

Por Fernando Del Vecchio, Ph.D



Brilla

365 días para alcanzar
tu mejor versión y reinventar tu vida

2018

Con las herramientas adecuadas, todos podemos alcanzar nuestro verdadero potencial.

“Eso que haces todo el tiempo, es en lo que te estás entrenando. ¿Para qué sirve eso en lo que te estás perfeccionando?” Aaron Benitez.

“El secreto del éxito de una persona se encuentra en su agenda diaria.” John C. Maxwell.

“El éxito es el logro progresivo de una meta predeterminada.” John C. Maxwell.

Dedicado al Fernando de hace treinta, veinte y diez años, para que el Fernando dentro de diez años no tenga nada que reclamarle al Fernando de hoy.

Para Isabella y Giulia, mis hijas.
Para María Esther, mi madre.
Para Licia, madre de Isabella.

Para quienes emprenden y diseñan su futuro.
Para quienes lideran y forman líderes.
Para quienes brillan y hacen brillar a otros/as.

Diseño de portada: Mary Frances King. Mary Frances es diseñadora, ilustradora y fotógrafa ecuatoriana. Habitualmente trabaja para proyectos culturales en Ecuador. Vive en la ciudad de Quito, desde donde trabaja para todo el mundo. Sitio web: <http://www.maryfrancesking.com/>

Diseño y diagramación: MW Branding. Sitio web: <http://www.mwbranding.com/>

ISBN 978-9942-30-570-1

Diciembre 2017.

© 2018 | Todos los derechos reservados

Instrucciones

Puedes utilizar este cuaderno como una guía, para que – día a día – puedas inspirarte, determinar lo que quieres lograr como meta/s diaria/s, para trabajar orientado/a y enfocado/a en tu/s meta/s anual/es.

Este cuaderno de trabajo está configurado como una cuenta regresiva. Empezarás el proceso el día 365 y lo finalizarás el día 1.

El siguiente paso (comenzando en las siguientes páginas) es el siguiente:

Escribirás tu nombre, ya que el cuaderno y el proceso son personales e individuales.
Indicarás la fecha del día (el día que comienzas el proceso).
Determinarás tu/s meta/s anual/es (que habrás cumplido al final del proceso).

Al día siguiente, el día 365, comenzarás el proceso. Cada día tiene dos pasos:

Al inicio del día:

Escribirás aquello por lo que estás agradecido/a.
Leerás la cita y la reflexión del día.
Responderás las preguntas referidas a la reflexión del día.
Definirás tu/s meta/s del día.

Al final del día:

Responderás las preguntas relacionadas con lo que ha sucedido.

Avanza un día a la vez indicando la fecha. No importa qué día comiences. El proceso dura 365 días. Tu compromiso al empezar es importante; más importante es la disciplina que te permitirá terminar.

Si bien puedes leer las reflexiones en forma ininterrumpida como si se tratara de un libro, mi recomendación es que vayas trabajando día a día, avanzando un paso a la vez.

Un paso a la vez; un día a la vez.

Aclaraciones

Respecto a las citas/historias:

Cuando me ha sido posible identificar al autor y/o fuente, lo he indicado. Si hay alguna cita o historia que no tiene su autor y lo/a conoces, puedes escribirme para que – en una próxima edición – lo/a agreguemos. Para ello, envía un email a: brilla@fernandodelvecchio.com

Respecto a las metas:

Escribe tus metas para el año que vas a comenzar. Escríbelas como si, al final del año de trabajo, las hubieras cumplido. Esas metas deben ser concretas, valiosas y medibles. Deben ser personales (para que puedas tener control sobre el trabajo que harás para llegar a ellas) y deben ser redactadas en tiempo presente.

Mi recomendación: escribe entre seis y diez metas. Es probable que tengas muchas más, pero seguramente algunas serán resultados intermedios, no finales. Por ello, apunta al resultado final (meta) a fin de año. Por ejemplo, ir al gimnasio durante 5 días a la semana puede ser una forma – parte del proceso – de lograr una meta (bajar de peso, tonificar mi cuerpo) y no una meta en sí misma.

Para escribir las metas: no vas a hacerlo en la forma de “me gustaría ganar x cantidad de dinero” o “me gustaría bajar de peso”. Redactarás las metas de la siguiente manera:

1. Respecto a mis ingresos anuales o mensuales: son de U\$S x anuales/mensuales.
2. Respecto a mi peso: es de x kilogramos.
3. Respecto a mi índice de masa corporal: es de x.
4. Respecto a mis logros académicos: he aprobado x asignaturas; he obtenido x diploma.

Cualquier otra meta importante, la redactaremos siempre en presente, en forma personal y de forma que pueda medir su cumplimiento.

Recuerda que no puedes determinar metas por otros/as, ni para otros/as. Si quieres ayudar a alguien más, redacta metas de aquello que habrás hecho para ayudarlo/a en lugar de redactar la meta que debe lograr esa otra persona.

Recuerda que determinar una meta que vaya mucho más allá de nuestras posibilidades actuales, por más que estemos hablando de un año de plazo, puede frustrarnos.

Determina metas que puedas cumplir con esfuerzo. No hace falta que definas metas que requieran un esfuerzo sobrehumano o extraordinario.

Si al inicio del proceso no puedes determinar las metas del año, deja la página en blanco. Con el correr de los días y las semanas, y con el cumplimiento de metas diarias, irás descubriendo qué habrás logrado al final del proceso y lo podrás escribir.

Haremos una pequeña revisión del avance en el cumplimiento de las metas anuales a los 30 días (un mes) de iniciado el proceso, a los 90 días (tres meses) y a los 180 días (seis meses). Encontrarás, en cada caso, un espacio para completar y evaluar tu avance.

Respecto a la pertinencia de los temas y las reflexiones de cada día:

Es muy probable que encuentres reflexiones que no sepas cómo aplican a tu caso.

Quizás por el hecho de no tener un empleo formal, para el caso de reflexiones que hablen sobre ello; quizás porque no te sientes emprendedor/a, aunque todos/as – por naturaleza – lo somos.

Sí, es probable que encuentres que algunas reflexiones no aplican directamente a tu caso. Pero cada reflexión se refiere a nuestras metas, a nuestros sueños, a nuestras decisiones, a nuestras limitaciones, a nuestras fortalezas y debilidades. Encuentra la forma de utilizar cada reflexión a tu caso y aplícala.

Hoy estoy agradecido/a por: _____

Sin clientes no hay presente; sin clientes satisfechos no hay futuro.

Todos vendemos algo. Productos, servicios, tiempo, ideas, opiniones, etc. Todos tenemos clientes. Vendemos productos y/o servicios a cambio de dinero, tiempo a cambio de un salario, ideas u opiniones a cambio de aprobación o reconocimiento.

Los clientes actuales generan ingresos hoy, en el presente; un trabajo excepcionalmente bueno realizado hoy, genera recomendaciones para conseguir clientes en el futuro, para obtener ingresos en el futuro.

Esto nos permite considerar la importancia de pensar nuestro trabajo en dos planos: el plano presente y el plano futuro, diferenciando entre las decisiones que tomamos pensando únicamente en el hoy, y las decisiones – que también tomamos hoy – pensando en el futuro.

No hay forma de tomar decisiones en otro momento que no sea el presente. Aunque hoy decidas que tomarás una decisión en el futuro, en este momento – presente – tomas la decisión de hacerlo más adelante. Ese momento, más adelante, también será un momento en el presente.

Si hoy tomas ventaja frente a un cliente, hipotecas tu futuro. Priorizas el hoy sin pensar en el mañana. El mundo está lleno de ese tipo de personas, que deben conseguir nuevos clientes todo el tiempo, en lugar de actuar distinto (sin tomar ventaja) y dejar que sus clientes sean quienes se encarguen de vender sus servicios, a través de las recomendaciones.

En el plano del hoy, realizamos el trabajo entregando valor desmedido (un valor extraordinario). En el plano del futuro, también hoy, identificamos prospectos, presentamos propuestas, agendamos y tenemos entrevistas, con el fin de tener clientes – y trabajo – en el futuro.

De esta forma, mantenemos “la rueda en movimiento”.

Responde:

¿Buscas clientes o solo esperas que lleguen a tu puerta?

¿Estás trabajando, hoy mismo, en mantener la rueda en movimiento?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Hazlo extraordinariamente bien.

Hacer las cosas extraordinariamente bien significa entregar un valor adicional al buen trabajo que ya estamos realizando.

Cuando comunicamos nuestra propuesta, realizamos una promesa. Esa promesa genera expectativas en nuestros clientes. Cumplir con el trabajo prometido, de forma que cubra las expectativas del cliente es lo correcto; entregar un valor adicional es mejor aún.

Ese valor adicional puede calificar tu trabajo como extraordinario. Esa calificación puede abrir la puerta a recomendaciones. Las recomendaciones de clientes son una fuente de potenciales clientes a futuro.

Responde:

¿Cómo sabes si el trabajo que haces es extraordinariamente bueno, o simplemente bueno?

¿Cuál es la medida que te permite saber si entregas un valor desmedido todo el tiempo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Prueba. Evalúa. Redefine.

Prueba, todo el tiempo, nuevas formas de hacer las cosas. Evalúa los resultados, para entender si esas nuevas formas entregan un valor adicional y son bien recibidas (y si además, generan mejores resultados).

Haciendo pequeños experimentos, todo el tiempo, probamos alternativas para conseguir mejores respuestas y/o mejores resultados.

Por ejemplo: tienes un pequeño comercio y presentas dos opciones para que tus clientes elijan los productos que ofreces: una opción con fotos y una opción sin fotos. ¿Qué opción es la que genera mayores y mejores resultados? Implementa la mejor opción y realiza nuevos pequeños experimentos.

De esta forma, redefines todo el tiempo tu propuesta de trabajo y tu servicio.

Responde:

¿Cuál, y cuándo, ha sido tu último experimento?

¿Cuál ha sido la última redefinición de tu propuesta, servicio y/o trabajo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Enfoque implica poder.

El enfoque en la dirección de tu actividad hacia un nuevo y más elevado estándar (hacia un nuevo y más elevado nivel) permite que, todo el tiempo, estés probando, evaluando y redefiniendo tu propuesta y tu servicio, para ofrecer y entregar un valor extraordinario.

Esto genera un hábito de trabajo muy difícil de copiar y alcanzar, porque tus competidores (o rivales) están habituados a un estándar, que cumplen de la forma como entienden su trabajo y su vínculo con los clientes.

Tu nuevo enfoque genera nuevas tareas. Hacer cosas distintas, genera resultados distintos. Es muy probable que tus rivales no hagan nada, porque hacer algo nuevo implica más trabajo. Y para trabajar más y mejor, deberían cambiar sus hábitos.

Responde:

¿Cuáles son las tres guías de dirección que aplicas a tu actividad?

¿En el establecimiento (o modificación) de qué hábito has estado trabajando últimamente?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Lo opuesto al éxito no es el fracaso, sino la mediocridad y la conformidad.

El éxito actual, consecuencia de la satisfacción de tus clientes por el valor entregado, puede ser efímero.

Es natural considerar que, si no tenemos éxito, estamos cosechando fracaso. Al preguntar qué es lo opuesto al éxito, por lo general siempre recibo la misma respuesta: el fracaso.

Sin embargo, lo opuesto al éxito no es el fracaso, sino la mediocridad y conformidad. Ellas son las que te llevan al fracaso. La conformidad es lo que te mantiene en tu zona de confort, haciendo lo que sabes, como siempre lo has hecho, para conseguir los resultados que siempre has obtenido.

Esa conformidad no te permite pensar en obtener resultados en un nivel superior, que te motive a actuar diferente para obtener resultados distintos. Y esa conformidad puede llevarte al nivel de mediocridad de tus rivales y competidores, que entregan un valor adecuado pero nada extraordinario, por un precio que puede ser adecuado.

Que el sistema se encuentre plagado de mediocres y conformistas no significa que debas hacer lo mismo. Porque no da lo mismo.

El fracaso es el paso anterior al éxito. Nadie, nunca, ha sido exitoso sin aprender las mil y una formas de no serlo.

Responde:

¿Cuál es tu zona de confort?

¿Cuánto tiempo hace que no das un paseo por fuera de ella?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Día 360

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

Cuando renuncias, todo queda fuera de tu alcance.

Cuando renuncias a mejorar, por el simple hecho de que todos tus rivales, competidores, colegas y/o amigos hacen lo mismo, todo queda fuera de tu alcance.

Tus metas quedan relegadas y/o abandonadas. Tus sueños quedan relegados y/o fuera de tu alcance. Todo queda relegado y/o fuera de tu alcance.

Porque para cumplir metas primero hay que determinarlas. Determinar metas en un nuevo nivel, más elevado, cuando todo tu entorno se encuentra en niveles de mediocridad y conformidad, puede ser un enorme desafío.

Aquí es donde surge la verdadera pregunta: ¿ya sabes qué quieres lograr?

Entonces: ¿cómo vas a alcanzarlo, si no das un paseo por fuera de los límites de tu zona de confort?

