
Algunas palabras previas:

Debido a que la primera parte del presente Librocondensado, está desarrollado en base al "Formato Diálogo", permítansenos algunas ideas al respecto:

- Lo que llamamos "formato diálogo" consiste en una conversación o entrevista, entre el "libro", y el "lector". A través de la cual, mediante sucesivas y progresivas preguntas y cuestionamientos, se irán extrayendo y presentando, todas las ideas y razonamientos significativos del Libro que se condensa.
- El diálogo posee una extraordinaria potencialidad o aptitud para exponer con claridad, y la necesaria progresividad, las ideas y los desarrollos reflexivos que las sustentan.
- El pensamiento, en importante medida, consiste en plantear preguntas, contestarlas y controvertir las respuestas. No es extraño entonces, que el diálogo resulte ser un instrumento muy idóneo, para expresar el pensamiento.
- Platón lo utilizó con maestría y grandes frutos. Hoy, salvando las distancias, Libroscensados retoma su utilización, por su extraordinaria valía.

**EL PROPÓSITO DE UN LIBROCONDENSADO,
ES PERMITIR QUE EL LECTOR **COMPRENDA RÁPIDAMENTE Y A FONDO** TODAS LAS IDEAS IMPORTANTES DEL
LIBRO QUE CONDENSA, A VECES EL FORMATO DIALOGO ES EL MAS APROPIADO A ESTE FIN.**

CONDENSADO DEL LIBRO "PODER SIN LÍMITES" DE ANTHONY ROBBINS**LECTOR**

¿Sr. CONDENSADO, de que tema trata el libro "Poder Sin Límites", y, cual es su propósito?

CONDENSADO:

Mire, el libro trata del éxito. Y, su propósito es proporcionar un método para que cualquier persona aplicándolo tenga mayores posibilidades de obtener éxito en la vida.

LECTOR:

¿Éxito en la vida?... ¿podría ser Ud. mas específico?

CONDENSADO:

Con gusto, ...

Supongamos que Ud. sale de esta entrevista y a la vuelta de la esquina se encuentra con una lámpara mágica, una lámpara tan apetecible que, basta frotarla para obtener ante nosotros la presencia de un genio benigno que gentilmente nos propondrá que le digamos como quisiéramos que fuera nuestra vida, que nos gustaría ser, hacer, donde vivir, con quiénes, tener... imagine como es la vida que le gustaría

tener, nos dijo, yo le prometo que mañana cuando se levante va a ser esa persona del sueño, vivir en donde ella, tener lo que ella, hacer lo mismo... etc.

Claro, nos advirtió que, debíamos tener mucho cuidado al pensar como era la vida que queríamos, porque el no iba a volver a ayudarnos luego.

Nos informó además que, nuestro deseo, no podíamos comunicárselo con palabras, para que el pudiera concedérselo, debíamos imaginarlo muy claramente, el leería nuestra

mente, observaría las imágenes que tuviéramos en la imaginación, y eso es lo que el nos concedería.

LECTOR:

De muy buen grado, lo haría si.

CONDENSADO:

Ahora bien, existen muchas personas en el mundo, en la actualidad y en el pasado, que aun cuando no hubieron tenido la suerte de encontrarse con lámpara de tan extraordinaria condición, y no obstante ello, se animaron a pensar para si el gran sueño. Como querían vivir, que querían hacer, tener, conquistar, que querían ser; y, lo hicieron con tal "impudicia" como si tuvieran la lámpara bienhechora... y no se contentaron con eso, sino que además, "temerariamente" desearon real e intensamente obtener ese sueño, se obsesionaron en obtenerlo, se dijeron mi vida vale y muchísimo, quiero "esto" y lo voy a lograr. Consecuentemente, pensaron como, y accionaron, accionaron, accionaron... y no obstante carecer de la "lámpara" lograron eso que hubieron soñado. ESTO MI QUERIDO SR. ES LO QUE YO LLAMO ÉXITO EN LA VIDA, de esto habla el libro. Y procura, proporcionar a las personas, "Algo para Frotar".

LECTOR:

Seguramente, ante este feliz suceso, nos pondríamos seriamente a pensar y a imaginar con detalle, como es la vida que ¿Tan fácil como frotar?

CONDENSADO:

Tan fácil no, pero mucho mas divertido.

LECTOR:

¿Y donde se encontró Ud. esta "lampara", Sr. CONDENSADO?

CONDENSADO:

Mas que encontrármela, me la mostraron. Me la mostraron miles de personas que desde muy abajo, concibieron y se apasionaron con grandes sueños, y que, desde muy abajo, fueron paso a paso avanzando hacia el logro de ese su gran sueño, hasta lograrlo. ELLOS ME LA MOSTRARON.

LECTOR:

¿Cómo es que se la mostraron?

CONDENSADO:

Vea, el estudio de muchísimos casos de personas que han obtenido, lo que hemos llamado, éxito en la vida. Advierte que todas ellas, han hecho lo mismo, han seguido un mismo camino, por eso digo que me lo han mostrado.

LECTOR:

¿Ud. me dice que todos hicieron lo mismo, que fue eso?

queremos vivir,... que queremos hacer, tener, ser etc. ¿verdad?

CONDENSADO

Se lo sintetizo en una "formula":

1.- vivieron imaginariamente un sueño intenso(de esto ya hablamos)

2.- desearon, intensamente, apasionadamente, lograrlo.

3.- acción masiva y persistente: todos sin excepción, desde la mañana a la noche, accionaron, accionaron, accionaron, y, no se rindieron cuando los resultados no eran buenos.

4.- aprendieron, fueron flexibles, no se rindieron: todos ellos cuando accionaban estaban muy atentos para detectar si la acción que emprendían daba los resultados que debía dar, si no daba buen resultado, (lo que ocurre muy a menudo) rápidamente lo advertían, se preguntaban: ¿qué es lo que tengo que cambiar para que el resultado se dé? Contestaban esta pregunta, y cambiaban. Nuevamente observaban si el resultado se daba, si no se daba, lo que ocurre a menudo, volvían a hacer la misma pregunta, volvían a cambiar, hasta dar con el tipo de acción que si da resultado.

ESTO ES LO QUE HICIERON, Y LO HICIERON HASTA LOGRAR SU SUEÑO.

LECTOR:

Debo admitir Sr. que ha logrado interesarme... ¿podemos hablar mas de este método?

CONDENSADO:

Para eso estoy aquí, y con mucho gusto por cierto.

LECTOR:

En primer término, me gustaría preguntarle acerca de lo que Ud. llama desear un sueño, vendrían a ser los puntos 1 y 2 de su "fórmula" ...

En verdad me parece que todo el mundo, desea ser feliz, todos deseamos que nos ocurran cosas buenas en la vida...

CONDENSADO:

Permítame que lo interrumpa antes que siga hablando macanas...

No se trata de desear débilmente, no se trata de un mero interés difuso aplicado a una abstracción nebulosa, tal como ser feliz o mejorar, o que me ocurran cosas buenas, no se trata de un inútil deseo de tener la suerte de que me pasen cosas buenas, o que no me pasen cosas malas; eso no sirve de nada.

Por el contrario, de lo que se trata es en primer lugar, vivir imaginariamente un sueño.

LECTOR:

¿Vivir imaginariamente un sueño?

CONDENSADO:

Esto implica, imaginar como en una película, como queremos vivir, donde vivimos, que es lo que hacemos, que es lo que tenemos, con quién vivimos nuestra familia, quienes son nuestros amigos, como es nuestro día, cuanto ganamos, que hacemos para descansar, como nos sentimos, nuestra gente querida, como podremos ayudarlos... en fin todo.

Napoleón por ejemplo, era apenas un cabo del que se burlaba todo el mundo en el ejercito Francés, que venía de una colonia francesa, todos sus compañeros tenían una condición social y económica muy superior, era por ello discriminado y rechazado... en soledad, durante noches heladas y oscuras, soñaba despierto que era general, donde vivía, como lo trataban los demás, que hacía durante el día, con que valentía se comportaba, todos le respetaban... era el mejor y mas respetado general de ejercito francés... deseaba eso con todas sus ganas, todo valía la pena para llegar ese lugar que el ya conocía, que el había vivido muchas veces en sueño...

Todos los grandes realizadores, vivieron sus sueños antes de lograrlos, los vivieron en sueño.

Le doy otro ejemplo que intuyo va a ser muy descriptivo.

Cuando chicos, creo que a todos los chicos les pasa, solemos jugar con la imaginación. En ellos es común soñar despiertos, terminan de leer o ver su serie favorita, y juegan a ser el ídolo, agarran un pedazo de madera que, no es un pedazo de madera, es una muy poderosa espada, como la de su ídolo, y viven imaginarias aventuras como su ídolo, se comportan con análoga valentía y vencen homólogos terribles enemigos, sienten orgullo, satisfacción, emoción... ¿entiende ahora de lo que significa vivir imaginariamente un sueño?

LECTOR:

Me lo ha explicado muy bien.

CONDENSADO:

Pero además, es necesario, que no sea un mero divertimento, es necesario que conseguir hacer realidad ese sueño, sea nuestro intenso deseo, o mejor sea nuestra pasión.

Y, además debemos sentir que vamos a lograrlo.

LECTOR:

Déjeme, revisar donde estoy parado... vivo imaginariamente

un sueño intenso, siento, estoy muy decidido a hacerlo realidad y tengo fe en que voy a hacerlo... ¿después que?

CONDENSADO

Después hay que comenzar a caminar hacia la realización del sueño, mi querido amigo... Para hacerlo, lo primero, es medir la distancia.

LECTOR:

¿Medir la distancia?

CONDENSADO:

En efecto, hay que ver donde estamos y donde queremos llegar; que es lo que nos separa de nuestro sueño, hay que determinar que es lo necesario (todo lo necesario) para llegar, a estar como en el sueño. Luego hay que saber que es lo que ya tengo de eso necesario, y que es lo que me falta, esta es la distancia que me separa de mi sueño.

