus palabras reflejan tu visión, y tus sueños. Las palabras promueven y contribuyan a relaciones sólidas, palabras de afirmación, aprecio, amor, aliento, posibilidad. Que eleven el espíritu, reafirmen el valor de los demás. Efe. 4:29 Que no proceda de ustedes ningún dicho corrompido. Use su lenguaje

para inspirar, disipar temores, crear seguridad, tranquilizar, dar confianza. No mienta, no critique, no sea prejuicioso, no murmure, no exprese juicios negativos, encuentre algo admirable en las personas, el chisme es como un virus que se esparce, abandone esas actitudes, tenga un lenguaje impecable y tendrá una visión más clara.

Principio # 52 En caso de duda cerciórese

No hay sustituto para los hechos concretos. No suponga, verifíquelo, no tema al rechazo, pregunte, verifique lo que piensa su cliente, no suponga o imagine. No tome decisiones equivocadas por falsas convicciones, rumores u opiniones de otros. No se base en imaginaciones, un problema, una oportunidad, una persona, tratarlo con hechos reales. Nos da miedo conocer la respuesta, verifíquelo, pregunte, cerciorarse ayuda a alcanzar el éxito. Verifique sus corazonadas. Que haya claridad en los acuerdos. Muchos conflictos son por falsas suposiciones. Que todo aspecto quede claro, recopile datos, verifique todo. Tim Ferris ganó Kickboxing porque verificó las reglas. No ocupaba golpear a su oponente, simplemente al sacarlo del círculo le ganaba. No suponga ni se limite, verifique.

PRINCIPIO # 53 Demuestre el Aprecio

Se trabaja mejor en un ambiente de aprobación que de crítica. Aprecie a su equipo de trabajo, elógielo, obtenga retroalimentación, motive a los demás, compréndalos, deles tiempo, respeto y comprensión continua, empatía. Deles oportunidades, buenos salarios. A su cónyuge un abrazo, un beso, un masaje, verifique si es visual, auditiva o kinestésica y dele encomio. Demuéstreles interés, sea agradecido. Asegúrese de que se sientan bien apreciados, un detalle, un regalo, palabras de aliento. Genera abundancia dichas actitudes. Si quiere que lo recuerden por ser importante en la vida de alguien, hágales sentir su aprecio.

Principio # 54 Sea fiel a su palabra

Nunca prometa más de lo que pueda cumplir. Su vida funcionará en el grado en el que cumpla sus compromisos. El costo psicológico de incumplir es muy alto. No pierda autoridad ni permita que la relación se deteriore, que sepan que pueden contar con Ud. Su cerebro deja de confiar en Ud. Cuando dice algo y no lo hace. Si la vida de mi hijo dependiera de hacer al 100 % el curso de Jack Canfield, yo ni siquiera abandonaría el recinto, aquí mismo dormiría, o tomar el curso como si pagaran 1MDD, que en realidad lo que reditúa es lo importante. Tome sus compromisos más en serio, comprométase con lo que pueda cumplir, use una agenda, anote todo allí, notifique cualquier cambio, aprenda a decir que NO con más frecuencia. Reconsidere algún compromiso,

prevea todas las eventualidades, el costo es muy alto si no lo hace bien.

Principio # 55 Sea una persona de Clase

Este libre de temores, preocupaciones y ansiedades, se esfuerza, vive según sus más altas normas, mantiene su dignidad y distinción bajo presión, determina y mejora el comportamiento de los demás. Actúa desde una perspectiva más amplia e incluyente es compasivo y comprensivo, eleva la calidad de toda experiencia? Enriquece la vida de los demás, transforma situaciones aparentemente pequeños e insignificantes en memorables y significativos? Contrarresta la crueldad, la superficialidad y la vulgaridad. Conducta elegante ante la derrota. Saber dar la cara, cuando los demás se ocultan. Trate a todos como alguien especial, transforme sus derrotas en progresos. Genera confianza, todos quieren hacer negocios con Ud. Vístase y compórtese bien, respétese a Ud. Mismo.