Responde:

¿Has renunciado, últimamente, a lograr alguna meta importante?

¿No te gustaría retomar ese proyecto?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

¿Qué camino debes tomar? La respuesta depende de dos cosas: ¿A qué lugar te lleva cada camino? ¿En qué destino te ves a futuro?

En el libro "Alicia en el país de las maravillas" puede leerse:

"El Gato se limitó a sonreír al ver a Alicia. Parece bueno, pensó Alicia; sin embargo, tiene uñas muy largas, y muchísimos dientes, así que comprendió que debía tratarlo con respeto. Gatito, gatito, dijo, un poco tímidamente, ya que no sabía si le gustaba que le llamasen así...pero al Gato se le ensanchó la sonrisa. Ante esto, Alicia pensó: vaya, de momento parece complacido, y prosiguió: te importaría decirme, por favor, ¿qué camino debo tomar desde aquí? Eso depende en gran medida de adónde quieres ir, dijo el Gato. ¡No me importa mucho adónde! dijo Alicia. Entonces, da igual la dirección, dijo el Gato. Añadiendo: ¡Cualquiera que tomes está bien! ¡Gracias! Añadió Alicia a modo de explicación. ¡Ah!, dijo el gato: ten la seguridad de que llegarás, sobre todo si caminas bastante, añadiendo: ¡nadie camina la vida sin haber pisado en falso muchas veces!"

Debes definir tu meta, el "qué quieres lograr", como si ya lo hubieses logrado. Debes visualizarte en el futuro y contarle a tu yo presente qué has logrado, como si ya lo hubieses conseguido.

¿Por qué es importante esto?

La visualización es una herramienta poderosa. De esta manera, definimos la visión. Vemos lo que hemos logrado en el futuro, para – a continuación – comenzar a transitar el camino que nos lleve al resultado deseado, ya determinado como meta.

Por último: no cuentes tu visión; no cuentes tus metas. Primero, porque al contar tus metas, puedes sentir tal grado de satisfacción que te impida trabajar en su cumplimiento. Segundo: porque la gente sin metas – en la mayoría de las ocasiones en forma involuntaria – obstaculiza el trabajo de la gente que sí las tiene.

Responde:

¿Has determinado cuál es tu meta más importante para el año?

¿Cuál es (sin volver a leer lo que hayas escrito al principio del proceso)?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Decidir no cambia nada. Hacer lo cambia todo.

La decisión de determinar metas y construir una visión es un enorme e importante primer paso. Pero la decisión sin acción no lleva a ningún lugar.

Todos hemos tomado, alguna vez, una decisión en la que no hemos trabajado. Todos, en alguna oportunidad, hemos decidido algún plan de acción que no hemos implementado.

¿Y qué sucedió? No sucedió nada.

Los procesos de toma de decisiones e implementación de decisiones son complementarios, pero distintos.

Podemos decidir hacer dieta, y no iniciarla; podemos decidir comenzar las clases en un gimnasio, y no asistir a ellas; podemos decidir comenzar las clases en un gimnasio, podemos inscribirnos y pagar las clases en el gimnasio y luego no asistir a ellas.

Decisión e implementación. Ambas son la clave para la construcción y consecución de la visión (y con ella, de las metas que nos hemos propuesto).

Responde:

¿Qué has decidido hacer, en alguna oportunidad, y no has implementado?

¿Has decidido alguna meta, diaria o anual, en la que no hayas trabajado?

¿Cuál es la meta más importante a fin de año? ¿Cuál es la segunda?

Escríbelas nuevamente.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Tu flexibilidad depende de los dogmas a los cuales te hayas encadenado.

¿Cuán flexible eres para tomar decisiones? ¿Cuán flexible eres para implementar esas decisiones, ya sea que lo hagas tú u otros en tu nombre o por tus indicaciones? ¿Cuán flexible eres para pensar en alternativas que te lleven a esos nuevos resultados que deseas conseguir, a partir de haber establecido un nuevo estándar, una nueva meta?

En ocasiones, el entorno en el cual vivimos, trabajamos y/o actuamos es lo suficientemente inflexible como para no permitirnos tomar ciertas decisiones y/o implementarlas, aunque queramos.

Si ese es el caso, uno puede decidir la implementación de esas decisiones en otra empresa, en otra ciudad, en otro país.

¿Pero qué sucede cuando esa inflexibilidad es inconsciente, producto de los dogmas a los que – tú solo/a – te has encadenado?

El proceso de entendernos, comprendernos, para poder saber con qué estamos lidiando, es un primer paso para poder trabajar en la decisión de alternativas distintas, a veces innovadoras, a las que estamos habitualmente acostumbrados.

Responde:

¿Has identificado cuáles son esas creencias – o dogmas – que te impiden pensar en metas y alternativas distintas a las que has venido trabajando? Escribe al menos una. Describe cómo se originó en ti esa creencia (o dogma).

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Todos tenemos contradicciones. Solamente vemos las de los demás.

Es mucho más fácil ver los errores que los aciertos de los demás. Es mucho más fácil identificar las contradicciones que la coherencia en las acciones de los demás.

Y así como nosotros vemos las contradicciones de los demás y no vemos las nuestras, los otros ven las nuestras y no las propias.

Dado que en el caso de los demás esto es natural e incontrolable – motivo por el cual no es problema – enfoquemos en lo importante para nosotros: aquello que sí podemos controlar, y que – por ende – sí es problema.

Siempre habrá quienes nos indiquen nuestras contradicciones. Debemos agradecerles, y trabajar en ellas. Tomar la indicación de una contradicción como un ataque es no aprovechar una oportunidad para el crecimiento personal.

Responde:

¿Qué contradicciones en tu comportamiento, o en tus dichos, te han hecho notar últimamente?

¿Has hecho algo positivo con ello, te has enojado, te ha resultado indiferente?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Resulta muy difícil ganar si no sabes cuál es el juego que debes jugar.

¿Cuál es el juego que estás jugando? ¿Conoces el tablero, las reglas, la forma de ganar y la meta, para saber cuándo has ganado?

Si no sabes qué juego estás jugando: ¿cómo crees que vas a ganar? ¿Cómo sabes cuándo estas ganando y cuándo no estás ganando?

El ejemplo típico de no saber qué juego estás jugando es el del emprendedor que cree o dice estar trabajando como innovador, pero - como no conoce el sector, ni los jugadores, ni las reglas, ni los productos y servicios del mismo - no está verdaderamente innovando, sino que está descubriendo lo que otros han inventado hace ya mucho tiempo.

Si quieres innovar y romper las reglas, lo primero que tienes que hacer es conocer muy bien las reglas del juego que juegas. Esto es básico, pero todo el tiempo nos encontramos con emprendedores y profesionales que hablan de innovación, y lo que vemos es una simple novedad.

Y esto no significa que las novedades no sean interesantes, y que la única forma de emprender sea innovar. Esto significa: si dices innovar, al menos entiende qué significa.

Responde:

Todos estamos jugando un juego. ¿Cuál es el tuyo? ¿Cuáles son las reglas? ¿Qué significa ganar, en ese juego que estás jugando?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La planeación debe ser un proceso, no un evento.

Pensemos en la planeación como un principio, no como una simple técnica.

¿Qué es la planeación? La proyección o programación de actividades orientadas a un fin, hacia una meta o resultado esperado.

Si trabajas teniendo en cuenta la importancia de la planeación, la incorporas en tu proceso cotidiano de pensamiento, decisión y ejecución.

La forma de pensar tu actividad es una forma de darle dirección e intención a tu actividad. Si piensas que tu actividad es – únicamente – brindar un servicio a un precio a un cliente, con el tiempo aparecerán otros proveedores que podrán superarte. Y en ese momento, quizás, pensarás en planear algo distinto para conseguir un resultado distinto. En cambio, si como forma natural de dirigir y conducir tu actividad, planificas todo el tiempo en función de tu propósito y de tu meta, no habrá grandes sorpresas. Porque estarás siempre al frente de tus colegas, rivales y competidores.

Responde:

¿Realizas algún tipo de planificación diaria? ¿De qué tipo? ¿Planificas pensando en una meta, o simplemente tienes una lista de tareas en las que ocupas tu tiempo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si la gente es la clave, gestionemos conversaciones.

Una empresa es un conjunto de personas. Ese conjunto de personas trabaja para entregar un determinado producto o servicio con un determinado nivel de calidad a un precio.

Para tomar mejores decisiones, hace falta conocer todos los aspectos requeridos del negocio, y habitualmente esto no lo puede conocer una sola persona.

Para ello, entonces, es necesario conversar. Para generar mejores conversaciones, debemos gestionarlas. Mejoramos las conversaciones, incrementamos nuestra comprensión de todo lo que debemos conocer, para entregar un valor excepcional, todos los días, en todo momento.

A través de la gestión de las conversaciones, logramos conformar un conjunto de personas comprometidas, no simples acatadores u operadores de decisiones, que entrega un valor excepcional a través de productos y/o servicios de calidad a clientes satisfechos.

A través de la gestión de las conversaciones, generamos un hábito en un nuevo – y más elevado – estándar de valor.

Hoy, presta más atención a las conversaciones que tengas. Silencia tus opiniones (tus diálogos internos) mientras la gente hable contigo. Escucha para entender, no para responder.

Responde:

¿Te enfocas en escuchar para responder o para entender?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Define con qué tipo de clientes no deseas trabajar.

He conocido emprendedores y empresarios que no tienen ninguna preferencia por el tipo de cliente con el que trabajan.

Mientras paguen, me han dicho, está todo bien.

Hay otros empresarios y emprendedores, que – por el tipo de trabajo que realizan – no desean trabajar con cierto tipo de clientes y desean hacerlo con otro tipo de clientes. Esto último ocurre con quienes tienen un verdadero compromiso por lo que hacen y por qué lo hacen.

Determinar con qué tipo de clientes no deseas trabajar es un criterio de segmentación. Así como puedes definir con qué clientes quieres trabajar, o a quién – específicamente se refiere tu producto o servicio – también puedes determinar, con mucha claridad, con qué clientes no lo harás.

Una primera forma de identificar a los clientes con los cuales es preferible no trabajar, es definir qué clientes dan mucho trabajo y compran muy poco.

Presta atención y haz un listado de esos clientes.

Responde:

¿Tienes forma de identificar cuáles son esos clientes con los que ya no deseas trabajar?

¿Qué vas a hacer para dejar de atenderlos? Sugerencia: sube el precio.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

El valor de tus habilidades se relaciona con tu capacidad para resolver problemas, no con el costo de haberlas obtenido.

Seguramente has escuchado a quienes se quejan por lo mucho que les ha costado obtener sus habilidades, por el tiempo, el esfuerzo y el dinero que les ha costado conseguir su título profesional. Yo entiendo esto.

También entiendo el punto de vista de un cliente desencantado: el reconocer que, aunque al profesional le haya costado mucho tiempo, dinero y esfuerzo obtener esas habilidades, su trabajo no es valioso y no refleja el precio que el profesional pretende.

El valor - como respuesta a un problema - no tiene directa relación con el precio.

El precio de un servicio es el dinero al cual se realiza una transacción. Lo que el profesional indica como presupuesto no es el precio, sino una pretensión. Y esa pretensión sí estará relacionada con el valor percibido por el cliente, acerca de las capacidades y habilidades del profesional.

Los clientes pagan por soluciones a sus problemas, no para compensar tu esfuerzo de haber obtenido un título profesional (o por tu esfuerzo a resolver esos problemas).

Presta atención a lo que dices, cuando vendes tus servicios. Presta atención a lo que piensas, cuando enfrentas a un cliente.

Responde:

¿Tu discurso se orienta a explicar lo mucho que te ha costado obtener tu título, para justificar el precio que pretendes por tus servicios? ¿Estás obteniendo los resultados que pretendes?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Los clientes exigen resultados. No importa tu diploma, ni tu esfuerzo, ni tu tiempo.

Los clientes exigen resultados y pagan por resultados.

Que hayas sido el mejor estudiante de tu clase, solo sirve para obtener un diploma que reconozca una mención honorífica, no para alardear acerca de tus capacidades si no puedes resolver el problema que te presenta un cliente.

Cuando entiendes que el juego de la academia es distinto al juego del mercado, reconoces que los incentivos en uno y otro son diferentes, y que las recompensas también lo son.

Cuando aprendes a diferenciar el juego de la academia del juego del mercado, dejas de alardear sobre el valor de tu diploma, así como del tiempo y el esfuerzo que requirió obtenerlos.

Cuando aprendes a diferenciar el juego de la academia del juego del mercado, y comienzas a jugar el juego que se espera que juegues, estás comenzando a comportarte como un profesional.

Recuerda que la vida no premia intenciones, sino resultados.

Responde:

¿Entiendes que, así como tú quieres resultados cuando pagas por un servicio, tus clientes también exigirán resultados – y no solamente un esfuerzo – cuando paguen por los tuyos?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si no agregas un valor extraordinario, competirás por precio.