Aquí me voy a detener para dar algunos ejemplos que permitan comprender bien el concepto.

Tomemos por caso N°1 el de Napoleón:

Como dijimos era apenas un cabo, rechazado por sus compañeros, ... su sueño en ese momento, era ser general, mas bien EL general.

Mas específicamente quiero ser como Aquiles, o como Alejandro...

ídolos que había obtenido de la lectura de la historia.

Se preguntó, ¿qué es lo que necesito para "ser" mi sueño? (necesito, en términos amplios, incluyendo conocimientos, formación, conductas, actitudes, relaciones, recursos, instrumentos etc.)

Se contestó:

Debo, como Aquiles o Alejandro, vencer, ser superior, esto significa ser mejor que todos mis compañeros, debo saber mas, ser mas inteligente, actuar con mayor valentía y determinación. De esta forma obtendré su admiración y respeto. Esto es lo que necesito, esto es lo que me separa de mi sueño.

Como ve, he graficado lo que quiero decir.

Como ejemplo N° 2 tomemos a Juan.

Siendo Intendente de un país grande, soñó con ser Presidente, tal como su ídolo.

Tenía muy claro en su imaginación, a su ídolo obrando, como hablaba, como reaccionaba, como pensaba, cuales eran sus gestos, sus pensamientos, su forma de decidir... etc.

Tenía muy claro en la retina a su ídolo hablando con los brazos en

alto a una multitud que ferviente lo ovacionaba.

Sabía que quería ser como el, tener lo que el, llegar a donde el, era su sueño, soñaba despierto con ello, estaba decidido a hacerlo realidad.

¿qué necesito? ¿qué necesito para hacer lo que el hace? Y ¿qué necesito para llegar a donde el llegó?

Para hacer lo que el hace y como lo hace, tengo que imitarlo, tengo que hablar como el, tener su oratoria, pensar como el, conocer lo que el conoce, tener su carisma ...etc. Esto es algo que necesito. De esto, ¿qué es lo que tengo ya, y que es lo que me falta?

Para llegar a donde el llegó, ¿que necesito?

Necesito ser elegido como el candidato a presidente por el partido XX. ¿y para eso? para eso tengo que obtener el apoyo de dirigentes importantes de este partido, que me pongan como cabeza de una lista que tiene que ser importante, porque luego tengo que ganar la interna, y para ello tengo que ser conocido a nivel nacional, como un dirigente nacional, ¿y para ello que necesito?, tener presencia en los medios nacionales, ¿y para eso que necesito? Que estos medios me convoquen, salir en los diarios nacionales, revistas, radio, televisión; ¿y para eso?

...etc.; además tengo que tener financiación, además ... y para eso tengo que... y así siguió desarrollando hasta llegar a saber muy bien y detalladamente, todo lo que necesitaba, que era aquello que lo separaba de su sueño.

Caso N°3 Pilar, una profesional, tuvo un sueño:

Quiero tener un empresa de servicios profesionales importante, muchos profesionales capaces trabajando en un equipo, importante cantidad de clientes, que van a dejar muy importantes ingresos, yo voy a trabajar cuatro horas a la mañana, voy a conducir la empresa, voy a elaborar tal trabajo intelectual... etc. este es mi sueño, lo vivió, se determinó con firmeza a realizarlo.

Se preguntó: ¿dónde estoy, cual es la distancia que me separa, que es lo que se necesita para estar en mi sueño? ¿de eso que se necesita, que es lo que tengo ya, y que es lo que me falta?

Se contestó:

Se necesita: ¿tener importantes clientes? => ¿cuáles? => necesito saber cuales, => investigar, => necesito saber como => necesito brindarles servicios importantes => ¿cuáles? => no se => ¿necesito saber cuales? => necesito

investigar => necesito que me elijan => entonces? => necesito que me conozcan => ¿qué cosa? El beneficio que obtendrán contratándome => y además? => que sepan que soy realmente muy capaz => debo tener gran capacidad, y mostrarla => tener como y donde?

En síntesis se dijo, se necesita: 1) saber que servicios conviene brindar, por ser realmente necesarios y valiosos; 2) saber muy bien a quienes se les va a brindar estos servicios; 3) una vez conocido lo anterior; lograr que estas personas, me conozcan, conozcan y crean que Pilar la profesional, es la mejor para solucionar esa necesidad o problema que tienen o pueden tener; 4) desarrollar una importante capacidad para brindar un servicio realmente bueno.

Luego se pregunto: ¿de esto que es necesario, que es lo que tengo, y, que es lo que me falta?

Tengo solamente el punto 4), todo lo demás, me falta.

Ejemplo: N° 4 José: muy inteligente, 34 años, soñó: quiero en dos años, ser un empresario importante, tener una empresa que me dé importantes ganancias, voy a vivir en tal barrio, así, así, así, la imaginó, voy a tener una casa de campo

en la zona de tal lugar, la imagino .. voy a tener las oficinas en tal lugar las imagino así, .. voy a comenzar el día haciendo gimnasia.. mi actividad va a ser .. etc. vivió su sueño..

¿qué se necesita? ¿de eso que se necesita que es lo que tengo, y que me falta?

Si quiero tener una empresa exitosa, => necesito un negocio para llevar adelante, además necesito que este negocio me pueda dar importantes ganancias en poco tiempo, y que, se pueda hacer con muy poca plata porque no tengo recursos financieros => necesito saber que es lo que voy a vender, que sea tan necesario que me permita vender importantes volúmenes en poco tiempo, para lograr una ganancia importante. Entonces, necesito una idea de un negocio brillante. Después necesitaré, hacer un plan completo del negocio y dar con la estrategia adecuada para llevarlo al éxito, conseguir los recursos necesarios para llevarlo adelante.. Por supuesto necesito asimismo, tener la capacidad y conocimientos para llevar adelante una empresa..

¿De esto que se necesita, que tengo?

Solo el último factor, todo lo demás me falta. He allí la

distancia en que me encuentro de la realización de mi sueño.

Como Ud. advierte, me he detenido, espero que no excesivamente, en dar varios ejemplos a fin de ilustrar la idea, desde que considero necesario asistir al espectáculo de su exposición y percepción, para comprender acabadamente el concepto.

LECTOR

Comparto su punto de vista, y aun cuando soy un preguntón he asistido sin poder articular interrupción, créame, ha sido muy interesante.

Ya que me permite un bocadillo, me gustaría hacerle una pregunta, para continuar.

Me ha explicado muy bien, lo que es vivir un sueño, lo he vivido, también he tomado la determinación firme y apasionada de hacerlo realidad, he medido la distancia que me separa de la realización de mi sueño, notando todo lo que es necesario para estar en mi sueño, y he tomado nota de lo que me falta.. ¿ahora que?

CONDENSADO:

Ahora tenemos que terminar lo que comenzamos.

Como Ud. dijo, sabemos muy bien lo que necesitamos para realizar nuestro sueño, esto es muy importante y constituye el

primer paso de la elaboración de un plan, y una estrategia.

Necesitamos un plan detallado y una estrategia!!!!, paso a paso, para obtener todos y cada uno de los elementos que necesitamos para hacer realidad nuestro sueño.

Esto es lo que vamos a elaborar ahora..

LECTOR:

¿y que ocurre si no se me ocurre como puede ser el plan, y la estrategia?

CONDENSADO:

Ud. me pregunta que ocurre si ocurre lo que casi seguro va a ocurrir.

No pensemos que elaborar nuestro plan y estrategia es una cuestión menor, o exenta de dificultad!!!!

No pensemos que luego de vivir nuestro sueño, determinarnos a hacerlo realidad, apasionarnos con ello, medir la distancia tomando conciencia de todo lo que necesitamos para llegar.. vamos a prepararnos unos mates, tomar un cuaderno y un lápiz, y, en una siesta vamos a tener terminado nuestro plan y una estrategia.

Si ocurre esto sería una cosa verdaderamente extraordinaria, lo ordinario es que tengamos que pensar mucho, investigar,

aprender muchas cosas, antes de dar con nuestro plan terminado. Pero hay una muy buena noticia VALE MIL VECES LA PENA!!!

Aquí de nuevo estoy convencido de la utilidad de los ejemplos; tomemos los que ya hemos formulado:

Antes, quiero referir algunas ideas tendientes a aclarar que es y como debe estar integrado un Plan, que es y como debe estar integrada la estrategia.

La exposición de un plan, importa establecer muy bien cuales son las metas que debemos lograr y en que orden, y cuando, para ir cumpliendo con los hitos que ya hemos identificado al establecer la distancia que me separa de la realización de mi sueño.

La exposición de estas metas, debe indicarme en términos muy concretos, cuantificables, verificables, muy bien situados en el tiempo, que es lo que debo lograr y en que orden, como dije, paso a paso, para ir obteniendo todas y cada una de las "cosas" que necesito para hacer realidad mi sueño.

LECTOR:

¿qué debo yo lograr paso a paso..?

CONDENSADO:

Su cara me indica que debo yo explicar bien esto..

Como dije hay que establecer muy bien que debo yo lograr paso a paso.

La realización de mi sueño, puede que esté prevista para dentro de dos o tres años por ejemplo. Pero llegar allí arriba, exige subir una larga escalera (permítaseme una nueva metáfora); ya hemos visto al medir la distancia, que esa larga escalera tiene grandes etapas, pero también tiene muchos escalones que tenemos que ir dando día a día para llegar a las etapas y luego a la cumbre.

Pongamos por caso, que esta escalera tiene 730 escalones, y dar cada uno de esos escalones lleva un día de trabajo, pues, es claro que si queremos lograr nuestro sueño, dentro de dos años, debemos mañana mismo comenzar a dar un escalón por día, para que al cabo de 730 días (dos años) hayamos llegado a la cumbre.

El plan nos debe indicar claramente, en que consisten cada uno de los 730 escalones, cuantos deberemos dar para lograr el primer hito o etapa, el segundo, el tercero etc. hasta llegar a la cumbre. Esto es lo que quiero decir con "que es lo que debo yo lograr y en que orden, paso a paso, para ir obteniendo todas y cada una de las "cosas" que necesito para hacer realidad mi sueño".