Principio # 56 Desarrolle una conciencia positiva del Dinero

Hay leyes para hacer fortuna con certeza matemática. La falta de dinero es un síntoma de que no estamos actuando correctamente y de una forma errónea de pensar. Existe una psicología secreta del dinero. La mayoría no la conoce. No tener dinero es un síntoma de lo que ocurre en tu interior. Decida que quiere, crea que es posible y que lo merece. Céntrese en lo que desea, piénselo y visualícelo como si ya lo tuviera. Este dispuesto a pagar el precio por obtenerlo. Identifique, desarraigue, reemplace cualquier concepto negativo o limitante que pueda tener acerca del dinero. Está en el subconsciente. Si soy rico no puedo ser espiritual... no emita desde el subconsciente vibraciones negativas acerca del \$\$\$\$. El éxito financiero comienza en la mente.

Todo lo que tenemos actualmente no es más que la manifestación física de nuestra forma de pensar. Debe cambiar sus pensamientos de INMEDIATO, para mejorar y cambiar sus resultados en el mundo físico. Contradiga los conceptos limitantes. El dinero sirve para hacer el bien, viajar, compartir, hacer más dinero, trae felicidad también. Pronunciar afirmaciones positivas sobre el dinero todos los días. Mis ingresos aumentan cada día, el dinero me llega de formas inesperadas, estoy atrayendo negocios para cumplir mis objetivos y viajes. Llenar el subconsciente de expectativas positivas. Deje ir todo pensamiento limitante. Ver videos de Bob Proctor. Visualice como si ya lo tuviera, sienta aprecio y agradecimiento por lo que ya tiene. Piense en abundancia y plenitud.

Principio # 57 Obtendrá lo que se proponga

Si no tiene ningún deseo ardiente de fortuna en su interior, no surgirá fortuna a su alrededor. Debe tomar la decisión de SER RICO. De que puedes lograrlo. Determine cuanto necesita para financiar los sueños de su vida. 1 MDP + un negocio autónomo que te dé 20,000 pesos semanales libres. Adonde quiero llegar y que se requiere para lograrlo. Adquiera conciencia de sus gastos. Que es indispensable y que no. Invierta \$ y tiempo en educación financiera. 4 Cuadrantes. Activos humanos: salud, capacidades, ética, valores, Activos intelectuales: talento, educación, destrezas, experiencia, Activos fijos y circulantes: ahorros, colecciones, bienes raíces. El dinero es un instrumento que debe utilizarse para fines más elevados.

Principio # 58 Páguese usted primero

El Hombre más rico de Babilonia, parte de lo que usted gana debe ser para Ud. Ahorre el 10 % de lo que gana y que sea inaccesible para gastar. Préstele la suficiente importancia, cuanto tiene que ahorrar para cuando tenga 50, 55 o 60 años. Ahorre progresivamente a plazo fijo páguese Ud. Mismo primero, invente formas para que entre más dinero. Ahorre una buena parte de lo que gane, un 10 % un 15 %. Muchos han hecho fortuna con las ventas. Tenga la disciplina de ahorra e invertir. Invierta en cosas que produzcan ingresos. Proteja lo suyo con un seguro. Ahorre trabaje inteligentemente, invierta, encuentre maneras de ganar más dinero. Estudie, lea, accione y recuerde: Ahorre un 10 %.

Principio # 59 Domine el juego de gastar

No compre cosas innecesarias. Mejore sus hábitos de gastos y compras. Tenga un programa de Ahorro. Elimine sus deudas, cotice antes de comprar. No pida prestado, pague sus deudas pequeñas primero. No tape un hoyo para destapar otro. Aumente los pagos de sus deudas. A medida que se comprometa a cancelar sus deudas y aumentar sus ahorros, empezará a experimentar una fuerza casi milagrosa en su vida. Cumpla con su plan de ahorro. Viva libre de deudas. Aunque crea que se encuentra en una situación desesperada no gaste de más y no deje de ahorrar.