No importa a qué te dediques. Está lleno de gente que hace lo mismo y está dispuesta a hacerlo por un precio menor a tu pretensión.

Si esto te sigue enojando, mejor obtén un trabajo donde no tengas que vender tus servicios y puedas convertirte en el empleado del mes, porque el mercado es despiadado y no atiende, no entiende, ni le importan tus caprichos.

Entonces, si no quieres que te ubiquen en un espacio en el cual se compite por precio, agrega un valor extraordinario. Valor es sinónimo de resolver problemas. Quien resuelve problemas es valioso, quien no los resuelve no lo es. Y ni hablar de quienes no resuelven problemas, sino que ayudan a crearlos...esos no están siquiera en esta categoría.

El concepto de agregar un valor extraordinario todo el tiempo le da una dirección de trabajo a tu emprendimiento, empresa, proyecto o negocio, muy distinta a la de aquel que solamente opera el suyo.

Operar tu emprendimiento, empresa, proyecto, actividad significa ordeñar el sistema que has creado. Agregar valor extraordinario todo el tiempo te orienta a rediseñar, todo el tiempo, el sistema que has creado y que funciona para estar siempre delante de cualquier rival o competidor.

Responde:

¿Cuál es ese valor extraordinario que ofreces todo el tiempo, diferente al de otros, que te permite cobrar un precio mayor al que cobran otros?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La calidad que ofreces es el resultado de tus hábitos.

Estás habituado, acostumbrado, a hacer las cosas de una determinada manera. Ese es tu hábito y la calidad que ofreces es su resultado.

Agregar valor desmedido todo el tiempo te obliga a salir de tu zona de confort para elevar el estándar, orientarte a modificar tus hábitos y perfeccionar tus conductas para ofrecer un servicio de calidad superior.

Subir el estándar y modificar tus hábitos conlleva un arduo trabajo, pero cuando lo has logrado, alcanzas un nuevo estándar asociado a un nuevo nivel de calidad. Ese nuevo nivel de calidad supera la calidad de tus rivales y competidores, que no dirigen su empresa con esa misma orientación.

Nuevo estándar, nuevo hábito, nueva calidad entregada, mejor resultado. Esto no es una técnica, es un principio con el cual puedes (o no) dirigir tu proyecto, emprendimiento o empresa.

Responde:

Si hablamos de estándar más elevado, hablamos de conseguir mejores resultados. Esto significa hacer un esfuerzo distinto. ¿Cuál es ese nuevo – y más alto – nivel de resultados que te gustaría lograr? Ese nuevo estándar no puede ser obtenido de la forma como gestionas actualmente tu proyecto. ¿Qué cambios tendrás que hacer – en la forma de pensar y trabajar tu actividad – para alcanzar esa nueva meta?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

¿Eres impuntual? La impuntualidad es un atributo de tu marca personal.

¿Te has puesto a pensar alguna vez en cuáles son tus atributos de marca personal?

Un atributo es una característica. Tu marca personal es el conjunto de características que te describen.

Una forma de saber cuáles son esos atributos (esas características), es preguntar a tus clientes, a tus amigos, a tus familiares, acerca de lo que piensan de ti. Lo que verdaderamente piensan de ti. Sin ofender. La verdad.

Por ejemplo: ¿eres impuntual? Si es así, entonces la impuntualidad es un atributo de tu marca personal. Tus conocidos reconocen que eres amigable, irritable, envidioso, justo...aquello que ellos dicen de ti, son atributos de tu marca personal.

Si te satisfacen esos atributos, refuézalos. Si no te satisfacen, trabaja para modificarlos, en lugar de enojarte o fastidiarte por lo que proyectas en otros y/o por lo que otros ven en ti.

Una vez que reconozcas tus atributos de marca personal, responde:

¿Cuáles reforzar y cuáles modificar?

¿Cuáles son los atributos de marca personal que deseas obtener?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Todo lo que haces contribuye y comunica tu marca personal.

No siempre somos conscientes de todo lo que hacemos y de la forma como lo hacemos.

Todos conocemos a personas que se comportan de forma completamente distinta con diferentes personas. En algún punto, uno puede llegar a pensar que algunos comportamientos pueden ser parte de una máscara, mientras que otros son parte de la verdadera personalidad y/o carácter de la persona.

Comportarse todo el tiempo en forma distinta, genera en otros una confusión acerca de quién eres y ello se traduce en una marca personal difusa, difícil de categorizar.

La primera pregunta es: ¿Quién eres? La segunda pregunta es: ¿Quién quieres ser?

¿Eres quien deseas ser, pero te reconocen con atributos de marca personal negativos? ¿Cuáles son esos atributos? ¿Puedes modificarlos? ¿Quieres modificarlos?

Tomar la decisión es importante, pero implementar los planes para ser quien deseas ser (o quien fuiste en el futuro) es aún más importante. Aquí, nuevamente, vemos la diferencia entre decidir algo e implementarlo.

Responde:

Si no hay diferencia entre quien eres y quien quieres ser, no hay nada que replantearse. Eres quien deseas ser. Te sientes bien (o cómodo) con ello. Pero si quieres ser una persona diferente a la que eres (es decir, modificar algunos comportamientos o atributos de marca): ¿Cuáles son esos comportamientos o atributos? ¿Qué planeas hacer como primera tarea en esa dirección de cambio?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

El cambio es automático; el progreso no.

A tu alrededor, todo cambia todo el tiempo. Esto es inevitable, te guste o no. Y como todo cambia, surgen problemas. Mientras las cosas sigan cambiando, habrá – inevitablemente – problemas.

¿Cómo evitar que haya problemas? Evitando que las cosas cambien. Y como esto es posible, pero improbable, mejor asumamos que todo seguirá cambiando, que siempre aparecerán y tendremos problemas, y que ello cesará en el momento de nuestra muerte.

¿Qué sucede con el progreso? El progreso no es inevitable; el progreso es el resultado de aquello que hemos decidido y que hemos trabajado para conseguir.

El cambio es inevitable; el progreso no.

El progreso es algo que debemos elegir, para poder conseguir mediante trabajo y esfuerzo. A pesar de que podemos pensar en progresar sin trabajo y esfuerzo, sabemos que esto es posible pero altamente improbable.

La diferencia entre posibilidad y probabilidad es importante, porque te permite entender que casi todo es posible – en términos de que las alternativas son dos (sí o no) – mientras que la probabilidad es una medida de certidumbre... algo podría suceder con cierto grado de posibilidad.

Diríamos entonces que el cambio es posible y cierto (probabilidad del ciento por ciento) y el progreso es probable, dependiendo del grado de compromiso y disciplina en tu trabajo, enfoque y esfuerzo.

Responde:

¿Puedes diferenciar, en los cambios que deseas, entre lo que es posible y lo que es probable? Haz un pequeño listado de unos y otros.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Poca gente está dispuesta a pagar el precio para acceder a aquello que desea lograr.

No siempre somos conscientes del esfuerzo que requiere conseguir lo que deseamos.

Tomamos consciencia cuando conocemos a quienes han logrado lo que deseamos lograr y nos cuentan qué fue necesario hacer para conseguirlo.

En mi experiencia, he visto poca gente dispuesta a pagar el precio que se requiere para acceder a aquello que desea lograr. En mi experiencia, he visto y sigo viendo a mucha gente protestando y/o quejándose por no conseguir lo que desea, o por no lograr que alguien le provea aquello que desea, sin siquiera evaluar la posibilidad de pagar un precio mínimo por conseguirlo.

He visto, por ejemplo, estudiantes universitarios discutiendo con un profesor por la calificación deficiente obtenida, producto de no haber estudiado para el examen. En lugar de estudiar para aprobar, consideran que el camino es presionar al profesor, una vez obtenida la calificación, para conseguir un aprobado. Evidentemente, aquí estamos hablando de un precio relacionado con el esfuerzo por aprobar el examen, y no del precio que el estudiante (y/o sus padres) pagan para poder asistir a clases y tener el derecho de presentar el examen.

Cuando confundimos cuál es el precio que debemos pagar, aparecen los malos entendidos.

Responde:

¿Cuál es el precio que debes pagar para alcanzar u obtener lo que deseas?

¿Estás dispuesto/a a pagarlo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“La mayoría de las personas pierden las oportunidades porque éstas suelen presentarse en ropa de trabajo y parecen trabajo.” Thomas A. Edison.

“Para él es todo más fácil; su papá tiene dinero y conexiones”.

Escuché esto mil y una vez. Nunca supe, a ciencia cierta, que la vida para esas personas – cuyos padres tenían o tienen dinero y conexiones – haya sido menos difícil.

La vida siempre es difícil.

Puede ser que las puertas que se abran en este nivel, ayudado por sus padres, no se abran en el siguiente nivel. Y como nosotros estamos en este nivel, vemos que – para esa persona – todo es simple y fácil. No vemos que, para esa persona, acceder al siguiente nivel es difícil.

Habitualmente, las grandes oportunidades vienen disfrazadas en forma de trabajo duro. Pero creemos que no. Creemos, quizás infantilmente, que quienes tienen dinero siempre lo han tenido. O quizás no sabemos, realmente, cómo y cuánto ha costado conseguir esa posición.

Si las cosas te cuestan, no es porque la vida complota en tu contra. Las cosas cuestan, y cuestan para todos. Que creas que para algunos la vida es más fácil, puede ser simplemente una ilusión o un deseo, esperando que, en alguna oportunidad, esa suerte te toque en la vida.

Nuevamente, esto es posible...pero improbable.

Responde:

Si crees que para alguien la vida es muy fácil: ¿por qué no le preguntas y lo verificas? ¿Por qué no le preguntas, además, cuál es el precio que ha pagado para obtener lo que ha conseguido?
¿Crees, realmente, que la vida es fácil para otros, mientras que para ti todo es difícil?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Recorta tus pérdidas.

Soltar.

Mucho del éxito en la vida depende del soltar. Así como mucho del éxito en la vida se consigue enfocando mejor el esfuerzo, haciendo menos...no haciendo más.

Es decir: haz menos, pero hazlo mejor.

Otro aspecto del recortar las pérdidas significa, por ejemplo, asumir esa pérdida. Aceptemos la pérdida, en lugar de esperar a que la situación revierta y que, quizás – por esa misma espera – la pérdida sea peor.

En ocasiones, esperar a que la situación revierta para dejar de perder y ganar nuevamente, es pensar que la ilusión forma parte de la estrategia.

Recuerda: “tener ilusión no forma parte de la estrategia”.

En la mayoría de estas situaciones, mejor recortar y asumir la pérdida, a seguir esperando aquello que no controlo para recuperar lo perdido.

El recortar las pérdidas no se relaciona únicamente con lo económico. Un amigo me contó el siguiente ejemplo: frente a la impuntualidad permanente de un conocido, él le dijo que – frente a su llegada tarde – solo lo esperaría diez minutos. Pasado ese tiempo, se iría. La potencial pérdida de tiempo, en este caso, sería únicamente de diez minutos y no del tiempo que el otro tardara en llegar (que podría ser de más de diez minutos).

Responde:

¿En qué aspectos de tu vida, bajo tu control, puedes empezar a recortar pérdidas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Abandona lo que no funciona.

En la misma dirección de recortar las pérdidas, abandonar lo que no funciona es una decisión muchas veces difícil, pero acertada.

Entiendo que hay ocasiones en que algo no funciona porque el momento no es el más adecuado, como en el caso del lanzamiento de algunos productos. Abandonar, en ese caso, puede ser la decisión más acertada. De nada sirve que, años después, alguien se acerque para decirte que ese mismo producto ahora podría ser una estrella, en función de lo que ahora se sabe.

Con el diario de mañana todos tomamos mejores decisiones, ¿no es cierto? Y como no podemos esperar a que aclare para tomar decisiones porque la vida es un continuo, tomamos decisiones en situaciones de incertidumbre, teniendo en cuenta aquello que creemos con mayor probabilidad de ocurrencia.

Distinto es abandonar algo ante la primera frustración. Abandonar prematuramente puede llevarnos a no conseguir, nunca, un resultado esperado.

Todo sistema tiene sus demoras, y no comprenderlas, puede llevarte a abandonar antes de tiempo, antes de que el propio sistema genere los resultados que estamos aguardando obtener.

Responde:

¿Cuánto tiempo le das a las cosas, antes de abandonarlas por falta de resultados? ¿Te das cuenta de que, como cada sistema tiene su demora, puedes estar abandonando antes de tiempo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Para progresar debes enfocarte en lo que puedes controlar.

La plegaria de la serenidad, u oración de la serenidad, es el inicio de una oración atribuida al teólogo, filósofo y escritor norteamericano Reinhold Niebuhr.

La versión más conocida dice así: "Señor, concédeme serenidad para aceptar todo aquello que no puedo cambiar, fortaleza para cambiar lo que soy capaz de cambiar y sabiduría para entender la diferencia."

Puedo cambiar aquello que puedo controlar, o aquello en lo que puedo intervenir de alguna manera. No puedo cambiar aquello que no puedo controlar, o aquello en lo que no puedo intervenir. La diferencia entre lo que puedo controlar y lo que no, es una de las cosas que define un problema.