En otras palabras, debo tener muy claro cuales son los objetivos los resultados que debo obtener, la primer semana, la segunda, tercer etc. aun mas, debo tener bien claro los objetivos diarios!!!! Semanales, mensuales y así hasta llegar a la cima.

¿se entiende bien lo que quiero decir? ..

Me anticipo a la respuesta: NO, realmente se comprenderá el concepto, y algunas aclaraciones que quiero hacer, con lo ejemplos, vamos a ellos:

Tomemos en primer término, el ejemplo de aquel que soñaba con ser presidente:

Había ya, recordemos, medido la distancia, sabía muy bien lo que necesitaba, en primer lugar era necesario, convertirse en un dirigente nacional de su partido, eso exigía conocer cara a cara, a todos los dirigentes de todos los distritos de ese gran país, se dijo tengo que conocerlos a todos, y hacer "amigos" en todos los distritos. Se dijo, en primer término tengo que hacer una lista completa de todos los "dirigentes" nombre apellido, además los antecedentes políticos, con quién estuvieron que fuerza tienen, para ello, voy a consultar con fulano mengano y perengano que conocen bien.

Obtuvo la lista, planificó: 3 días a la semana, voy a dedicarlo a viajar por el país, el primer día

voy a ir a tal lugar el segundo a tal otro a hablar con fulano perengano etc. así detalladamente. ¿la meta? En un año, conocer a estos 100 dirigentes importantes, y que digan, que tipo macanudo es este fulano.. . verdad? es exitoso, pícaro, está en la rosca a nivel nacional, tiene poder ojo, además pensamos igual.. . Además, averiguar ¿qué es lo que quieren? ¿qué reproches tienen para hacerle al oficialismo? ...

En fin, no quiero explayarme mas en esto porque no es el objeto de nuestra charla, solo quiero graficar, que elaboró un plan detallado, sabía que debía hacer con detalle, la primer semana, la segunda y así hasta el primer año.. . y después también.. .

En el caso de Pilar, que soñaba con construir una gran empresa de servicios profesionales en tres años, también había medido la distancia, sabía que lo separaba del sueño, sabía que necesitaba obtener.. .

En primer lugar, se dijo, necesito saber cual es el servicio profesional que en este momento es necesario, o se vendería muy bien .. . cuál será el mejor camino? ¿cuál será el camino que funciona?

A esta altura se determinó a volver atrás: lo primero que

necesito es SABER cual es el camino que debo seguir, se lo que necesito, pero no como obtenerlo, tengo que aprender, averiguar, esta es la primera etapa del plan que he de elaborar. Aquí voy a adelantar una idea, la experiencia de los hombres que lograron éxito, muestra que la mejor manera de contestar estas incógnitas es encontrando casos en los que otros ya hayan logrado lo mismo, estudiándolos y haciendo lo mismo (modelar).

En el ejemplo, ¿quién logró hacer una empresa de servicios profesionales importante en tres años? ¿cómo lo hizo? ¿quién logró hacer que lo conozcan y reconozcan como un capaz profesional en un año? ¿cómo lo hizo? Esta información para Pilar la profesional del ejemplo, es "oro en polvo".

Para asegurarme de que se entiende muy bien lo que digo, voy a echar mano a otra analogía.

Supongamos que Ud. quiere lograr hacer una torta de chocolate exquisita, que probó en una fiesta. Tiene dos caminos:

Imaginar y experimentar Ud. mismo, imaginando que ingredientes, en que proporción, la secuencia de preparación, la forma de cocción etc. o bien;

Lograr que el cocinero, le diga hace así, después así .. etc. es decir le de la receta.

Pues muy bien, para todas las cosas, es así. Si vos quieres lograr ser Presidente, pues estudia muy bien a quienes lo hicieron, descubrí la/s receta/s y aplícalas, y si quieres lograr hacer una importante empresa en determinada actividad, en muy poco tiempo, igual, y si quieres otra cosa, igual, (esto lo vamos a tratar en extenso cuando tratemos del "Modelado").

Desde luego que hay personas de gran inteligencia que pueden descubrir y diseñar por sus propios medios, un plan y estrategia que le indiquen que es lo que debe lograr y como debe hacer para lograrlo. Pero.., esa misma inteligencia, si se hubiera aplicado a obtener modelos estudiarlos y reproducirlos, ¡¡¡hubiera tardado y le hubiera costado (enorme ahorro en esfuerzos y errores evitados) 10 veces menos!!! Pero, cuidado, literalmente 10 veces menos.

LECTOR:

Ahora veo con claridad lo que significa e implica elaborar el plan y la estrategia, ciertamente, como Ud. advirtió no es una cuestión menor.

Hay que saber muy bien, que es lo que necesito lograr (metas diarias, semanales, mensuales

etc.), necesito saber muy bien como, lo voy a lograr.

Se me ocurre pensar que muchas veces la primera etapa del plan es investigar, estudiar, pensar para contestar estas incógnitas.

CONDENSADO:

Se le ocurre muy bien, en efecto, muy a menudo esta es la necesaria primer etapa.

Y aquí quiero aclarar, que, muchas veces no será posible la elaboración del plan y estrategia completo, hasta el último escalón.

Es precisamente lo que ocurre en casos como el del ejemplo de la empresa de servicios profesionales, solo diseñará el plan hasta la primera etapa, que busca lograr el conocimiento necesario para poder elaborar las etapas y pasos posteriores.

Otras veces no se puede avanzar mas allá en el plan y estrategia, porque, no se puede determinar de antemano como sigue la película, porque esto depende de acontecimientos que deben ocurrir de una forma u otra, entonces no se puede planificar sobre supuestos, en esos casos, hay que planificar hasta ese preciso instante, esperar a que devenguen los acontecimientos, y luego, planificar lo que falta.

LECTOR:

Ud. me ha malcriado, así que no se queje por la siguiente pregunta: ¿quiénes tuvieron éxito en la vida, como hacen para diseñar y elaborar su PLAN Y ESTRATEGIA?

CONDENSADO:

Contestar su pregunta, me va a exigir repetir algunas ideas ya expuestas, pero considero que bien vale la pena hacerlo, por su importancia y porque esta vez podremos hacerlo en forma orgánica, y por ende mas clara al entendimiento. En síntesis diré:

Todos dieron mucha importancia al plan y a la estrategia, aun cuando muchos no conocieran el significado de estos términos.

Todos dedicaron muchos esfuerzos para saber muy bien que es lo que debían obtener para llegar a su sueño, y como debían hacer para obtenerlo.

Todos intuyeron, el verdadero tesoro, que para contestar estas incógnitas y para aprender lo que necesitaban, constituían las experiencias de personas que habían logrado resultados como el que ellos querían lograr en condiciones parecidas a las suyas, y los aprovecharon siguiendo sus pasos. Luego vamos a hablar en extenso de esto.

LECTOR:

A medida que Ud. hablaba, se me ocurrió una pregunta que no quiero dejar pasar, por temor a luego olvidar hacerla.

Si Ud. tuviera que indicar en una lista, las cosas mas importantes que hay que aprender a hacer, para tener éxito en la vida, ¿qué es lo que incluiría en esa lista?

CONDENSADO

Celebro su pregunta!!

La experiencia indica que lo mas importante que se puede aprender a hacer es:

- 1.- aprender como pensar con efectividad.
- 2.- aprender como lograr permanentemente alta motivación.
- 3.- aprender como no rendirse, persistir.
- 4.- aprender como aprender.
- 5.- aprender como comunicarse consigo mismo y con los demás.

Estas son las 5 cosas mas importantes que un hombre puede aprender a hacer para tener éxito en la vida.

Le pido que por ahora dejemos estas cuestiones, pero que no olvidemos volver sobre ellas hacia el final de nuestra charla. Por ahora, sigamos con el hilo de lo que veníamos desarrollando.

LECTOR:

Me deja con varias preguntas en la punta de la lengua, no importa, las guardo para después. Ahora, para seguir, déjeme ubicarme.. .

Veamos,.. he vivido imaginariamente mi sueño, también me he determinado y comprometido firmemente a cumplirlo, lo deseo con gran pasión y determinación, voy a cumplirlo; he pensado, investigado, obtenido los datos necesarios para saber muy bien cual es el camino y la distancia que me separa de la realización de mi sueño, se todo lo que tengo que obtener para llegar a donde está mi sueño, se todo lo que necesito para llegar, se también en que orden debo obtener todo lo que necesito para obtener mi sueño, se que es lo que debo obtener primero, después, y después etc. me he preocupado para obtener datos y pensar para saber cual es el camino. Se que el primer hito de este camino lo debo situar a 6 meses, en 6 meses debo lograr algo que es importante para seguir avanzando hacia mi sueño, luego a los 10 meses debo obtener una segunda cosa muy importante, a los 14 otra, a los 18 otra a los 24 llegaré a la cumbre.

Como ve tengo medida muy bien la distancia, se cual es el camino, se que ese es el camino, lo he pensado muy bien, he obtenido datos y he visto casos anteriores de personas que hicieron ese camino y llegaron a donde yo quiero. También tengo muy claro cuales son las metas diarias

semanales, mensuales etc. se muy bien lo que debo hacer todos los días. Estoy, como vemos, listo para comenzar a caminar, ¿supongo es esto es lo que debo hacer verdad?

CONDENSADO:

¿Se dio cuenta de lo obvio que es todo? ¿se dio cuenta de lo difícil que resulta encontrar personas que hagan lo obvio?

Efectivamente hay que comenzar a caminar.

LECTOR:

¿cómo lo hacen aquellos que tuvieron éxito en la vida?

CONDENSADO:

Lo hacen con gran entusiasmo e intensamente, lo hacen persistentemente, sin rendirse..

Pero déjeme que antes de detenerme en el como, me ocupe de describir mejor el QUE es lo que hacen.