Principio # 60 Para gastar más, primero gane más

Crear varias fuentes de ingresos, hágase de mejores hábitos para atraer mayor abundancia. Decida cuanto quiere ganar más. Qué servicio o valor agregado puede ofrecer para ganarse ese dinero. Que necesita el mundo, la comunidad, que yo puedo ofrecer o suministrar, que producto puedo desarrollar y entregar o servicio con valor agregado? Detecte una necesidad y súplala, suministre una solución. Encuentre

necesidades insatisfechas, identifíquelas, algo que deba resolverse, que deba remediarse o eliminarse, algo que solucione algo. Agregar confort y disminuir miedos. Hacer un negocio en internet, aprenda como vender por internet, para que esté libre de deudas y progrese. Resuelva problemas, capacítese más, aprenda nuevas destrezas, haga nuevas relaciones de negocios, certifíquese, actúe.

Principio # 61 Dé más para recibir más

Mal. 3:10 Traigan todas las decimas partes al granero... y pruébenme para ver si no les abro las compuertas de los cielos... Dar el diezmo es una de las mejores garantías de prosperidad que se haya conocido jamás. El acto de dar, crea una alianza espiritual con el Dios de la abundancia como una creciente consciencia de amor hacia los demás. No se pagan diezmos para recibir algo a cambio, se pagan porque ya lo obtuvimos, nuestro cuerpo, salud, vista, tacto, cerebro... Pagamos, devolvemos una parte porque ya hemos recibido bendiciones. Donar a instituciones benéficas, a su congregación, ayudar, compartir, plantar árboles, compartir conocimientos, hacer alianzas, mentes maestras para obtener riqueza todos, crecer, pensar en grande, transmitir abundancia, creer, tener fe en el Dios de la abundancia y Creador del Universo.

Principio # 62 Encuentre una forma de servir

Ningún hombre puede intentar ayudar sinceramente a otro sin ayudarse a sí mismo. Ralph Waldo Emerson. Decida que es importante para usted. Sirva a los demás de una manera voluntaria. Existen muchas organizaciones sin fines de lucro, trabajar como voluntario es una poderosa forma de establecer contactos que suelen llevarle a encontrar oportunidades de negocios y avanzar en su profesión. Cuando sus esfuerzos se centran más en dar que en recibir, eventualmente habrá mucho más de lo que ha dado. Ayudar también a los demás a que obtengan lo que ellos quieren.

Principio # 63 Comience ahora... hágalo

Aplique lo sabios consejos, actúe y empiece hoy mismo, consiga un préstamo, hágase publicidad, pida recomendaciones, visite 100 prospectos, tome vitaminas, dé el primer paso, tome al 100 % la responsabilidad en su vida, establezca metas, accione. Eventualmente tendrá éxito si no se detiene en el esfuerzo. Capacítese, obtenga retroalimentación, pague el precio, vaya a cursos, comprométase, mejore sus hábitos, aplique estos 64 principios, desarrolle un plan de trabajo, de marketing, Carls Jr., empezó con un carrito de Hot Dogs. Grandes negocios empiezan con un pequeño paso, organización, ahorro, trabajo, compromiso, orar incesantemente por que le vaya bien.

Principio # 64 Aumente sus facultades

Lea este libro varias veces, regáleselo a sus hijos, Ud. Tiene el poder para crear la vida que desea. Ya no se queje ni se lamente, diga la verdad y viva con pasión. Enseñe estos principios a otros. Cuando usted eleve el espíritu de los demás, elevará su espíritu también. Puede organizar un curso sobre estos 64 principios y darlo, empezando con grupos pequeños. Los que enseñan estrategias de éxito, tienen éxito. Un mosquito crea 1 impacto. visitar : thesuccessprinciples.com y descargue una guía de estudio gratis para enseñar los principios básicos de este libro a otras personas.

Aguascalientes , Aguascalientes a 20 de diciembre 2020