Si puedo controlar un resultado que difiere entre lo que espero y lo que ocurre, entonces se trata de un problema. Si no tengo control, no lo es (es, solamente, una circunstancia desagradable de la realidad).

Para progresar, primero debemos identificar aquellas circunstancias que son problema de aquellas que no lo son. Y luego enfocarnos en aquellas que sí son problema, es decir, que podemos controlar.

La serenidad es importante para no desesperar frente a las cosas que no podemos controlar, y que nos afectan.

Responde:

En tu día a día: ¿puedes diferenciar entre las cosas que están bajo tu control y las cosas que no lo están? Hoy, haz la diferencia entre ambas. ¿Estás trabajando sobre las cosas que puedes controlar o sobre las que no puedes controlar?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Quizás no se trata de sumar más, sino de restar menos.

No siempre se trata de hacer más. A veces es mejor no hacer, o hacer menos.

Y así como nos encontramos con quienes - por hacer más - terminan restando, también nos encontramos con aquellos que, para no restar, deciden no hacer algo hasta no tener en claro qué deben hacer.

Esto lo vemos en situaciones de accidentes, donde se acercan voluntarios para ayudar que terminan restando - por su impericia - y lastimando al accidentado.

Si uno no sabe, debe preguntarse si es correcto hacer, en lugar de esperar al que sabe para que nos instruya, si nos necesita.

En el ámbito empresarial, mientras que a partir de la puesta en marcha del proyecto es necesario hacer (y dejar de soñar), cuando el negocio prospera y el crecimiento comienza a acelerarse, es necesario tomar decisiones de no hacer, en lugar de seguir haciendo más.

En ese momento, seguir haciendo resta; el no hacer (o dejar de hacer), suma.

Responde:

¿Qué cosas deberías dejar de hacer para conseguir mejores resultados? ¿En qué aspectos de tu vida deberías hacer menos, para conseguir mejores resultados?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Todos somos distintos. Por ello, lo normal es discrepar.

Todos somos distintos y percibimos la realidad de diferente manera. No vemos todo lo que sucede, sino que enfocamos la atención en ciertos hechos y los interpretamos a nuestra manera.

Por ello, somos diseñadores de realidades.

Si todos somos distintos y, además, construimos nuestra realidad a partir de lo que vemos y de la forma como lo interpretamos, lo normal es no estar de acuerdo y discrepar con el otro.

Observar un hecho e interpretarlo no hace a la verdad de la situación.

Yo no me involucro en discusiones acerca de lo que es o no es verdad, porque me resultan una pérdida de tiempo (o, mejor dicho, un uso inadecuado de mi tiempo, porque el tiempo no se gana ni se pierde, simplemente se utiliza correcta o incorrectamente).

La verdad para una persona, no lo es para otra. Porque nuestra historia, experiencia, vivencia y deseos, y por ello, nuestra interpretación acerca de lo que sucede es distinta (por ende, nuestra verdad también lo es).

Responde:

¿Puedes diferenciar entre lo que es, lo que debería ser y lo que te gustaría que fuese, relacionado con un hecho cualquiera de tu vida cotidiana? Ejemplificalo.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La vida sigue su camino, contigo o sin ti.

La vida transcurre a una cierta velocidad. Los cambios contribuyen a generar la velocidad en la que transcurre la vida.

Siempre he pensado a la velocidad de la vida y a la vida en sí misma teniendo en cuenta las cintas transportadoras que uno encuentra en los aeropuertos.

Si estás arriba de la cinta, no haces gran esfuerzo por avanzar con el conjunto de la gente que está también en ella. Avanzas a la velocidad del cambio, en conjunto con el sistema.

Pero si no estás caminando sobre la cinta y estás abajo (o fuera del sistema), tienes que caminar bien rápido solamente para estar al mismo nivel de la gente que está en la cinta, para estar al mismo nivel de quienes no caminan.

Y si no caminas estando debajo de la cinta, la vida sigue su ritmo y tú quedas cada vez más atrás en comparación con el resto.

Responde:

¿A qué velocidad transcurre tu vida? ¿Esa velocidad se ha venido incrementando o ha venido disminuyendo? ¿Cómo respondes a ese cambio en la velocidad (también representado como velocidad del cambio en el entorno)? ¿Con enojo, con indiferencia, con emoción?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si lees basura, pensarás basura.

La claridad es importante en términos de desarrollo personal y profesional.

Ser claros con uno mismo (por ejemplo, respecto a lo que deseamos) es vital para darle dirección a nuestra vida.

Si pensamos correctamente, hablaremos correctamente. Pero si lees basura, pensarás basura y hablarás basura.

Recuerda: piensas bien, hablas bien.

No hay nadie que pueda o deba decirte qué tienes que leer, pensar, decir y/o hacer. Todo depende de cuál sea tu proyecto de vida. Ver televisión y exponerte a contenido basura, mientras tienes grandes planes para tu vida, simplemente no es coherente.

No tienes más que prestar atención a lo que haces, a lo que pones atención, dinero y tiempo, para darte cuenta hacia donde se dirige tu vida.

Pensar en golpes de suerte para que tu vida cambie para bien, es planificar en función del milagro, donde la ilusión forma parte de la estrategia.

Aprovecha la enorme cantidad de mentores que hay a tu alrededor, para proyectar lo que quieres y dirigir tu vida hacia donde deseas. Esos mentores se encuentran disponibles a un brazo de distancia: en los libros que han escrito.

Lee, piensa, habla. Hazlo correctamente. Hazlo bien.

Responde:

¿Cuál es el último libro que has leído? ¿Cuándo lo has leído? ¿Estás satisfecho con el volumen de lectura que tienes actualmente? ¿Cuál es tu próxima lectura?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si quieres que tu vida sea mejor, tú tienes que ser mejor.

Es posible, pero improbable, que tu vida mejore sin que tengas que esforzarte para ello. Algo tendrás que hacer para que tu vida sea distinta.

Aun quienes, por ejemplo, planifican en función del milagro de ganar la lotería, tienen que comprar un billete.

La vida no va a ser mejor mientras tú no seas mejor. Para ser mejor, tienes que identificar quién o qué eres hoy, proyectar quién o qué eres en el futuro, y trabajar en ello.

¿Es simple? No, nunca lo es. ¿Habrá dificultades? Sí, siempre las habrá.

¿Qué tipo de dificultades puedo esperar? Las dificultades más difíciles de superar, y las menos esperadas, son las reacciones negativas de quienes tienes a tu alrededor, en primera fila. A veces son parte de la familia, y en su mayoría, amistades muy cercanas.

¿Será que ellos no desean tu progreso? Todo lo contrario, quieren tu progreso, pero no quieren que te conviertas en una persona distinta.

Y si quieres ser mejor, tendrás que matar tu versión anterior para darle paso a una nueva versión, actualizada, de ti mismo.

Responde:

¿Si pudieses diseñar un día de tu vida ideal: cómo sería? ¿Por qué no proyectar tu vida para que tus días sean como diseñaste tu día ideal? ¿Qué cambiarías hoy, entre las cosas que están bajo tu control, para iniciar ese camino?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Una cosa a la vez, un día a la vez.

Todo proceso se realiza en forma paulatina. Bien lo dice la frase: "Roma no se construyó en un día".

Una cosa a la vez, un día a la vez.

¿Pero qué cosa a la vez?

Lo que hayas definido hacer hoy, relacionado con tu nueva versión, proyectada en forma de visión o meta.

Día a día, paso a paso; si bien nadie te está corriendo, la vida sigue su ritmo.

¿Qué harás mañana? Diseñalo hoy, para estar siempre enfocado en tu meta. No te despiertes sin saber a qué dedicar tu día. Utiliza tu tiempo sabiamente.

Todos los días se te acreditan ochenta y seis mil cuatrocientos segundos, para utilizarlos como mejor te parezca.

¿En qué vas a utilizar los de hoy? ¿En qué has utilizado los de ayer?

Responde:

Cómo proyectas tus días: ¿definiendo las tareas que tienes que hacer o definiendo los resultados que quieres lograr?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Nadie puede decir que es el mejor, si no se compara con los mejores.

"Soy uno de los mejores", me dijo desfachatadamente el diseñador. "¿Comparado con quién?", le pregunté. No tuvo respuesta. Le pregunté a quién conocía – como referentes de su profesión – y no tuvo respuesta. Le pregunté a quién admiraba, o qué trabajos de otros profesionales de la disciplina lo emocionaban y tampoco tuvo respuesta.

Esta conversación me recordó el efecto Dunning-Kruger, que indica que cuanto menos sabemos, más creemos saber. Este efecto es un sesgo cognitivo, según el cual los individuos con escasa habilidad o conocimientos sufren de un sentimiento de superioridad ilusorio, considerándose más inteligentes que otras personas más preparadas, midiendo incorrectamente su habilidad por encima de lo real.

Este sesgo se explica por una incapacidad meta cognitiva del sujeto para reconocer su propia ineptitud. Por el contrario, los individuos altamente cualificados tienden a subestimar su competencia relativa, asumiendo erróneamente que las tareas que son fáciles para ellos también son fáciles para otros.

Una historia que ejemplifica este efecto es la siguiente:

En 1995, McArthur Wheeler, un robusto hombre de 1,70 metros y 130 kilos robó dos bancos a plena luz del día sin máscara alguna que ocultara su rostro. Fue arrestado una hora después que su imagen fuera mostrada en las noticias de ese mismo día.

Wheeler, al parecer, confiaba en que aplicar jugo de limón sobre su rostro, le haría invisible a las cámaras. "Pero si usé el jugo", dijo Wheeler al momento de ser arrestado. La idea fue sugerida por dos amigos del ladrón, quien, precavido, primero probó su eficacia: se aplicó jugo de limón en toda la cara y luego se tomó una fotografía. Nada apareció, posiblemente porque la cámara terminó apuntando al techo. Por lo tanto, Wheeler asumió que permanecería invisible mientras no se acercase al calor, al igual que la "tinta invisible" hecha con jugo de limón.

Responde:

¿Eres de las personas que salta rápidamente a conclusiones, aún sin saber del tema del que se trate? ¿Eres de las personas que intenta - por todos los medios - tener razón, aún sin saber mucho del tema del que se esté tratando?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

No confundas lo que deseas con lo que mereces.

Lo que deseas es una cosa; lo que mereces (o vales) es otra.

En lo que mereces (o vales) puede haber diferencia de opiniones; en lo que deseas no. La diferencia de opiniones en cuanto a lo que mereces (o vales), ocurre por la brecha entre lo que tú dices que mereces (o vales) y lo que opina quien debe pagar ese precio.

“Contratarte es muy caro”, le indicaron a uno de mis colegas en una oportunidad. Esa opinión es consecuencia de la diferencia entre el valor de la propuesta que presentas y el precio de la propuesta. El valor de la propuesta es la capacidad de la misma para resolver el problema de quien la recibe. Lo que deseas es el precio de la propuesta. Lo que dices merecer (o valer), es tu opinión reflejada en el precio de la propuesta.

¿Qué hacemos cuando la respuesta habitual que recibimos de nuestros clientes es el temido “es caro”? Bajar el precio. Pero bajar el precio no es la mejor respuesta. Equiparar el valor con el precio es la mejor respuesta.

Cuando alguien dice que un producto o servicio es caro, en su evaluación – subjetiva – el precio a pagar es mayor al valor prometido. Es decir, el dinero que tiene que desembolsar, es mucho más valioso que la solución que va a recibir por ese dinero.

En contraposición, cuando alguien dice que un producto o servicio es barato, en su evaluación – también subjetiva – la solución que recibirá por su dinero es más valiosa que esa cantidad de dinero.

Perfecciona la comunicación del valor como respuesta al problema del cliente. Comunica un valor extraordinario que supere las expectativas del cliente. Y después cumple con esas expectativas.

Responde:

¿Puedes identificar con claridad el valor – como respuesta a problemas de clientes – de tu propuesta? El valor es la capacidad que tiene tu propuesta, de resolver el problema de tu cliente.
¿Identificas con claridad el problema de tus clientes, desde su perspectiva?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?
¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?
¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Una meta clara enfoca las decisiones.

Quien sabe adónde va, no duda respecto a sus planes.

Sus planes pueden cambiar en función de los resultados que va obteniendo, pero su meta no cambia porque su propósito tampoco cambia.

Un propósito claro determina una meta clara. Y una meta clara, en forma de qué sucedió en un momento del futuro determinado, proyecta con bastante claridad qué comenzar a hacer en forma de planes para alcanzar la meta que me acerca al propósito.

“Soy una persona culta”, me indica un cliente como propósito; “soy profesor de filosofía”, me plantea como meta; “comienzo la licenciatura en filosofía en los próximos meses; acabo de inscribirme en la universidad”, me cuenta como parte de su plan, para obtener su meta, relacionada con su propósito.