Voy a tratar de pintarle una escena, ... tomemos uno de nuestros ejemplos, creo que se llamaba Luis, aquel que soñaba constituir una importante empresa en dos años, le proporcione importantes ganancias.

Imaginemos la primera etapa de su plan, destinada a encontrar la idea del negocio, aquello que iba a vender masivamente en un

gran volumen, en poco tiempo y que le iba a permitir esa importante ganancia.

Destinó a esta primera etapa, dos meses, se propuso pensar 8 horas por día, estudiar, leer, buscar información, escudriñar la realidad, debía inventar todas las ideas de negocio posibles, examinarlas hasta encontrar una que sea la que convenía a su plan, lo hizo, y al cabo, no de dos meses sino de solo un mes, dio con una extraordinaria idea de negocio, el segundo mes desarrollo un minucioso plan y estrategia del negocio. Al cavo del tercer mes tenía preparado, listo, todo el plan para llegar a su sueño en 20 meses, conforme este plan debía vender 1000 unidades de servicio en 12 meses, lo cual le permitiría lograr al cavo de los mismos un éxito tan importante como el que soñaba. Con 80 ventas por mes lograba su objetivo, lo cual suponía una meta diaria de 4 ventas.

Lo primero que debía lograr conforme su plan, era constituir en 15 días un equipo de 3 vendedores, preparados. Había diseñado la estrategia de venta del producto, desde como vender la entrevista hasta como cerrar la venta, también la estrategia de selección y formación de los vendedores... etc.

Comenzó a caminar, muy entusiasmado, y seguro de lograr su sueño, al cabo de los 15

primeros días había logrado el primer hito, tenía constituido un equipo de 3 vendedores, que muy entusiasmados trabajaban y realizaban todas las operaciones estratégicas que según el plan de Luis debían realizarse diariamente, cumplían ampliamente las metas, al terminar el primer mes el equipo de ventas, vendía no 4 sino 6 operaciones por día, al terminar el segundo mes, ya integraban el equipo de ventas, 6 vendedores, y el promedio de ventas diarias eran de 10.

Luis, estaba muy contento, había comprobado que el plan, y la estrategia funcionaban y lo estaban llevando sin problemas al logro de su sueño, además se sentía muy orgulloso y satisfecho de si mismo, lo cual lo llenaba de confianza en si mismo, disfrutaba todos y cada uno de los días del sabor del éxito al ver cumplidas las metas diarias.

No es difícil imaginar que Luis, al levantarse, lo hacía eufórico, lleno de ganas, al bañarse imaginaba nítidamente como era la casa que iba a comprar, y como iba a vivir... soñaba despierto... se sentaba en su escritorio con gran entusiasmo a consultar la agenda el plan para el día de hoy, solo pensaba en el éxito que tendríamos al terminar el día... no es difícil imaginar la intensa actividad entusiasta que desarrollaba muy feliz todos los días...

¿no es difícil imaginarlo verdad?

LECTOR:

Seguro que no es difícil, yo me pongo en su lugar y seguro, estaría lleno de entusiasmo, ...

CONDENSADO:

Le tengo una mala noticia...

Así no ocurren las cosas en la realidad. Nunca se da todo "color de rosas".

Fíjese que si las cosas fueran tan amables como las descriptas, pues, mantener una acción intensa alegre entusiasta, comenzar lleno de ganas el día, trabajar toda la jornada y llegar feliz al término de la misma; sería algo muy sencillo de hacer. Estaríamos llenos de confianza en nosotros mismos, muy orgullosos, imaginando varias veces al día como estaremos cuando lleguemos arriba.

Pero hay un pequeño detalle,... así no ocurren las cosas en la realidad, NUNCA. (o casi)

Le voy a contar ahora la aventura de Luis, pero mas parecida a lo que en verdad ocurre. (mejor dicho, ocurrió)

Luis efectivamente en la primer etapa se propuso encontrar una idea del negocio, y al cabo de pensar, investigar, escudriñar un mes, dio con una idea muy interesante. Esto le dio

entusiasmo y confianza en si mismo, y la consiguiente energía. Luego siguió trabajando intensamente, se puso a diseñar un plan y estrategia, estudió mas de 6 libros acerca de planificación y estrategias de negocios, pensó, repensó incansablemente, al cavo del segundo mes tenía un plan y estrategia elaborada.

El primer hito de su plan se situaba a los 15 días, debía tener listo y constituido un equipo de 3 vendedores que fueran capaces de desarrollar la cantidad y calidad de la actividad que según su estrategia eran necesarias para lograr los objetivos.

Al cavo de los 15 primeros días, tenía 4 vendedores, los había convocado, seleccionado y formado. Estaba lleno de entusiasmo, salíamos a la calle!!!

Al cabo de la primer semana de salir a la calle, entre todos los vendedores, solo habían vendido 5 órdenes, entre todos y en una semana. La "moral de la tropa" se estaba deteriorando ante los malos resultados obtenidos.

Al cabo de la segunda semana de salir a la calle, ya todos habían desertado, no quedaba ni uno solo...

Luis, bajó la cabeza y pechó, ya estaba convocando a otro grupo, de nuevo a formarlos, de nuevo a

la calle... dos semana después, ni uno solo quedaba, 4 órdenes vendidas.

Luis de nuevo arremetió!!!... dos semanas después igual...

Luis de nuevo arremetió!!! ... dos semanas después igual...

El primer día de la semana subsiguiente Luis se levantó, su ánimo no era muy bueno, ... se estaba bañando, tocaron la puerta y entraron dos Señores que viven adentro de Luis, son muy amigos entre si, siempre andan juntos, uno se llama el Sr. Fracaso, otro el Sr. Miedo.

Fracaso habló, che Luis, ¿qué sos tonto? Yo te dije, no puedes, ¿viste que tenía razón? ii mira ni siquiera has podido vender 20 órdenes y vos pensabas a esta altura haber vendido 200, no tenés ni un solo vendedor!!! Yo te digo por tu bien, NO hagas nada, deja, VOS NO PODES. Este Plan tuyo es una tontera no funciona, y vos sos un inútil.

Miedo habló, iiivas a fracasar!!! Y cuando eso pase, mira como vas a estar, vas a quedar mal con mucha gente, vas a perder el poco dinerillo que te queda... mira yo te voy a mostrar como vas a estar... mira.

Luis reaccionó al cabo de unos treinta minutos, y los hecho a patadas.

Se sentó en su escritorio, consultó su plan, hizo la agenda del día, lo primero que tenía que hacer, era depurar una lista de potenciales clientes sobre la calle Sarmiento, de repente prendió la radio, y se quedó escuchando un comentario, dio vueltas, divagó, seguía escuchando la radio, de repente despertó, se fijó en su reloj, ya eran las 12.30 hs. !! uy !! ya son las 12,30 y yo no hice nada de lo que tenía que hacer!!! Bueno, a la tarde recupero... y siguió sin hacer nada. A la tarde, dio vueltas durante dos horas, al final, forzado, costándole horrores, hizo algo de lo que tenía previsto hacer en su agenda, al final del día, se sentía agotado, culpable, nada orgulloso de si mismo. Dijo bueno mañana si voy a levantar este aplazo.

A la mañana siguiente, recibió temprano la visita de los Sres. Fracaso y Miedo. Pasó algo muy parecido a lo del día anterior.

Lo que pasó durante el día, fue parecido A lo de ayer, pero peor, ya no hizo agenda diaria, ya se lo que tengo que hacer, se dijo. Al fin del día igual que ayer pero peor.

Así pasaron varios días y hasta semanas... Luis estaba atrapado

en una dinámica muy desgastante, y frustrante.

Un día se dijo, basta, ¿qué es lo que me pasa? ¿Hacia donde voy? ¿qué pasa, que no tengo entusiasmo, no tengo ganas, mi determinación, hago todo a media máquina, forzado? Esto está mal, tengo que solucionarlo...

Lo que pasa, se dijo, es que tengo dudas, he perdido la fe, tengo miedo, eso me ha robado el entusiasmo y con ello la energía y determinación para actuar, todos los días pienso en el fracaso, mas que en el éxito. Se trata de la labor del Sr. Fracaso, y del Sr. Miedo que me visitan todos los días.

¿cómo soluciono esto? Tengo que dejar de evadirme, tengo que enfrentarlos, enfrentar al Sr. Fracaso y al Sr. Miedo.

Tengo que discutir con ellos, tengo que saber si tienen o no tienen razón, tengo que sacarme todas las dudas, para volver a tener fe, y recuperar mi entusiasmo.

Entonces, se sentó en su escritorio y llamó al Sr. Fracaso y al Sr. Miedo, y les dijo:

Muy bien, vamos a ver si tienen razón, ¿que es lo que me decís Fracaso?

Fracaso habló con la elocuencia de los resultados, te lo vengo

diciendo todos los días desde hace varias semanas; NO PODES, NO VAS A TENER ÉXITO, solo tenés que mirar y no engañarte como un tonto, el plan no funciona, tu idea es una tontera, tenías que vender 100 y vendiste la décima parte!!! Ibas según vos a formar un equipo de 6 vendedores y no tenés ni uno solo!!!! Pensa todo lo que tenés que lograr para tener éxito, si no pudiste lograr ni siquiera esto ¡iiiique vas a lograr todo lo que falta!!!!

Luis Contestó: A ver si lo que decís es cierto:

1.- decís que vendí la décima parte de lo que tenía que vender. ESO ES CIERTO.

2.- decís que no logré constituir el equipo de ventas. ESO TAMBIEN ES CIERTO.

3.- decís que eso significa que no voy a poder tener éxito. DE ESO NO ESTOY SEGURO .. .

Si sigo haciendo lo que estoy haciendo, y como lo estoy haciendo, seguramente NO VOY A TENER ÉXITO. ¿PERO SI CAMBIO?...

¿Qué tengo que cambiar para que los resultados sean buenos?

¿por qué no se venden 4 por día según el plan?