Si el propósito es claro y valioso, aparecen las metas; con metas definidas, los planes se materializan. Luego, por supuesto, hay que poner manos a la obra. Implementar como complemento a decidir.

Responde:

Ya has definido tus metas del año y estás trabajando en tus metas diarias. ¿Has cambiado planes para conseguir tus metas anuales? ¿Cuáles han sido los cambios? ¿Has modificado tus metas anuales? ¿Cuáles y por qué?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

A veces se gana, a veces se aprende.

La frase es el título de uno de los tantos libros de John C. Maxwell.

Qué interesante planteo, pensar en que nunca perdemos, pase lo que pase. Si ganamos u obtenemos lo que deseamos, ganamos. No hay duda de eso. Pero si no obtenemos lo que deseamos, aprendemos. Y aprendemos una de las tantas formas de no ganar.

¿Qué es el éxito? ¿Qué es el fracaso? Ambas son medidas personales.

¿Quién puede decir que soy exitoso o que soy un fracaso? Únicamente yo. Hay gente, exitosa – desde lo que se entiende socialmente como éxito – que no se siente de esa manera. Hay gente, no exitosa – desde lo que se entiende socialmente como éxito – que se siente muy dichosa y exitosa.

¿Cuál es la medida del éxito? La tuya. ¿Cuál es la medida del fracaso? Nuevamente, la tuya.

¿Qué quieres lograr? Pregunta clave para trabajar en una dirección que te permita aprender y ganar. Fallar, aprender y ganar. Porque como nadie logra el éxito permanente sin aprender, tendrás que fracasar para aprender, y tendrás que aprender para poder ganar. Comienza ya mismo y fracasa rápido, para aprender rápido y ganar en consecuencia.

Responde:

¿Consideras que fracasar te convierte en un fracasado? ¿Cuántas veces has fracasado antes de lograr el éxito que esperabas obtener?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Ama lo que haces; haz lo que amas.

En lo personal, amo mi trabajo y odio las tareas que nada tienen que ver con él.

Si bien puedo entenderlo, sobre todo de aquellas personas que trabajan únicamente por dinero, yo no podría trabajar en algo que odio y menos si eso que odio me proporcionara mucho dinero. Me sentiría atrapado.

No podría ni pensar en dedicar seis, ocho, diez o más horas al día, cinco, seis o siete días a la semana – lo que implica – algo así como casi el 50% de mi vida dedicado a algo que detesto.

En mi opinión, la vida es para dedicarla a algo importante, valioso... hacer dinero es un medio, no un fin.

Responde:

¿Estás dispuesto a hacer cualquier cosa por dinero? ¿Amas lo que haces? ¿Haces lo que amas? Si no estás haciendo nada de lo que amas, por el simple hecho de tener que ganar dinero: ¿Cuánto tiempo más lo seguirás haciendo? ¿Cuántos años más piensas vivir? ¿Seguirás en la misma senda?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Corrige tus errores en lugar de justificarlos como parte de tu identidad.

"Soy así, ¿qué voy a hacer?"

Esta declaración es una confesión de impotencia.

Es posible que no puedas cambiar, aun queriendo. Y es posible que, aunque quieras cambiar, no logres hacerlo. En ambos casos, justificar un error como parte de tu identidad no es excusa. O intenta ser una excusa. Pero ten en cuenta que el valor de las excusas es cero.

Es mucho más difícil cambiar el "ser" de una persona que el "hacer" de una persona.

El "soy así" indica que nada puede hacerse; el "me comporto así (en ciertas ocasiones)" indica que todavía hay chance de lograr modificar lo que haces o la forma como lo haces.

La corrección de los errores también depende del incentivo al cual uno someta a la persona que quiere cambiar. El incentivo interno es motivación, porque la motivación siempre es intrínseca.

Responde:

¿Cuáles son los errores que justificas como parte de tu identidad? ¿Quieres corregirlos? ¿Debes corregirlos? Plantea una meta con relación a ello.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La motivación es la base del aprendizaje.

Los incentivos son extrínsecos; la motivación es intrínseca.

Si a partir de ciertos incentivos logro motivarme, aprenderé. De lo contrario, no. También puedo lograr motivación sin necesidad de incentivos.

Aquí aparece la importancia del propósito y de la meta, que define planes y genera acciones.

¿Por qué hacer lo que me he propuesto hacer? Hacerlo por otros puede ser importante, pero es difícil que sea sostenido.

Hacerlo por uno, no solo es importante, sino también valioso cuando le encontramos sentido, en relación con nuestro propósito y metas.

Responde:

¿Ya has descubierto cuál es tu propósito? ¿Sabes por qué haces lo que haces? ¿Has tenido oportunidad de ver la charla TED de Simon Sinek, titulada "Cómo los líderes inspiran la acción"? Búscala en YouTube¹ y mírala.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



¹ Simon Sinek: Cómo los líderes inspiran a la acción. <https://www.youtube.com/watch?v=7HvYUIH4mkA>

Hoy estoy agradecido/a por: _____

La dirección es más importante que la velocidad.

¿Es más importante ir rápido hacia ningún lado, o ir despacio hacia donde deseas?

La dirección siempre será más importante que la velocidad.

La dirección es producto del propósito; la velocidad puede ser consecuencia de la imprevisión y falta de planificación.

Aquellos que en todo momento están tratando de ganar tiempo, no saben necesariamente hacia donde van. El tiempo no se gana ni se pierde; solamente se utiliza correcta o incorrectamente.

Si no sabes hacia donde tienes, debes y/o quieres ir, da lo mismo que vayas rápido. Llegarás enseguida a ningún lugar. Si proyectas lo que quieres, le darás dirección a tus planes y llegarás adonde debes llegar... quizás no tan rápido como llegar a ningún lado, pero definitivamente disfrutarás mucho más del trayecto.

Responde:

¿Tratas de ganar tiempo? ¿Cómo ganas tiempo, si siempre – día tras día – tienes la misma cantidad? ¿Trabajas, todos los días, en algo relacionado con tu propósito y tus metas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La clave es perseverancia.

Si hay una característica propia de la gente que obtiene lo que proyecta, es la perseverancia.

Mucha gente no obtiene lo que desea, no por falta de talento u oportunidad, sino porque abandona demasiado pronto. No digo que no abandones lo que no funciona porque eso también es importante. Digo que - si algo no funciona - cámbialo, pero no abandones. Cambian los planes; no cambia la meta ni cambia el propósito.

Responde:

¿Eres perseverante? Escribe tres ejemplos sobre ello. ¿No eres perseverante? ¿Qué te parece intentarlo únicamente durante una semana para ver los resultados?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Ningún fracaso es definitivo.

No conozco a nadie que fracase permanentemente.

Cada vez que algo no sale como lo hemos planeado, podemos considerarlo un fracaso o podemos considerarlo como parte del aprendizaje hacia el éxito.

Esto significa que la forma como interpretamos lo que pasa es casi tan importante (o más importante) como lo que pasa.

La decisión es nuestra.

Responde:

¿Eres consciente de que todos los días cometes errores y que ello no significa que fracases todo el tiempo, en forma definitiva? ¿Qué errores cometiste ayer? ¿Eres consciente de que cada error, cada fracaso, es un aprendizaje hacia el éxito en lo que te propones? ¿Qué aprendiste de tus errores de ayer? ¿Y de los de la semana pasada? ¿Y de los del año pasado?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Enfoca tu esfuerzo en el resultado final, no en lo que quieres evitar.

Dicen que cuando un piloto de Fórmula 1 pierde el control de su automóvil, enfoca su atención en la pista (a la que quiere regresar) y no en el muro de contención (al que quiere evitar).

Cuando diseñas y visualizas tus metas, enfocas tus decisiones.

Hay quienes no diseñan su futuro y no determinan metas, queriendo evitar aquello que llamamos situaciones negativas en la consideración de los escenarios futuros. Es decir, se enfocan en evitar aquello que les provoca miedo (o dolor).

Evidentemente, podemos proyectar la aparición de sucesos positivos y de sucesos negativos en el camino hacia la consecución de nuestras metas.

Eso es parte del proceso de planificación. Planificar es traer el futuro al presente.

En ese caso, en el momento en que aparezcan las situaciones negativas, dispararemos los planes de contingencia que hayamos previsto.

Además, trabajamos en lo que denominamos planes de prevención, para evitar o eludir las situaciones negativas.

Esto no significa que nos vamos a enfocar en lo que queremos evitar. Solo significa que debemos tener planes de prevención y de contingencia, mientras trabajamos en los planes orientados a la meta.

Para protegerte en caso de que suceda algo negativo, o para aprovechar la situación en caso de que suceda algo positivo, responde:

¿Cuáles son tus planes de prevención (para evitar que suceda algo negativo) y de contingencia (para saber qué hacer si sucede algo negativo) en el camino hacia tus metas? ¿Cuáles son tus planes, en caso de que suceda algo positivo en el camino hacia tus metas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

¿Qué peleas eliges pelear?

Conozco personas que pelean todas las peleas que les ofrecen. Terminan agotados, desenfocados, sin energía para trabajar en lo que quieren lograr.

Conozco personas que eligen sus peleas, y esas peleas tienen todo el sentido con relación a sus planes y sus metas.

Pongamos una situación habitual en la que puede presentarse una pelea: la respuesta a un insulto. Alguien te insulta para provocarte y escoges pelear esa pelea. He visto a otras personas que, frente a un insulto, no pelean. Y analizando su comportamiento, me he dado cuenta de lo siguiente: no responden al insulto, porque: la descripción no es cierta, y no hace falta responderla, o la descripción es cierta, y no hace falta que el otro la verifique. Hay una tercera opción, que es ignorar el insulto por la falta de importancia del que insulta. Ejemplo: vas conduciendo tu automóvil y otro conductor, o peatón, por el motivo que fuese, te insulta. La respuesta más adecuada es ignorar el insulto y a quien insulta. Atender el insulto te desenfoca de lo que estás haciendo, hacia lo que deseas lograr. Claro, esto lleva práctica, pero: ¿no querías probarlo?

Esta práctica tiene como consecuencia un incremento de tu inteligencia emocional.

Recuerda: "Un bulldog sabe que puede vencer a un zorrino en una pelea. Pero también sabe que es una pelea que no vale la pena pelear."

Responde:

¿Cuáles son las peleas que estás peleando hoy, que deberías abandonar ya mismo, para evitar seguir desenfocado? ¿Cuáles son las peleas que deberías enfrentar hoy mismo, para enfocarte hacia la meta?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La preocupación es un hábito.

¿Quién te enseñó a estar preocupado?

Nadie nace con la preocupación auestas. Y si hubo un momento y una forma para aprender a estar preocupado, también hay un momento y una forma para desaprenderlo. Salvo que te guste y/o disfrutes estar preocupado. Nos ocupamos de lo que tenemos que ocuparnos, cuando identificamos con claridad qué controlamos, es decir, cuáles son nuestros problemas.

Cuando nos ocupamos de lo que no controlamos, es decir de aquello que no es problema, ganamos estrés producto de la preocupación.

¿No te gustaría, acaso, tener la sabiduría para identificar aquellas cosas que puedes controlar de aquellas que no puedes? ¿No es, acaso, aquello que se pide en la "oración de la serenidad"?

Muy bien, si lo has pedido, ocúpate. Ocúpate de aquello que puedes controlar, y no te ocupes de aquello que no puedes controlar. Si no reconoces que esta propuesta es efectiva, busca otra... y si ninguna te resulta efectiva – aun sin probarla – deja de pedir esa capacidad porque – en vista de tu comportamiento – resulta completamente inútil.

Hay un chiste que relata este pedido de ayuda y sistemático rechazo a la ayuda obtenida y dice así:

En un pueblo muy pequeño hubo una inundación muy grande. Todas las personas buscaron la manera de salvarse, pero un hombre se quedó en el lugar, subió al techo de su casa y rezaba incansablemente pidiendo que Dios lo salvara. Éste confiaba plenamente en el Señor y estaba seguro de que lo salvaría. De repente, fue interrumpido por un hombre que pasaba en una balsa invitándolo a subir, sin embargo, el hombre respondió "Dios me salvará" y lo dejó ir. Luego pasaron un hombre en un bote, luego una lancha y finalmente un helicóptero. A todos los rechazó diciendo: "Dios me salvará." Finalmente se ahogó y llegó al cielo. Dios lo recibió a la entrada. El hombre, molesto, le dijo a Dios: "¿Por qué no me salvaste si yo confiaba en ti?" Dios le respondió: "¿Y la balsa, el bote, la lancha y el helicóptero que te mandé?"

Responde:

¿Cuáles son las situaciones sobre las que no tienes control, y que abandonarás? ¿Cuáles son las situaciones sobre las que sí tienes control, y de las que te seguirás ocupando?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si no sabes lo que quieres, si no tienes una meta y un plan, serás parte de las metas y los planes de los demás.

Hay gente que tiene metas y tiene planes, y tiene gente que trabaja en esos planes para lograr esas metas.

En lo personal, considero que trabajar para y por los planes de otros lleva a una vida poco valiosa, sin propósito. Pero cada uno elige lo que puede o lo que se permite.