Advirtió: 1.- según el plan, para vender 4 por día, hay que hacer 20 cierres (etapas de cierre) en entrevistas. 2.- para hacer 20

entrevistas hay que hacer 60 visitas; y para hacer todo eso, es necesario que cada uno de los 3 vendedores, trabaje efectivamente de 4 a 6 hs por día.

Veamos esto: se debían hacer 60 visitas, cuantas se hicieron? Se hicieron 10. Se debían hacer 20 entrevistas hasta el cierre se hicieron 4 entrevistas y de esas 0 se ejecutó la etapa del cierre. Se debía cumplir entre 4 a 6 hs de trabajo cada uno, no hicieron en promedio mas de 2 hs.

¿si se hubiesen ejecutado las 20 entrevistas cumpliendo todas las etapas de esta, y, hasta la etapa del cierre, se hubieran vendido las 4 por día? Seguramente!!! Lo raro en realidad es que se hayan vendido las que se vendieron. He aquí entonces, se dijo algo que hay que solucionar. ¿por qué no realizan las entrevistas hasta la etapa del cierre? ¿porque solo realizaron 10 visitas, 4 entrevistas?

Se contestó:

ahora lo veo claro, son personas que no están acostumbradas a trabajar sin "patrón", es decir sin tener horario que cumplir y órdenes que obedecer, aquí yo cometí un error estratégico muy grande cuando entendí que era mejor dar libertad. Si a esto le sumamos la falta de buenos resultados en las ventas, esto los desmotivó, y trabajaron aun

menos. La razón por la que no efectúan la etapa del cierre de la entrevista es porque es la etapa mas difícil de hacer, no tienen la "obligación" de hacerla, no saben hacerla, ... etc. así siguió analizando cuales eran las causas de los problemas que había identificado, llegó a la conclusión de que se trataba de errores que había cometido en las estrategias de selección, formación, organización, control de los vendedores, de errores de estrategia de la entrevista de ventas y de la estrategia de venta de la entrevista.

Se determinó a rectificar todos estos errores de estrategia. convencido, seguro de que si solucionaba estos, el plan se iba a cumplir, iba a llegar al éxito.

Hizo un plan para diseñar las soluciones estratégicas, según este plan le demandaría dos semanas.

Se puso a estudiar la venta, buscó información, modelos, pensó, pensó, pensó 10 horas por día. De nuevo estaba seguro, de nuevo tenía entusiasmo, de nuevo pensaba todos los días en el éxito.

No le llevó dos semanas, tal lo previsto en su plan, le llevó cuarto, descubrió que los errores en las estrategias de venta, eran errores y deficiencias mucho mas profundas de las que el había sospechado, descubrió que sus

estrategias de formación y entrenamiento también eran muy deficientes, diseñó estrategias muy interesantes para la organización de la actividad del equipo de ventas, su control tanto de cantidad como de calidad del trabajo... aprendió muchísimo, el mismo se convirtió en un hábil vendedor para servir de modelo a las personas que iba a formar .. etc.

PERO QUIERO AQUÍ REMARCAR:

HABÍA RECUPERADO LA
SEGURIDAD, LA FE, LA
CONFIANZA EN SI MISMO, EL
ENTUSIASMO, Y CON ELLO LA
ENERGÍA. DE NUEVO PENSABA
TODOS LOS DÍAS EN EL ÉXITO.

(Una aclaración: esta historia de Luis, que he referido, está basada en una historia real, aunque yo he resumido, y he obviado mencionar cuatro ciclos de fracaso y consiguiente rectificación que tuvo que hacer)

LECTOR:

Me ha resultado muy útil su ejemplo, entonces ¿lo que hacen aquellos que tienen éxito en la vida es similar a lo que hizo Luis?

CONDENSADO:

PERO MUCHO MEJOR HECHO.

No cometen los errores que cometió Luis.

LECTOR:

¿No se equivocan al elaborar las estrategias?

CONDENSADO:

Nada de eso!!!, si que se equivocan, comúnmente se equivocan, normalmente son muchos los errores que advierten y solucionan en su camino hacia el éxito.

Cuando digo que Luis cometió errores que los que tuvieron éxito en la vida no los habrían cometido, me refiero a otros errores.

Pero cuidado, también hizo importantes cosas bien hechas y muchas.

LECTOR:

¿me habla de unas y otras?

CONDENSADO:

Naturalmente.

Le propongo que sigamos su trayectoria y le iré en la medida de mis posibilidades, indicando lo que hizo bien y lo que hizo mal.

LECTOR:

Me parece un buen método, comencemos.

CONDENSADO

Fijese, la primera etapa de la travesía de Luis, esta poblada de aciertos, de cosas bien hechas.

Efectivamente, diseño un plan completo con metas mensuales semanales, diarias; una estrategia detallada que le indicaba que es lo que tenía que

hacer y como, llevaba una agenda detallada todos los días para cumplir las metas diarias, se entregaba a la acción para cumplir su plan, con gran entusiasmo, fe, confianza en si mismo, cumplía al pie de la letra lo que debía hacer conforme su agenda.

Todas estas cosas son realmente muy importantes, y las hacen todos aquellos que han tenido éxito en la vida.

El primer error que yo quiero destacar en lo realizado por Luis, es no haber atendido al momento de elaborar su plan y estrategia a la experiencia de otras personas que hubieran hecho lo mismo o parecido con éxito anteriormente. Luis no advirtió el verdadero tesoro que significan estas experiencias para aquel que está diseñando un plan y estrategia. Quienes tienen éxito en la vida, son especialistas en aprender de las experiencias de otras personas que han tenido éxito antes.

Otro de los errores cometidos por Luis, se sitúa ya cuando las cosas empezaron a no salir como estaban planificadas. Recordemos, el primer grupo de cuatro vendedores fracasó, al cabo de dos semanas los resultados eran malos, se apartaban mucho de los esperados; allí Luis comete el error de evadirse de la consideración, el análisis consciente de este hecho,

enfrentarlo, es mas, ni siquiera advirtió la importancia de este hecho. Recordemos que Luis, en la ocasión referida, se limitó a "bajar la cabeza y pechar", seguir haciendo lo mismo obstinadamente; y esto lo hizo durante un mes y medio, chocando sucesivamente con la misma pared. He aquí otro error. Lo que nos enseñan las experiencias de aquellas personas que tuvieron éxito en la vida, es que estas, desarrollan una sensibilidad muy importante, y ponen muchísima atención en detectar las cosas que no funcionan, detectarlas rápidamente y cambiar.

Esto es así, porque estas personas se enamoran de su sueño, no se enamoran del plan y la estrategia, (aun cuando pueden estar muy contentos y orgullosos del plan y estrategia que lograron diseñar) saben que el plan y la estrategia son instrumentos que pueden cambiarse, lo que no se cambia es el sueño.

Además saben muy bien que es lo mas probable que el plan y la estrategia tengan errores, y que deban cambiarse, mejorarse, rectificarse una o mas veces, antes de funcionar óptimamente. Esto lo conocen y tienen en cuenta, de manera tal que cuando se lanzan a la acción son estrictos en cumplir su plan y estrategia, pero están atentos a ver que es lo que no funciona

bien, cuando algo no funciona bien, no se afligen tanto, ni se desilusionan, ni se evaden.

Si no funciona algo, esto no es motivo para desilusionarse, porque no es ni mas ni menos que lo que normalmente debe ocurrir, saben que normalmente el plan y la estrategia, no funcionan óptimamente de entrada, muy por el contrario para lograr que funcionen bien, normalmente hay que cambiar varias cosas antes.

Entonces, cuando comienzan a ejecutar el plan, están muy atentos a ver que es lo que no funciona.

Porque si es que los resultados esperados no se dan, inmediatamente, hay que detectarlo, y luego de detectarlo, hay que saber cual es la causa del problema, y luego diseñar una solución, y luego ponerla a prueba, si es que funciona bien, excelente, pero si no funciona bien, volvemos a comenzar, y así hasta encontrar la solución.

Es verdad que Luis, terminó haciendo esto, pero luego de golpearse la cabeza con la misma piedra durante dos meses. También le quiero decir que lo que ocurre en la enorme mayoría de los casos en esas circunstancias, es que luego de golpearse y golpearse con la misma piedra, las personas se dejan convencer por el Fracaso, buscan una excusa, y se rinden, y, muchas veces, abandonan su

sueño, y piden mil disculpas por haber tenido la osadía de soñar, prometen no hacerlo mas, y lo que es trágico, muchas veces lo cumplen.

Volviendo a Luis, otro error, recordemos que cuando recibió la visita del Sr. Fracaso Y el Sr. Miedo, dos personajes que inevitablemente nos visitan a todos, (también obviamente a aquellos que exhiben éxito en la vida) el error de Luis aquí consistió en evadirse, no enfrentarlos inmediatamente; sentarlos a la mesa y decirles, muy bien, vamos a hablar cara a cara, para ver si tienen razón.

LECTOR:

¿pero si eso fue lo que hizo?

CONDENSADO:

Eso fue lo que terminó haciendo, su error fue no haberlo hecho antes.

Recordemos que cuando lo visitaban, el simplemente trataba de no escucharlos, y los echaba a patadas, pero los Sres. Fracaso y Miedo, lograban su objetivo, pues, dejaban a Luis lleno de dudas y con miedo, si el no se hubiese evadido, y los hubiera enfrentado, no habría caído víctima de estos sentimientos negativos.

LECTOR:

¿bueno, pero mas vale tarde que nunca?

CONDENSADO:

Tiene razón.

LECTOR:

¿de que manera enfrentan el fracaso aquellos que han tenido éxito en la vida?

CONDENSADO:

Ante todo déjeme decirle que si no hubieran logrado enfrentar y superar fracasos, y muchos, nada hubieran logrado.

Aquí hay que tener muy en cuenta que el objetivo del fracaso, es destruir la fe en nosotros mismos. Hay que tener muy en cuenta que la fe en nosotros es un tesoro muy valioso que tenemos, sin esa fe en nuestras fuerzas, no podremos hacer nada en la vida. RECUERDE MUY BIEN ESTO: SIN FE EN NOSOTROS MISMOS, NO PODREMOS HACER NADA EN LA VIDA, TODA NUESTRA FUERZA Y ENERGÍA DESCANSAN EN NUESTRA FE.