Nadie nace con un destino de vida inútil. Pero muchos convierten su vida en eso.

Responde:

¿Trabajas por tus planes y metas o por los planes y metas de otros? Si trabajas por los planes y metas de otros: ¿quieres seguir haciéndolo? Si quieres, sigue haciéndolo; si no quieres, comienza hoy mismo tu propio camino. ¿Qué decides?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La vida no te debe nada.

La vida es experiencia. La vida es oportunidad.

¿Qué te debe la vida?

La vida está llena de alternativas y lo que hagas o no hagas con todas ellas es un tema tuyo, personal y privado.

Cuando dices que la vida te debe algo, te refieres a que alguien debe darte algo que dices o crees merecer, y ese algo ha sido obtenido por ese alguien que sí ha tomado esas chances y oportunidades y lo ha convertido en algo valioso.

Cuando dices que la vida te debe algo, personalizas a la vida.

La vida en sí te da chances de que te ocupes de lo que quieras.

Cuando personalizas a la vida, dejas de exigirle una deuda a la vida para exigirle algo a alguien que, en realidad, no te debe nada.

Cuando consideras a la vida una oportunidad, diseñas la vida que deseas y trabajas para conseguirlo. Cuando consideras que la vida te debe algo, manifiestas impotencia producto de tu incapacidad para ocuparte de ti mismo.

Responde:

¿Crees que la vida es una oportunidad, o no? ¿Por qué?

¿Crees que la vida te debe algo, sí o no? ¿Por qué?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Tu vida no viene escrita en forma de caso de estudio.

Si esperas que la vida te diga cómo vivirla, esperarás en vano. Si esperas que todo venga definido y masticado por otros, para que simplemente tomes una decisión en uno u otro sentido, vivirás una vida determinada por otros.

La vida no viene escrita como un caso de estudio, donde tienes que responder a la pregunta que te presenta quien lo escribe. Porque si lo hicieras, estarías respondiendo al problema que ha identificado y determinado quien escribió el caso. Estarías tomando decisiones, en tu vida, sobre la vida que otro ha elegido para ti.

Vivir una vida plena, implica identificar el problema a resolver y resolverlo. Esto es difícil, por eso son muy pocos los que diseñan su vida y trabajan en sus planes, y muchos los que trabajan por los planes de quienes sí diseñan la suya.

Recuerda que quienes no tienen metas, se condenan a trabajar para quienes sí tienen.

Responde:

¿Cuáles son los primeros problemas que debes resolver para comenzar a escribir y diseñar la vida que quieres? ¿Cuáles son las situaciones que deberás abandonar – porque no tienes control sobre ellas – para diseñar y empezar a trabajar en las metas que has proyectado?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Ningún gobierno va a resolver tus problemas.

Nadie va a resolver tus problemas, salvo tú mismo.

Una forma de vivir una vida sin sentido es esperar que quienes están en el gobierno resuelvan tus problemas. ¿Sabes por qué? Porque tus problemas son tuyos.

Tus problemas son brechas – diferencias, distancias – entre lo que deseas y lo que consigues, producto de lo que puedes controlar. Si no lo controlas no es problema.

Las acciones del gobierno no son problema, sino circunstancias desagradables de la realidad porque no las controlas. Si quieres que sean tu problema, involúcrate en lugar de quejarte inútilmente, gritándole a la radio o al televisor cuando emite las noticias.

Quienes gobiernan se ocupan de sus problemas, y entre sus problemas, está el seguir participando de la corporación política. ¿Dónde ingresan tus necesidades y/o deseos en sus planes? En ningún lugar.

Con el gobierno, la conducta adecuada es acatamiento, cuando no queda otra. Nunca compromiso, siempre acatamiento. Cuando puedo, lo ignoro.

La verdadera y última innovación será la que nos permita prescindir de los gobiernos, aunque sigan existiendo.

Responde:

¿Cuál es el sentido de esperar que el gobierno resuelva tus problemas, si ya sabes – porque has esperado en vano durante mucho tiempo – que eso no ocurrirá?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

¿Te enfocas en las cosas que puedes controlar o en las que no puedes controlar?

Siempre me enfoco en lo que puedo controlar; nunca en lo que no puedo controlar.

Si no puedo controlarlo, no es problema. Si no me afecta, lo ignoro. Porque si presto atención, desenfoco mi atención y dejo de poner energía en lo que tengo que hacer, para lograr lo que quiero lograr.

Responde:

¿Qué es aquello que no controlas y sigues prestándole atención?

¿Qué es aquello que sí controlas (o puedes controlar) y aún no le prestas atención?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Una forma de no cumplir tus sueños es creer que la culpa es siempre de otro.

Pensar que algo o alguien complota contra mí es pensamiento infantil.

No puedo negar que, en ocasiones, podemos tener a alguien que – debido a que lucha por conseguir lo mismo que yo deseo – puede trabajar a su favor y en contra mía. Eso es cierto. Pero pensar que la vida complota en mi contra, y cuando digo “la vida” me refiero a que siempre encuentro que hay alguien haciéndome la vida imposible, debe llevarme a considerar que el pensamiento infantil domina mi vida.

Cuando pienso que todo el mundo está en mi contra, reflexiono: o soy muy importante, o estoy siendo muy idiota. Habitualmente me inclino por la segunda.

Responde:

¿Quiénes son los culpables de todo aquello que quieres y no puedes lograr?

¿Realmente hay alguien trabajando en tu contra? ¿Quién es?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Enfoca en el resultado.

Para obtener resultados distintos, debemos hacer algo diferente.

Ese "algo diferente" significa "cambio".

Todo cambio comienza con una modificación de enfoque. El primer paso es el cambio en una pregunta. En lugar de preguntar: ¿qué tengo que hacer?, pregunta: ¿cuál es el resultado que he logrado al final del camino? ¿Cuál es la meta? Lo logrado al final del camino es el resultado esperado.

Enfoca en ese resultado. El resultado final esperado conforma la visión. Enfoca en la visión.

La palabra clave es enfoque.

¿Cuáles son las fuentes de desenfoque? Aquello que nos provoca dolor o miedo, aquello que nos da placer y las demandas de los demás.

En lugar de evitar lo que nos provoca temor, en lugar de entretenernos con lo que nos provoca placer y en lugar de responder a las demandas de los demás, nos enfocamos en lo que hemos obtenido en el futuro (nuestra meta) y tomamos decisiones en función de ese resultado.

Recuerda: Definir un plan de trabajo sin una meta y objetivos en mente es como comenzar a armar un rompecabezas sin saber cuál es la imagen que debes lograr.

Responde, sin volver a leer lo que escribiste al principio del proceso:

¿Cuál es la meta más importante a lograr? ¿Cuál es la segunda?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Acerca de la gente que únicamente critica.

Hay gente que pregunta sobre tus planes solamente con la intención de criticarlos. No preguntan con interés acerca de qué harás, cómo lo harás, dónde lo harás ni hacia dónde te diriges. Preguntan con la intención de tener algo sobre lo cual conversar y ese algo es tu respuesta y en forma añadida, tus planes, tus decisiones, tu vida. Luego, opinan desaprobando tu respuesta, tus planes, tus decisiones y tu vida.

Te propongo dos formas de trabajar esto, cuando hables con gente que solamente critica:

1. No respondas; no cuentes lo que haces, nunca;
2. Responde únicamente a las preguntas que te hagan, de la forma más simple y escueta posible.

No te sugiero que respondas de la misma manera, preguntando por sus planes para explicar que harás lo mismo que ellos, criticando y destrozándolos, porque te convertirías en ellos.

Responde:

- ¿Tienes a tu alrededor a ese tipo de personas? ¿Por qué no las alejas?
- ¿Necesitas a esas personas en tu vida?

Al inicio del día, responde:

- ¿Cuál es tu meta para hoy?
- ¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

- ¿He cumplido con mi meta del día?
- ¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

El no cierra puertas; el sí abre posibilidades.

Las cosas ocurren a partir del sí; el sí abre posibilidades.

Con el sí, el juego continúa. Un amigo que hizo una serie de talleres de improvisación, me contó que durante las sesiones, responder negativamente a las preguntas del compañero no es una alternativa. La respuesta negativa cierra la posibilidad de continuar la conversación y el ejercicio.

Resulta muy extraño conversar con gente que se autodenomina innovadora y responde a todo que no, sin generar alternativas y posibilidades en las conversaciones en las que se involucran.

Si te rodeas de gente negativa, que tiene un "no" para cada propuesta: ¿por qué eliges mantenerlos en tu vida?

Responde:

¿A quién tienes a tu alrededor, que responde con un "no" a cualquier posibilidad, comentario o alternativa? ¿Qué has aprendido de tu relación con el/ella? ¿Consideras que ese tipo de personas – que responde negativamente a todo – es una buena influencia para tu vida y tu proyecto?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

No vemos las cosas como son; vemos las cosas como somos.

Vemos lo que somos.

La mejor forma de descubrir nuestros paradigmas (y los de los demás), es prestar atención a lo que decimos que vemos. Porque vemos aquello que somos, a través de nuestras interpretaciones.

Dos personas observan una situación e interpretan dos cosas distintas. Una de ellas puede interpretar una situación violenta y la otra interpretar lo contrario.

¿Quién tiene razón? ¿Ninguno, uno de ellos, ambos? Seguramente tiene razón aquel que ha interpretado lo mismo que tú has interpretado. Y un tercero, que ha interpretado algo distinto, opinará distinto. Y por ello, estará equivocado.

Si discutimos con una tercera persona acerca de "quién tiene razón", quedamos atascados en una nueva situación, donde – por nuestras distintas interpretaciones – utilizamos incorrectamente nuestro tiempo.

Creamos realidades a través de nuestras interpretaciones.

¿Quién tiene razón? ¿Qué importa? ¿O acaso obtendrás un premio por ello? No discutas para tener razón. Porque no se gana ninguna discusión. Si pierdes la discusión, pierdes. Y si ganas la discusión también pierdes, por el resentimiento que podrías generar en aquel que ha perdido.

Recuerda las palabras de Ralph Waldo Emerson: "Sea cual sea el curso de acción que decida emprender, siempre habrá alguien que le diga que está equivocado."

Responde:

¿Pelear, discutes, por tener razón? ¿Qué haces y cómo te sientes cuando ganas una discusión? ¿Y cuando la pierdes? ¿Cuánto tiempo dura esa sensación? ¿Te has dado cuenta de lo inútil – en el proyecto de conseguir tus metas – de pelear esas peleas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

¿Ansioso por una potencial pérdida de oportunidades?

Hace un tiempo leí un artículo en el cual se manifestaba que mucha gente (sobre todo los llamados "millennials") padece altos niveles de depresión, ansiedad y estrés, citando como causa la exigencia social de no permitirse desaprovechar las oportunidades.

Según se menciona, nuestra cultura fomenta la idea de que aquello que no se tuvo, se perdió. Hay quienes, sin sufrir estos niveles de ansiedad, padecen a quienes los sufren.

Una situación repetida es la cancelación de una salida, una cita, o la asistencia a una reunión, porque al otro – quien se había comprometido con nosotros – "le surgió algo mejor a último momento".

Quien tiene clara su meta, no padece este tipo de ansiedad. Quien tiene claro lo que quiere, no sufre por ello. Quien tiene un plan, hace lo que tiene que hacer cuando tiene que hacerlo. No se encuentra en un continuo estado de ansiedad como consecuencia de preguntarse "¿qué mejor plan puede aparecer a último momento?".

Quien ha padecido a quienes sufren este tipo de ansiedad, deja de contar con ellos. ¿Para qué agendar un encuentro con alguien que, hasta el último minuto antes de verte, estará viendo qué más podría estar haciendo (y perdiendo, de no asistir)?

No tiene ningún sentido generar un compromiso y lo más acertado es suspender toda expectativa, cancelando toda posibilidad de encuentro con esa persona.

Si no quieres perder el tren, si no quieres perder oportunidades, fija tus metas. Determina qué quieres y ponte a trabajar. Lo que pueda aparecer en el camino, que nada tenga que ver con tu meta, no será una pérdida de oportunidades sino simplemente una propuesta a la que podrás decir que no sin problemas.

Responde:

¿Tienes esa sensación de ansiedad, producto de la potencial pérdida de oportunidades? ¿Has sufrido las consecuencias de la ansiedad de otros? ¿Cómo has procedido? ¿Has recortado pérdidas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Todos somos emprendedores porque la vida es un emprendimiento.

Un emprendedor tiene un sueño. Un emprendedor tiene metas. Un emprendedor tiene una idea y vende esa idea. Un emprendedor tiene clientes. Un emprendedor hace una promesa y entrega valor.

Toda persona tiene sueños, desea lograr ciertas metas, comunica sus ideas, tiene una audiencia, promete algo y entrega algo a cambio de otra cosa.

Todos somos emprendedores, todos deseamos conseguir algo y ofrecemos algo valioso para otro, a cambio de algo valioso para nosotros.