Que hacen y como hacen aquellos que muestran excelencia para enfrentar y superar los fracasos, es un tema muy importante, que me gustaría tratar ahora.

Ante todo, repito: el objetivo del Sr. fracaso es destruir nuestra FE, la confianza en nosotros mismos. ¿Cómo lo hace? Siempre de una misma manera... tiene un único discurso, aunque hay que reconocer, muy persuasivo: "Los resultados no son los que esperabas, son malos, ...

entonces,... está claro: vos no podes, no servís, no vales... no podes, no podes, no podes".

Su inseparable aliado, el Sr. miedo en ese momento entra en escena, su función es también siempre la misma, consiste en mostrarte, hacer que te representes las imágenes del fracaso, te ves fracasado, nada te salió bien, te pasa una película, a vos no te interesa verla la sacas pero, en un descuido, de nuevo la estas viendo.

Ahora que hemos medido al enemigo, y observado como opera, volvamos a la pregunta: ¿cómo ... superar..?

Pero antes que esto, (perdón por el tanteo) creo conveniente atender a la manifestación del éxito de la acción de estos dos Señores.

Cuando usted percibe que su entusiasmo ha decrecido, su acción no tiene la misma energía e intensidad, cuando en vez de pensar, imaginar y sentir que va ha lograr sus objetivos siente que no va ha poder, en vez de estar alegre esperanzado, confiado, se siente decaído, desanimado; entonces, esté cierto, que el aporte de estos dos, ha sido y está siendo efectivo, y lo seguirá siendo salvo que usted haga algo.

¿qué conviene hacer? Hemos visto a lo que NO conviene hacer, no conviene ignorarlos... lo que conviene es enfrentarlos con gran

determinación y energía, porque lo que está en juego es mucho, mas bien muchísimo.

Esta en juego la vida, mejor digo: nuestra vida.

Veamos un poco mejor esto...

Creo que muchos estaremos de acuerdo con afirmar que la vida puede ser vista como una sucesión de momentos.

Ahora bien, imagine una vida que esté integrada por momentos en los que se observa a quien la vive, permanentemente eufórico, pleno de entusiasmo, empeñado mediante una acción intensa en lograr objetivos que son muy, muy importantes para el, lleno de fe y confianza en sus fuerzas, satisfecho consigo mismo; desde luego, tiene dificultades, no siempre las cosas le salen bien, pero esto no afecta su estado de ánimo, continúa con la misma confianza, entusiasmo y energía de su acción.

No entro en la espinosa cuestión de la consistencia de la felicidad, mas modesto soy (o mas cómodo) solo pregunto: ¿el cuadro descripto, pinta una buena vida, verdad?

LECTOR:

Creo que la gran mayoría de las personas, entre las cuales me sitúo, dirán que SI.

CONDENSADO:

¿Habremos de cruzar los dedos para que la suerte nos regale momentos en los que estemos

eufóricos, entusiastas, alegres, llenos de fe en nuestras fuerzas, apasionados en lograr grandes objetivos; y no en cambio, deprimidos, desorientados, temerosos, aburridos, sin nada por lo que jugarse, sin pasión, aburridos...?

¿O podremos hacer algo para que de nosotros dependa?

Mire, volvamos a nuestra fuente, aquellos que han tenido éxito en la vida nos muestran a las claras, que no hay escapatoria, DE NOSOTROS DEPENDE...

DE NO -SO- TROS - DE - PEN - DE.

Ellos construyeron sus vidas llenándolas de momentos plenos de entusiasmo, energía, pasión, confianza en si mismos, y satisfacción; y lo hicieron sin perjuicio de reveses, de fracasos y hasta a veces, de tragedias, que tuvieron que superar. ¿buena noticia?

LECTOR:

Sin dudas, es una buena noticia...

CONDENSADO:

Le diré algo francamente desconcertante; en los oídos de muchas personas, lo dicho no sonará como una buena noticia, mas bien todo lo contrario.

Es el caso de que muchas personas, "viven" en un ambiente creado a partir de una transacción fundante; según la cual, si bien tendrán un pasar

bastante aburrido, desapasionado, ajeno al entusiasmo intenso, a cambio, "gozan" de cierta comodidad, tranquilidad, la rutina les proporcionará alguna sensación de seguridad, y como dije, acomodados en ese estado, pasan la vida.

En los oídos de la mayoría de estas personas, las ideas expuestas sonarán como una muy mala noticia .

Estaban tranquilos, después de todo... no era su responsabilidad, de ellos no dependía... y ahora viene un Señor a decirles que de ellos depende, es decir, ¿qué SON responsables?!!!

Si usted, está dispuesto a "pagar" el precio de vivir una vida

intensa, entonces, este libro puede serle (espero) de gran utilidad, si no es el caso, puede molestarle mucho. Me esperanza la idea de que no le moleste. . .

Pero bueno, prometí ser claro, preciso y ordenado...

A la luz de la evidencia sería poco elegante de mi parte, que no me apresurase a confesar que la he incumplido... tanto, que a esta altura, hasta yo debo ubicarme para ver como sigo... incumpléndola.

Veamos...

LECTOR:

Le recuerdo que me ha dejado una importante pregunta en el tintero... ¿qué es lo mas importante que hay que aprender

para lograr lo que venimos llamando "éxito en la vida"?

CONDENSADO:

Festejo su memoria, es una pregunta que viene bien para ordenar las ideas y continuar.

Los que han tenido lo que venimos llamando "éxito en la vida" exhiben la capacidad de lograr 16 RESULTADOS SIGNIFICATIVOS.

¿qué es lo mas importante que hay que aprender?

A LOGRAR ESTOS 16 RESULTADOS SIGNIFICATIVOS.

AQUÍ VAN

SEGUNDA PARTE

RESULTADO 1)**!!!!SER PRETENSIOSO ;!!!!**

Es muy importante comprender muy bien, en que consiste "¡¡¡soñar en grandeeee!!!!", y cual es la enorme trascendencia de esto para nuestras vidas. De esto ya hablamos extensamente en las páginas precedentes....

Abrazar un sueño grande, y realmente animarse a sentir el profundo deseo de lograrlo...

!!!!J-U-G-A-R-S-E!!!

Es mas arriesgado, requiere coraje, confianza en si mismo, optimismo, fe, muchas ganas de vivir a pleno, estas son las **actitudes** requeridas para lograr este resultado. Es sin duda mucho mas cómodo y mas seguro, menos "agitado", ir tomando lo que la vida de, acomodarse en una rutina, y no ser tan pretencioso...

HAY QUE ELEGIR, UD. ELIGE...

Desde luego, aquí no pontificamos, no prescribimos "esto debe ser"... solo ponemos sobre la mesa una realidad: es una **OPCIÓN FUNDAMENTAL**, en la vida;

O:

Desear Grande y vivir en consecuencia... y, porque no decirlo: **PAGAR EL PRECIO;**

O:

Priorizar la seguridad, la tranquilidad. ... y porque no decirlo: **ABURRIRSE.**

Es esta una Opción ¡¡¡fundamental!!!, porque según sea la elección en un sentido u otro, será **toda nuestra vida**, repito ...

T - o - d - a .**RESULTADO 2)****POR FAVOR, ¡¡¡ UNA ESCALERA!!! ...**

HAY QUE ENCONTRAR UN PROYECTO ADECUADO ... saquemos un aviso en el diario...

"Importante persona busca "Proyecto Adecuado" inútil presentarse sin las siguientes condiciones: ...

EL MEDIO PARA LOGRAR "MI SUEÑO":

El Proyecto me debe indicar que es lo que debo ir logrando (¡¡¡¡resultados!!!!) en que orden, y en

que tiempo, para llegar a Realizar "Mi Meta".

MUCHO TRABAJO MUCHO ESFUERZO,... PERO ¡¡¡CON GUSTOOOO!!!:

Nunca adoptarán un Proyecto cuya realización les imponga hacer cosas que no los haga sentir bien consigo mismos. (avergonzados, humillados, desvalorizados, simplemente mal). Ejecutar el proyecto, debe hacernos sentir bien, ahora, inmediatamente. (orgullosos, satisfechos)... muy,... ¡¡¡muy !!! cansados ... pero con gusto.

EJECUCIÓN HOY:

El proyecto debe desarrollarse en una planificación estratégica que me indique que es lo que debo realizar HOY. Es una Escalera, una escalera que no tiene los primeros escalones no sirve para subir. Hoy mismo tengo que hacer, hoy mismo tengo que lograr determinados resultados.

OBJETIVOS A CORTO PLAZO:

El objetivo final del proyecto, quizá está a cinco años vista o mas, pero eso no impide que el mes que viene (o la semana que viene) yo tenga que lograr un Resultado Importante para ir avanzando.

Es muy importante tener que lograr resultados a corto plazo, que son muy importantes porque me van acercando al logro del éxito, le ponen emoción a la ejecución del Proyecto y me indicarán si voy bien o voy mal (y hay que enderezar el rumbo).

Si va a salir a buscar su "Proyecto Adecuado", por favor asegúrese de poner en el bolso...

...LA MÁQUINA PARA PENSAR...

Saber pensar con claridad es, sin dudas, muy importante para encontrar y diseñar un Proyecto que sea adecuado para llevarnos a realizar la Meta. Nos permite ver las cosas, como son, como funcionan y se influyen, distinguir lo importante de lo irrelevante. A la hora de ponerse a buscar, imaginar y

desarrollar "El Proyecto Adecuado" aquel que posee entre sus recursos, la habilidad de pensar con claridad, se encuentra en muy superiores condiciones y tiene una enorme ventaja.

**HAAA!! ME OLVIDABA... TAMPOCO SE OLVIDE DE PONERSE EL UNIFORME DEL COLEGIO...
ES UD. UN BUEN ALUMNO ... ESPERO...**

Porque otra **habilidad significativa**, es la de saber aprender rápido y lo importante. Aquel que sabe aprender, es consciente y confiado en su capacidad de aprender, tiene un campo abierto de mucha mayor amplitud. Así por ejemplo, si a una persona que no sabe aprender se le pregunta ¿qué podría hacerse en materia de forestación?, probablemente contestará: no lo sé, no es lo mío... en cambio; el que sabe aprender y confía en esa habilidad, nos contestará: no sé, pero voy a investigar y puedo aprender lo necesario, rápido. (aclaro, que no es este último el caso del necio que considera que sabe todo y desprecia el conocimiento, mas bien todo lo contrario; es el caso del que sabe que ignora, y esa ignorancia solo es un obstáculo mas a superar).

En relación a este resultado, importante, vamos a exponer una práctica muy útil para elaborar el Proyecto: **LA TÉCNICA DEL RETROCESO.**

RESULTADO 3)

Desea Intensamente lograr "Su Meta"... Tiene un Proyecto Adecuado...

AHORA:

!!!! ACCIÓN!!!!

Si no se da un accionar intenso y entusiasta desde la mañana hasta la noche, entonces, algo anda mal, ...

¡¡peor... Ud. anda mal !!!... y el que mal anda...

Si deseamos intensamente lograr un "sueño grande" y tenemos un "proyecto adecuado", entonces la consecuencia será, la acción intensa desde la mañana hasta la noche. Si esta acción falta, es síntoma de que, o estamos equivocados, o nos mentimos...

¡¡¡SI SR. NO LE DEMOS MAS VUELTAS!!!!

¿ Desea desplegar una acción intensa y entusiasta desde la mañana a la noche? ... Si la respuesta es ¡¡¡ SIIIII !!!! ENTONCES ASEGÚRESE DE:

saber que es, ¡¡por favor concretamente!!!, que es lo que deben lograr **hoy** (y cada uno de los días).

sentir que "eso" que debo lograr hoy es ¡¡¡¡muy importante!!! ... ¡¡¡¡porque significa subir un escalón hacia mi Meta!!!!

saber que, (por favor, concretamente), debo hacer para lograr el objetivo de hoy.

debo **saber** como debo hacerlo, y

por último debo **saber** cuando... desde 8 horas a 11 horas, voy a hacer tal cosa, para lograr tal otra, desde las 11 horas hasta ...

En relación a este punto, vamos a exponer una práctica muy útil para procurar este importante resultado. La Planificación y Mentalización Diaria.

RESULTADO 4)

Mire... no nos engañemos: MUCHAS VECES NO SE DAN LOS RESULTADOS TAL COMO HAN SIDO PROYECTADOS...

Según el plan, hoy teníamos que realizar: - 10 entrevistas; - en cada una de ellas cumplir cuatro etapas de la estrategia de ventas; - eso tiene que arrojar un resultado 2 ventas por día...

¿Qué pasó hoy?

... bueno ...

vendimos... ninguna... ¡¿NINGUNA VENTA?!!

...ESO NO ES PROBLEMA...

¡¡¡SIEMPRE Y CUANDO!!!!

UD. SEA CAPAZ DE DAR CINCO PASOS:

(PRIMER PASO:)

Véalo rápido!!!

Ud. no se sale de la ruta mientras maneja su auto, porque ve, percibe

cuando se está desviando de la senda... **igual es con el Proyecto...**

SOLO HAY QUE MIRAR con los OJOS BIEN ABIERTOS...

¿Conforme el Proyecto, cuantas personas tenía que atender HOY? ¿Qué es lo que debía hacer y como en cada una de estas entrevistas? ... Según el Proyecto, ... haciendo todo lo que debía hacer, correctamente, ... ¿cuantas ventas deberían darse? ...

¿ Y... QUE TAL NOS FUE? ...

¡¡¡SOLO EL 10%!!!!??

(SEGUNDO PASO)

¡¡¡No me llore... no se deprima... no dramatice!!!! ... estas son cosas que pasan, **a menudo**.

Una vez mas hay que decirlo... este no es juego para flojos...

(TERCER PASO:)

¡¡¡¡Hay que encontrar la CAUSA!!!!...
¿por qué no se dieron los resultados?

ASEGÚRESE DE VER PORQUE NO
FUNCIONA...
¡¡¡NO SE ENGAÑE!!
¡¡ TRATE DE EQUIVOCARSE ... POCO!!

(CUARTO PASO)

Descubierta/s y comprendida/s, las causas,... hay que proyectar y planificar el cambio.

(QUINTO PASO)

Ejecutar el Cambio.

Ha determinado la causa del problema...??

Ha planificado que es lo que tiene que lograr y hacer, para corregir lo que no funciona...??

¿Está convencido de que SI va a funcionar ?...

Si es así, (REALMENTE) ... Entonces está casi listo para dar el quinto paso:

¡¡ acción intensa desde la mañana a la noche!! ... recuerde que para esto es necesario:

saber , ¡¡por favor concretamente!!!, **que es** lo que debe lograr **hoy** (y cada uno de los días).

sentir que "eso" que debe lograr hoy es ¡¡¡¡muy importante!!! ... ¡¡¡¡porque significa subir un escalón hacia su Meta!!!!

saber , (por favor, concretamente), **que debo hacer** para lograr el objetivo de hoy.

saber como debo hacerlo, y **saber cuando**... desde 8 horas a 11 horas, voy a hacer tal cosa, para lograr tal otra, desde las 11 horas hasta ...

RESULTADO 5)

Aprenden rápido y solo lo importante.

En este lugar quiero hablarles del MODELADO.

El "modelado" es un importante descubrimiento de la Programación Neuro Lingüística.

Parte de notar, que las conductas que logran resultados excelentes, pueden ser "modeladas" (copiadas), y que, aprendiendo a hacer lo mismo que hace la persona que logra el resultado, seremos capaces de hacerlo nosotros.

Este descubrimiento saca a la luz, una extraordinaria forma de aprender.

El "modelado" es entonces un método de aprendizaje. El objetivo de quién modela es adquirir la capacidad de lograr algún resultado valioso.

Tomemos un ejemplo simple: queremos modelar la conducta del cocinero "X" que produce un resultado:

una torta de chocolate muy rica, deseamos ser capaces de hacer esa torta de chocolate.

¿Qué haríamos primero? Seguramente lo primero sería verlo hacer la torta de chocolate, observarlo bien. Querriamos saber: ¿qué es lo que hace?, en que orden lo hace, como lo hace?

Para luego, repetir nosotros, lo que hizo, en el orden en que lo hizo, y como lo hizo. Si al término, obtenemos la torta de chocolate, entonces, habremos modelado bien.

Es este un ejemplo de modelado de una conducta muy simple, que cito como recurso didáctico, para ilustrar.

Cuando vamos a modelar una conducta mas compleja, lo que tendremos que

lograr, es lo mismo, aunque lograrlo es un poco mas difícil, veámoslo.

Supongamos que quiero modelar la conducta de un líder (Y) cuando toma una decisión, mi objetivo es adquirir la capacidad de tomar decisiones acertadas en situaciones de presión tal como lo hace el Líder (Y).

Lo primero, al igual que con el cocinero, es saber que es lo que hace, y en que orden lo hace para tomar una decisión, entonces habrá que observarlo. Como vemos lo que hay que lograr es lo mismo, claro que en este caso es mas difícil.

¿por qué es mas difícil?

Bueno, porque, (dejando a un lado la accesibilidad a presenciar la conducta) no son conductas tan explícitas, exteriores, ordenadas y continuas al resultado.

No son tan explícitas y exteriores, porque hay muchas que ocurren en el fuero interno (cosas que piensa, que imagina, que siente, etc.) es claro que la decisión es algo que ocurre en importante medida "adentro".

¿Entonces? Lo primero que haremos será observar lo que ocurre afuera ¿qué es lo que hace? ¿En que orden? ¿Cuál es su fisiología? ¿Cuál es el proceso que lleva a cavo? Lo sabemos bien, bueno ahora tendremos que averiguar que es lo que hace "adentro".

¿qué estamos buscando? ¿qué es lo que puede hacer una persona "adentro"?

Lo que las personas hacemos adentro, es pensar, imaginar, representar imágenes, sonidos, olores, percepciones táctiles; en el orden emotivo, sentimos (fe, entusiasmo, euforia, seguridad, tranquilidad, miedo, ansiedad, inseguridad, desesperanza, depresión etc.).

¿qué es lo que el líder (Y), hace "adentro" para tomar una decisión? Lo que tenemos que saber es que es lo que piensa, imagina, se representa, etc.

Obviamente solo lo podemos saber a partir de lo que exterioriza.

Si el Líder cuya conducta estamos modelando, se presta y contesta con cuidado las preguntas que podríamos hacerle para que nos cuente que es lo que piensa, visualiza, se representa etc. mientras procesa una decisión, pues, tendríamos una gran fuente de información valiosa. Pero cuando esto no está disponible, o solo parcialmente, hay que inducir que es lo que pasa adentro en base a lo que se exterioriza.

Modelar conductas que logran resultados relevantes en la vida de un hombre, en la mayoría de los casos exigirá reproducir en nosotros una serie de aspectos, a saber:

- Creencias: la forma en que conciben la realidad.
- Valores: es decir aquello que la persona siente que le hace sentir bien, satisfecho, orgulloso.
- Prácticas y hábitos: esto es, lo que hace habitualmente.
- Procedimientos: es decir, formas de hacer, recetas, técnicas etc.

En conclusión: si deseamos adquirir la capacidad de lograr algún resultado valioso, será de enorme utilidad encontrar aquellas personas que pueden hacerlo. Poner en claro que es lo que hacen, en que orden lo hacen, como lo hacen; esta información es oro en polvo. Luego habremos de reproducir la conducta.