El talento emprendedor es una de las capacidades que desarrollamos por el hecho de vivir.

Responde:

¿Cuál es tu emprendimiento? ¿Qué vendes? ¿Quién es tu cliente/usuario? ¿Cuál es la promesa que haces a tus clientes/usuarios, motivo por el cual te pagan (o por el que te entregan algo a cambio)?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Busca entender antes de ser entendido.

Todos quieren ser entendidos, pero no todos hacen el esfuerzo por serlo.

Cuando dices que alguien no te entiende, estás asumiendo no haber sido lo suficientemente claro, para que aquel te entendiera. Si quieres que alguien te entienda y no lo logras, debes probar de otra manera.

No todo el mundo entiende las cosas de la misma manera. Tienes que encontrar la forma de ser claro con cada persona con la que te relacionas, para que tu mensaje sea entendido.

Julio Velasco², mentor de Pep Guardiola³, utiliza el siguiente concepto: "hay que encontrar la tecla de cada persona". Es decir, hay que encontrar la forma de llegarle a cada persona, porque todos somos diferentes. Y si en tu defensa me dices que estás rodeado de inútiles que no te comprenden: ¿de quién es la responsabilidad de tener un grupo de inútiles a su cargo?

En mi práctica cotidiana, yo no pregunto si la gente entiende. Pregunto "si yo me explico".

Recuerda: si quieres que alguien te entienda, el problema es tuyo y no de quien dices que no te entiende.

Responde:

¿Te sucede muy a menudo que la gente no te entiende? ¿Cuál es el esfuerzo que haces para que te entienda alguien que te dice que no te entiende? ¿O tu reacción es enojarte, alejarte, ser indiferente?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



² Entrenador argentino de vóley. <https://goo.gl/64ftR1>

³ Entrenador catalán de fútbol. <https://goo.gl/ND27Es>

Hoy estoy agradecido/a por: _____

Nuestras creencias limitan nuestro potencial.

Lamentablemente o afortunadamente, según el caso, aquello en lo que crees te limita o te potencia.

Si crees que la gente es tonta, actuarás en consecuencia y obtendrás resultados. Si crees que la gente no es tonta, sino todo lo contrario, actuarás en consecuencia y obtendrás otros resultados.

Evaluar tus creencias acerca de la gente, de la sociedad, de la vida en sí misma, puede ayudarte a cambiar los resultados que estás obteniendo, por el simple hecho de comenzar a actuar de forma diferente.

Hace unos años, un talentoso diseñador con el que trabajé – que no estaba consiguiendo los resultados que pretendía – me explicaba que cuando cualquier cliente le pedía una cotización por un proyecto, su reacción nunca era la más servicial. Le pregunté por qué hacía eso, y me respondió que – en su fuero más íntimo – creía que todos los clientes eran “unos hijos de puta”. Su creencia lo hacía actuar de esa manera. Le pregunté si no creía posible que su comportamiento fuese lo que alejaba a los clientes, o que los clientes respondieran de mala forma por sus modos...es decir, que el comportamiento de los clientes fuese efecto del suyo y no la causa de su reacción. Me respondió con un tibio “...puede ser...”.

¿Sabes cómo adiestran a las pulgas?

Se coloca a una pulga en un frasco o recipiente cerrado con una tapa. La pulga salta varias veces hacia “su techo” (la tapa) y luego de chocar con ella un tiempo, “aprende” (y a partir de ese momento sabe) que al saltar hasta allí puede chocar nuevamente. Por eso, comienza a saltar menos, un poco antes de su “techo”.

A partir de ese momento, el “adiestrador de pulgas” abre el frasco, saca la tapa y lo deja abierto. La pulga seguirá saltando hasta un poco antes de donde estaba la tapa y hasta ahí llegará, porque se ha adiestrado. Estará saltando el resto de sus días por debajo de lo que realmente puede saltar.

Nuestro techo es imaginario y aprendido. Y el miedo es el perro guardián que utiliza el ego para que nada salga de su corral.

Todos hemos sido adiestrados, por mandatos familiares, por el sistema educativo, por la moral religiosa, por los se puede/no se puede y por los se debe/no se debe. Desaprender para reaprender es nuestra tarea para desprogramar los paradigmas que nos limitan.

No hay límites, solo creencias que nos quitan poder.

Responde:

¿Consideras probable que la forma como la gente se comporta contigo sea efecto de tu forma de ser con ellos, en lugar de que tu comportamiento sea el efecto de su actuar? ¿Qué sucede cuando cambias tu comportamiento con ellos? ¿Lo has probado?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La meta no es tener razón, sino tomar mejores decisiones.

“Su apellido es Zapata; si no la gana la empata”.

Me encanta esa frase, aplicada a aquellos que se involucran en todas las discusiones posibles con la intención de tener razón.

¿Qué es lo importante de tener razón? Aún no lo sé, porque a mí me interesa mucho más tomar mejores decisiones.

Si la pelea por tener razón tuviera como consecuencia una mejor decisión y mejores resultados, debería reorientar mi forma de trabajo: pelearía por tener razón. Sin embargo, la evidencia no prueba que tener razón a cualquier costo lleve a mejores resultados.

Ten cuidado, porque – como bien dijo Mark Twain – “no es lo que no sabes lo que te mete en problemas, sino lo que crees que sabes y no es así.”

Responde:

¿Tomas mejores decisiones cuando peleas por tener razón? ¿Es valioso pelear por tener razón, con gente con la que no tiene importancia pelear?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Cuanto antes comiences, antes fracasarás. Cuanto antes fracases, antes entenderás qué hacer y qué no hacer para lograr lo que quieres lograr.

El temor al fracaso puede convertirse en parálisis.

A veces, la parálisis se produce por sobre análisis; en otras ocasiones, por el simple miedo a equivocarse.

Sin embargo, quien hace se equivoca y quien se equivoca, aprende.

Para tener éxito hay que aprender, por ello, para tener éxito hay que fracasar. Si no quieres fracasar, no intentes nada.

Recuerda que fracasar en algo no significa ser un fracasado.

Responde:

¿Cuántas veces te has equivocado en el proceso de lograr algo importante? ¿Cuál (y cuándo) fue tu último fracaso? ¿Qué aprendiste?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Todos somos extraordinariamente buenos en algo.

Hay que identificar en qué somos buenos; además, qué amamos hacer y qué es aquello por lo cual nos contratan (y nos pagan).

Si nos contratan y nos pagan muy bien por hacer algo extremadamente bien, y que amamos hacer, podemos decir que estamos en el paraíso.

Para mí, sería muy complicado ganar mucho dinero haciendo algo que odio. Estaría atrapado en algo que me gustaría dejar, sin poder hacerlo.

Recuerda: André Agassi odiaba jugar el tenis⁴.

Responde:

¿Amas lo que haces o es lo que te toca hacer para mantenerte, para vivir? ¿En qué eres extraordinariamente bueno? ¿Hay algo en lo que puedas trabajar, utilizándolo (y no lo estés haciendo todavía)?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



⁴ André Agassi y su odio por el tenis: "Era el número 1 más infeliz del mundo. Prefería ser el 141". <https://goo.gl/EvWLXF>

Hoy estoy agradecido/a por: _____

No planifiques en función del milagro.

Planificar significa traer el futuro al presente. Proyectamos una meta en el futuro, luego definimos la brecha existente entre la situación actual y la situación futura para definir los planes que nos permitan alcanzar los objetivos de la meta.

¿Qué lugar ocupa el milagro en todo este proceso? Ninguno.

Los milagros no tienen espacio en los procesos de planificación, porque ello significaría que dependemos de situaciones altamente improbables para lograr nuestros objetivos.

¿Qué tal tener como primera meta, a corto plazo, ser presidente de la nación, cuando recién iniciamos nuestra carrera política? Posible, pero improbable. ¿Qué tal que nuestro plan sea el siguiente? Pedir una reunión con el presidente actual, para cautivarlo con nuestra simpatía y que nos pida ser candidato de su fuerza política en las próximas elecciones. Posible pero improbable. ¿Muy improbable, no es cierto? Tan improbable que, si sucediera, sería considerado casi un error, por no decir un milagro. ¿Qué tal si incorporamos ese plan a nuestro proceso de trabajo? ¿Una ridiculez? Eso es planificar en función del milagro.

Responde:

¿Has planificado actividades cuyo éxito dependía de algún milagro? ¿Sucedió lo que esperabas? Revisa tus metas anuales. Revisa tus planes para cumplirlas. ¿Hay algún milagro que estás esperando que ocurra?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Supera el miedo a las críticas.

Todos tenemos miedo. Miedo a algo y/o a alguien.

El miedo a hablar en público es uno de los temores más habituales. De acuerdo con algunos estudios y encuestas, es el miedo número uno de las personas⁵.

Yo tenía temor a hablar en público...o al menos eso era lo que creía. Cuando pude identificar que mi temor no era el hablar frente a la gente, sino las consecuencias negativas del hacerlo, por ejemplo, las críticas de quienes me escucharían, todo cambió.

Lo que puedo controlar es lo que digo y cómo lo digo; lo que no puedo controlar es lo que piensan quienes me escuchan. Entonces, el problema es lo que diga, no lo que la gente piense. Y menos problema, las críticas de la gente.

Habiendo identificado qué podía y qué no podía controlar, me enfoqué en lo que sí podía controlar: mi discurso. Me preparé tanto para mi exposición, que ya no me importaba lo que pudieran pensar quienes estuvieran de acuerdo o no con mi mensaje.

Puedo decir que no superé el miedo a hablar en público, sino que ese temor se desvaneció cuando identifiqué cuál era el verdadero temor y me enfoqué en lo que tenía capacidad de hacer dejando de lado lo que no podía controlar. Además, las críticas siempre van a aparecer, porque – como todos percibimos la realidad de forma distinta porque todos somos diferentes – lo normal es discrepar.

Responde:

¿A qué le temes, que no te permite hacer lo que tienes que hacer para alcanzar lo que deseas alcanzar? ¿Es éste el verdadero temor, o ese temor esconde otro sobre el que sí puedes trabajar?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



⁵ Según Jerry Seinfeld, el miedo número uno de las personas es hablar en público y el número dos, ¡es la muerte!
<https://www.youtube.com/watch?v=yQ6giVKp9ec> (en inglés, sin subtítulos).

Hoy estoy agradecido/a por: _____

La lealtad no se exige.

La lealtad no se exige ni se consigue por dinero; la lealtad se gana.

Es habitual, al menos en el ámbito empresarial, escuchar o leer a los gurúes de la gestión hablar sobre cómo obtener lealtad de nuestros clientes: todos ellos hablan sobre técnicas de manipulación.

La verdadera lealtad no se logra como consecuencia de que un cliente haga negocios repetidos con uno; la lealtad se manifiesta cuando, frente a una propuesta aparentemente mejor, nuestros clientes siguen haciendo negocios con nosotros.

¿Cómo lograr esto? Comunicando con claridad nuestro propósito, el por qué hacemos lo que hacemos. ¿Y con qué tipo de clientes lograremos lealtad? Con aquellos que crean en lo mismo que nosotros.

“La gente no compra lo que haces, compra el por qué lo haces”, dice Simon Sinek.

Ejemplos de lealtad a marcas hay de sobra... los más evidentes son los de personas que se tatúan en el cuerpo el logo de la empresa (o de las personas) en la que creen. Apple, Harley Davidson, Maradona, El Che Guevara, entre otros. Todos ellos, íconos representantes de un propósito.

Responde:

¿Cuál es tu propósito? ¿Por qué haces lo que haces?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Un sueño en el que no trabajas es una fantasía.

Diferenciamos entre deseo y fantasía.

Todos tenemos deseos y todos tenemos fantasías. Pero un deseo es algo en lo que podemos trabajar para que se cumpla; una fantasía no tiene – necesariamente – que materializarse.

Deseo y fantasía se ubican en planos distintos.

Cuando te pones en marcha para cumplir una fantasía, se convierte en deseo. Todo aquello que dices desear, pero no trabajas para cumplirlo, es fantasía.

Aunque creas desear algo, si no trabajas para cumplirlo, realmente no lo deseas.

Responde:

¿Has diferenciado, entre todas las cosas que dices desear, cuáles son verdaderamente deseos y cuáles fantasías? ¿Hay alguna meta anual, mensual, semanal o diaria, que te hayas dado cuenta de que no era realmente un deseo, sino una fantasía (y por ello no trabajas en cumplirla)?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

No cuentes tus metas.

¿No te ha sucedido de contar un proyecto que te gustaría llevar adelante y darte cuenta poco tiempo después que ya no quieres trabajar en él?

Es normal.

Toda la satisfacción que sientes al contar tus metas hace menos probable que trabajes en lograrla.

Hay algunos estudios que apoyan esta afirmación y hay una charla TED de Derek Sivers – titulada “Keep your goals to yourself” (Guárdate tus metas para ti⁶) – sobre el tema.