Desde la óptica del modelado, se plantearán fructíferas cuestiones de la especie de: ¿cómo planificaba Napoleón una batalla? ¿qué pensaba? ¿qué imaginaba? ¿qué sentía? En que orden lo hacía? ¿cómo procedía, que lograba primero, después y después? ¿cómo avanzaba hacia el resultado final?. O

bien: ¿cuándo Aristóteles pensaba un tema, como procedía? ¿qué imaginaba, pensaba, sentía etc.? Cuestiones de esta naturaleza, prometen conocimientos de enorme valor, pues ahora sabemos que descifrando que es lo que hacen, en que orden, y como, estaremos en condiciones de lograr reproducir la excelencia humana.

Un mayor desarrollo de este importante tema, no cave en estas páginas, será en extenso abordado en otros "Libroscondensados".

RESULTADO 6)

La mayor parte del tiempo, viven con entusiasmo, optimismo, fe en que las cosas saldrán bien, confiados en si mismos, con alegría, con enérgica acción intensa.

Es este un resultado muy importante, hay que aprender a hacerlo. Hablamos en extenso de esto, aquí remarcaremos:

Nuestro estado emocional es
un resultado...

Si una persona se levanta y piensa: ¡¡ úfa!!; se representa (genera imágenes) el fracaso; siente que todo saldrá mal; piensa en el fracaso; si hay sol... se queja, si está nublado ... se queja; si llueve ... se queja...

El resultado será: una persona **sin** entusiasmo; **sin** fe; **sin** confianza en si mismo; pesimista; **sin** alegría; **sin** energía...

¿qué puede hacer una persona SIN entusiasmo, fe, confianza en si mismo, alegría, energía, ... pesimista?

¡¡NADA!!!
(Rectifico: ...nada bueno)

No le dé mas vueltas:
Está Usted ante otra
opción fundamental...

O...

Deja que su cerebro siga gobernándose a si mismo conforme respuestas condicionadas a estímulos azarosos ...

O...

Asume el control consciente de su pensamiento para CONSTRUIR en si el estado anímico en el que ha decidido VIVIR SU VIDA: Entusiasmo; Fe; Confianza en si; Optimismo; Muchas Ganas; Alegría...

REPITO...

(sin ninguna consideración por el lector)

No le demos vueltas, es esta una...

OPCIÓN MORAL FUNDAMENTAL

Y no hay forma de evitarla, o se está en un equipo o en el otro.

Si opta Ud. por la segunda alternativa, solo necesita dos cosas:

(1) **Determinación**

(2) **Disciplina**

DETERMINACIÓN:

Manifiesto

YO, Fulano de tal
CREO EN:

Que Puedo gobernar mi estado emocional.

Si estoy depresivo, temeroso, pesimista
... ES MI RESPONSABILIDAD.

Determino:

Voy a construir en mi un estado de Entusiasmo, Fe, Confianza en mis fuerzas, Optimismo.

Hoy, Mañana. Pasado Mañana...
TODOS LOS DÍAS...

¿lo determinó?

¿siente el compromiso?

¿siente que es ¡¡¡muy importante!!!

Entonces solo le queda una cosa...

DISCIPLINA:

Si Señor... se trata de ADQUIRIR HÁBITOS. Un hábito se adquiere HABITUÁNDOSE.

(Cuidado con soslayar la importancia de la idea que esconde esta tautología.

El hábito es, realmente, la segunda naturaleza del hombre.

Toda virtud, es un hábito, todo vicio es un hábito. La diferencia entre un gran hombre y uno miserable, es igual a HÁBITOS.

Toda la vida moral, es, adquisición y consolidación de **hábitos**)

La disciplina está al servicio de un muy importante objetivo: HABITUARSE.

Mire, lo digamos claramente:

Ud. puede haber comprendido las ideas precedentes, puede estar convencido de su gran valor y utilidad...

... PERO...

Solo generarán un efecto en su vida, si Ud. logra traducir esta inteligencia en HÁBITOS.

Si Ud. realiza el esfuerzo moral de ejercer control emocional, UN DIA, para volver al siguiente a su habitual forma de obrar, entonces, es evidente, **nada habrá cambiado**. Si en cambio este esfuerzo lo realiza día tras día, durante un mes (o mejor tres), entonces, Usted al término de estos **no será el mismo**.

Lo que necesitamos entonces, es una rutina diaria de "ejercicios de gobierno emocional".

Aquí les propongo el siguiente:

(Este ejercicio, consiste en la deliberada generación de pensamientos, imágenes, sensaciones, sentimientos; justamente en esto consiste el control emocional del que venimos hablando).

DESAYUNO MORAL:

Realícelo en las primeras horas de la jornada.

Prepárese en un lugar tranquilo. Le recuerdo, consiste en pensar, imaginar, sentir.

Sencillamente, durante la próxima ½ hora, su cerebro va a pensar lo que **su** voluntad determine, va a generar las imágenes que **su** voluntad determine, va a provocar las sensaciones que **su** voluntad determine.

Comencemos:

(1)

¿cómo le gustaría comportarse para sentirse realmente muy bien, muy orgulloso de si mismo?

Cuidado con esta pregunta, es otra de aquellas que tras la apariencia de un juego infantil, esconde una instancia esencial en la vida de todo hombre.

Todos los hombres grandes, han tenido muy claro y permanentemente presente como guía, el ideal de persona que querían ser.

(2)

¿qué es lo que tiene que lograr HOY?

Es importante, que Ud. tenga su Proyecto, que este esté desarrollado en una planificación estratégica que le señale cuales son los objetivos que deben lograrse HOY.

Tome un papel y lápiz, consulte su **Proyecto**, anote que es lo que HOY debe lograr.

(3)

Señor... **RECUERDE**: lo que debe Ud. lograr HOY es **¡¡¡ muy importante!!!**

Si no realiza Ud. los objetivos de HOY, no llegará a "**Su Meta**" he aquí la gran importancia de lograr los objetivos de HOY.

Repase la escalera... piense en "su meta" realizada, ¡¡vale mil veces la pena!!!

Advierta que de no realizar el escalón de HOY, Ud. no llegará arriba.

Sienta la gran importancia de lograr los objetivos de HOY.

(4)

¿qué es lo que va a hacer (concretamente) para lograr los **objetivos de Hoy?**

- Anote lo que tiene que hacer, concretamente, detalladamente.
- En cámara rápida, imagínese haciéndolo.
- Recuerde: Ud. **puede** hacerlo.

- **Sienta**: que **puede** hacerlo.
- **Sienta**: que va a hacerlo.
- Anote: cuando (haga su agenda, hora por hora).

No puedo cerrar este punto, sin hablarle de otro instrumento valioso de control emocional:

LA MANIPULACIÓN DELIBERADA DE LA FISIOLÓGÍA...

Voy directamente al punto. A un estado emocional (bueno o malo) va ligado un determinado estado fisiológico, esto es, una postura corporal, una gestualidad, respiración, movimientos, formas de hablar, etc.

Así, una persona deprimida, vencida, adopta una postura, gestualidad, respiración etc., propias de una persona deprimida.

¿Qué ocurriría se de repente esta persona deprimida, adopta una fisiología correspondiente a un alegre optimista, (porque si, por capricho si Ud. quiere) es decir, levanta los hombros, la cabeza, cambia sus gestos, se mueve con energía y entusiasmo, habla con firmeza, se ríe ...

La respuesta lo sorprenderá:

LA DEPRESIÓN DESAPARECE.

Es un hecho, las evidencias son contundentes.

Si Ud. decide vivir sus días con entusiasmo, energía, alegría. Tiene aquí, ante sus narices, un gran instrumento para cambiar consciente y deliberadamente, su estado emocional:

Cambie su fisiología y cambiará su estado anímico, con esa facilidad.

Actúe "como si"...

Como si:
estuviera lleno de optimismo.

Cambie su postura: hombros atrás,
cabeza erguida, saque pecho, etc.

Como si:
estuviera lleno de ganas.

Cambie su forma de hablar: hable claro,
con firmeza y entusiasmo.

Como si:
estuviera lleno de energía, de alegría...

Cambie su movimientos firmes,
enérgicos, decididos .

Ríase, ríase , ríase.

No hay que ser Robert de Niro para
hacerlo.

RESULTADO 7)

...SR. ESTE JUEGO NO ES PARA FLOJOS...

¿Cuántas veces va a soportar que las cosas no le salgan bien, antes de largarse a llorar y decirse... ¡¡¡ No Puedooo!!!?

¡¡ SOLO DIEZ VECES!!! ...

¡¡NO!! ... ENTONCES NO JUEGUE A ESTO

... MUY EN SERIO LO DIGO...

**Ser capaces de seguir creyendo
mas aun
de seguir sintiendo...
Que ¡SI! Voy a poder lograr mi sueño...
Mas allá de los fracasos, reveses y obstáculos...**

Los restantes "resultados" solo se mencionarán, pues conviene tenerlos presente desde que son muy significativos, aunque su desarrollo, quedará para Libroscondensados sucesivos.

RESULTADO 8)

En la mayoría de los casos, logran "caer bien" a las personas.

RESULTADO 9)

Con alto grado de efectividad, logran acuerdos con las personas.

RESULTADO 10)

Con alto grado de efectividad, logran convencer a las personas.

RESULTADO 11)

Con alta efectividad, logran que las personas adhieran y aporten a sus proyectos.

RESULTADO 12)

Logran alto porcentaje de aciertos, al elegir las personas para los distintos aportes.

RESULTADO 13)

Logran en la mayoría de los casos, que sus interlocutores entiendan sus ideas con precisión.

RESULTADO 14)

Con alta efectividad, logran motivar a los demás.

RESULTADO 15)

Logran pensar con claridad.

RESULTADO 16)

Logran crear, innovar.

Si se diseñara un curso para tener "éxito en la vida", este "curso" necesariamente, tendría que contener una materia por cada uno de estos "16 resultados significativos". Todos y cada uno de ellos, serán objeto de consideración en Libroscondensados por venir.

Por último, debemos confesar, que es este uno de los muy pocos casos en los que sentimos, que además de leer el Librocondensado, conviene (también) leer el Libro.

Esperamos que les sea de gran utilidad.
Hasta el próximo Librocondensado.