No se trata de no contar tus metas para que “no se corten” (como es la creencia popular), sino simplemente porque contarlas hace menos probable que trabajes en lograrlas. Cuando cuentas tus metas, sientes una gratificación similar a haberla logrado...salvo que aún ni comenzaste a trabajar para alcanzarla. Por ello es muy probable que no te pongas a trabajar: porque ya sentiste la gratificación de haberla alcanzado.

¿Sientes deseos de contar tus metas? Controla el impulso y no lo hagas. Nunca más.

Responde:

¿Tenías alguna meta importante, y al contarla, te quedaste sin ganas y/o voluntad de ponerte a trabajar para alcanzarla? ¿Cuál fue? ¿Cuándo fue? ¿A qué lo atribuíste?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



⁶ Derek Sivers: Keep your goals to yourself: <https://goo.gl/mYP3xN>

Hoy estoy agradecido/a por: _____

La rentabilidad es consecuencia de tus decisiones, no de las decisiones de tus clientes.

Si bien cuando lo explico todo el mundo parece entenderlo, no creo que todo el mundo tenga en cuenta, todo el tiempo, que la rentabilidad (el ganar dinero) es una consecuencia.

La rentabilidad es un efecto, no una causa, del trabajo que realizamos, percibido como valioso, por un cliente dispuesto a pagar una cantidad de dinero que supera el costo de entregar ese valor.

Para quienes trabajan en grandes empresas este proceso resulta inverso, porque la rentabilidad se plantea como inicio de la planificación. Para las grandes empresas, la rentabilidad es causa y por ello planifican en función a ella (la rentabilidad es causa, las decisiones son efecto).

Dejando de lado el caso de estas grandes empresas, la rentabilidad siempre será el efecto de nuestras decisiones y no de las decisiones de nuestros clientes.

En nuestra vida cotidiana, lo que nos sucede es consecuencia de nuestras decisiones.

Responde:

Si un equipo de fútbol no convierte goles: ¿será necesario que discutan sobre el hacer goles, o crees que es más productivo discutir sobre las causas probables que llevan a que no conviertan los goles, para trabajar en ellas? Mismo caso, pero con relación a un examen: si no apruebas un examen, ¿sería más provechoso hablar acerca de lo difícil del examen o acerca de las causas que determinaron que no lo aprobaras, para trabajar en ellas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

The way you do anything is the way you do everything (la forma como haces cualquier cosa es la forma como haces todas las cosas).

Esta frase es el título de un libro escrito por Suzanne Evans.

Ella dice que la forma como haces cualquier cosa es la forma como haces todas las cosas.

Estamos hablando de hábitos.

Tus hábitos dominan tu comportamiento. Por eso, no es tan difícil predecir el futuro de la mayoría de las personas: nada cambia radicalmente, y lo que están haciendo hoy de la forma como lo están haciendo hoy, es lo que estarán haciendo mañana, de la forma como lo estarán haciendo mañana, consiguiendo los mismos resultados.

Revisa tus patrones de comportamiento. Revisa tus hábitos. Encontrarás que habitualmente respondes de la misma manera.

Responde:

¿Cuáles son tus hábitos cotidianos, tus rituales? ¿Siempre respondes de la misma manera, ante cualquier situación que se te presente? ¿Cuál es esa forma? ¿Crees que en alguna oportunidad, haciendo lo mismo que haces siempre, conseguirás un resultado diferente?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

El talento empresarial no se adquiere en la universidad.

Esto no significa que no sea importante ir a la universidad, para nada. Solo significa que hay cierto instinto, producto del estar en la calle, en el mostrador de tu negocio, producto de tu actitud, que te permite entender mejor que nadie lo que sucede en tu negocio, con los clientes, con los competidores.

Esa actitud, que te permite recabar información para convertirla en conocimiento específico, se traduce en talento empresarial.

Hay una enorme cantidad de empresarios exitosos que no han tomado una sola clase universitaria. En ocasiones, una mayor preparación lleva a la parálisis por sobre análisis.

Ese talento empresarial, producto del conocimiento específico de la actividad que desarrollas, te permite saber. No por haber estudiado, sino por el estar donde tienes que estar, prestando atención a lo que hay que prestar atención.

Responde:

Tu actividad tiene aspectos muy específicos, que se aprenden al estar trabajando en ella todos los días. ¿Cuáles son esas particularidades? Así como nadie puede enseñarle a un taxista a buscar pasajeros, porque el taxista "sabe" ... ¿qué es lo que nadie puede enseñarte, porque simplemente "lo sabes"?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Nunca pienso, ni pongo atención, en la gente que me desagrada.

La vida se compone de aquello a lo que dedicas tiempo, energía y dinero. Si pones cualquiera de ellos en personas que te desagradan y/o actividades que no soportas, por poner dos ejemplos, ¿cuál será el resultado?

Recuerda la frase que dice: compramos cosas que no necesitamos, con dinero que no tenemos, para agradar a personas que no nos importan. ¿Cuál es el sentido de ello?

Responde:

¿Cuáles son las actividades que te desagradan y, sin embargo, sigues prestándoles atención, poniendo esfuerzo y/o dinero en mantenerlas en tu vida? Recuerda que Jim Rohn ha dicho que "nos convertimos en el promedio de las cinco personas con las que mayores vínculos tenemos".
¿Quiénes son esas personas? ¿Mereces tenerlas a tu alrededor?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Escucha más; habla menos.

Quizás no sea un error – o un accidente – el haber nacido con una boca y dos oídos. Quizás de esa manera, la naturaleza o nuestro creador, nos haya dado un indicio acerca de qué hacer en mayor y en menor medida.

Todos hemos conocido alguna persona que no para de hablar. Que habla de cualquier cosa, todo el tiempo: cine, deportes, política, focas... En alguna oportunidad escuché que esas personas “emiten sonido, lo que no significa que estén hablando”.

Qué tristeza la gente que no puede parar de hablar, porque siempre tiene que estar emitiendo sonido, y es más triste todavía, cuando ese sonido que emite es absolutamente inútil y nada valioso.

Responde:

¿Cuántas veces deberías haber mantenido el silencio – por el motivo que fuese, aunque sea el no iniciar una discusión – y aun así no lo hiciste, con las consecuencias negativas de tu actuar? ¿Cuál fue la última vez? ¿Recuerdas el “elije las peleas que vale la pena pelear”? ¿Cómo lo aplicarías aquí?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Precio es lo que pagas; valor es lo que recibes.

La pregunta correcta nunca es "¿cuánto vale?" sino "¿cuánto cuesta?"

Es habitual que precio y valor se utilicen como sinónimos y, sin embargo, no lo son.

Cuando comparamos precio y valor, llegamos a conclusiones que nos permiten definir si algo es caro o barato.

Algo es caro cuando cuesta más de lo que vale. Algo es barato cuando vale más de lo que cuesta.

La próxima vez que alguien te diga que tu servicio es caro, no bajes el precio; incrementa el valor percibido de tu propuesta a través de la comunicación. Y eleva tu estándar para agregar y entregar valor desmedido, siempre.

Responde:

¿Te enojas cuando alguien te dice que tu producto/servicio es caro, o trabajas en la comunicación del valor de tu propuesta para que tu cliente entienda que no es caro, sino que simplemente no lo puede pagar?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Tener información no es saber.

No alcanza con tener información. Hay que saber qué hacer con esa información y aplicarla – de forma adecuada – para conseguir los resultados deseados. De esa forma, tendremos conocimiento.

Hay mucha gente con estudios; pero hay menos profesionales que egresados con diploma. En cada disciplina y en cada profesión, nos encontramos con gente que ha estudiado, que ha obtenido un diploma y no es profesional. No es profesional porque, a pesar de tener información, no tiene conocimiento. Posee la información requerida para obtener su certificación, pero no sabe cómo aplicarla para obtener resultados. Ha estudiado una carrera universitaria, ha atravesado exitosamente el proceso de aprobación de las asignaturas, pero no es profesional.

A nuestro alrededor podemos encontrar casos como los siguientes: un egresado de la carrera de abogacía, que no es abogado; un egresado de la carrera de economía que no es economista, un egresado de la carrera de diseño que no es diseñador. Porque el profesional se hace en la práctica; no lo determina un diploma. El diploma es solamente la certificación de la finalización de los estudios.

Luego de la certificación, hay que convertir la información incorporada en conocimiento, la técnica adquirida en habilidad y la promesa realizada a un cliente en valor.

Los clientes exigen resultados; no importa tu diploma, ni el tiempo ni el esfuerzo que le has dedicado al proceso de trabajo. No des excusas; entrega resultados. Cada vez que presentas una excusa, estás colgando alrededor de tu cuello un mensaje que dice “no soy el profesional que digo ser”. Las excusas son la moneda corriente de las personas de bajo desempeño. Nunca son responsables. Siempre hay agentes externos a los que pueden echar la culpa. ¿Quieres ejemplos? Mira el noticiero, mira las excusas de los políticos. Siempre hay alguien a quien echarle la culpa.

No trabajes en modo “bajo desempeño”. Hazte responsable. Sé profesional de la materia en la que te desempeñes, no importa cuál sea. Ser profesional no lo determina un diploma. ¿Prometes valor? Entrega valor. Siempre.

Responde:

¿Utilizas excusas para justificarte? ¿Cuáles? ¿Eres profesional en tu actividad, independientemente de haber conseguido (o no) un diploma o certificación? ¿En qué disciplina?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La mediocridad es peor que el fracaso. El gran peligro de la mediocridad es que es soportable y podemos vivir con ella.

Un granjero se encontraba sentado afuera de su casa, con su perro echado a un lado. De pronto, llega de visita un amigo. Después de conversar durante algunos segundos, la visita no puede dejar de notar el quejido incansable del perro, por lo que pregunta al granjero:

Amigo: - ¿Tu perro se encuentra bien? Se está quejando mucho y se ve que algo le molesta.

Granjero: - No te preocupes, está bien. No le prestes atención. Yo sé lo que le pasa...sucede que es un perro perezoso.

A: - ¿Y eso qué tiene que ver?

G: - Lo que pasa es que debajo de donde está echado, hay una tabla que tiene un clavo que lo pincha sin descanso. Eso es lo que hace que se queje.

A: - ¿Y por qué no se mueve?

G: - Lo que pasa es que el clavo le molesta lo suficiente como para quejarse, pero no lo suficiente como para moverse.

Responde:

¿Qué ejemplos de mediocridad encuentras a tu alrededor? ¿Hay alguna forma de mediocridad – según tu propia clasificación – que estés utilizando y no te permita conseguir los resultados que deseas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Es difícil que realices un cambio si has grabado en piedra las excusas que utilizas para justificarte.

Dice John C. Maxwell que "es más fácil pasar del fracaso al éxito que de las excusas al éxito". Y es mucho más simple, porque las excusas son justificaciones del por qué no soy responsable por lo que ha sucedido.

Una vez que identificamos que las excusas son las verdaderas limitaciones que no nos permiten asumir que estamos haciendo las cosas de manera no efectiva, podemos cambiar nuestra actitud y nuestra forma de hacer las cosas.

Pasar de las excusas al éxito es difícil porque el éxito no es posible en la medida en que no controlo aquello que no puede ser exitoso. Cuando me hago responsable y determino qué controlo y qué no, puedo tomar acciones para pasar del no éxito – fracaso con aprendizaje – al éxito.

Responde:

¿Cuáles son las explicaciones lógicas que utilizas como excusas para justificarte? ¿Por qué no te propones no utilizar ninguna excusa, en ninguna circunstancia, durante – al menos – una semana?
¿Resulta un trabajo muy difícil?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?
¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?
¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Un primer paso no te lleva donde quieres ir, pero te permite salir de donde estás.

¿Quién te ha dicho que todos tus problemas se resolverán haciendo solamente una cosa, una tarea, dando un paso en una dirección distinta a la dirección en la que vienes trabajando?

Una vez que te has dado cuenta de dónde estás o quién eres y puedes ver dónde quieres estar o quién quieres ser, el primer paso es el comienzo de un largo camino en el cual transitarás diferentes circunstancias hacia la consecución del logro.

En ese camino te encontrarás tentado a volver atrás, o a retomar los caminos, las formas y los hábitos que te llevaron donde estabas en primer lugar.

Persevera. Un primer paso es necesario; pero un solo paso no es suficiente.

Recuerda a Zig Ziglar, quien dijo: "no tienes que ser grandioso para empezar, pero tienes que empezar para ser grandioso".

Responde:

¿Cuál fue el primer paso que diste en dirección a la meta que has diseñado? ¿Cuál fue el siguiente paso? ¿Cuál es el paso del día de hoy?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

¿A cuánto cotiza tu marca personal?

El emergente de tus atributos, percibido por terceros, le da un determinado valor a tu marca personal. En la medida en que entregues valor y cumplas con tu promesa, tu marca cotizará en alza. De lo contrario, cotizará en baja.

¿Por qué esto es importante? Porque de esa cotización depende el precio que puedes cobrar por tus servicios.

Considera lo siguiente: cuando alguien se refiere a otra persona como un idiota, significa que su marca personal cotiza muy bajo; cuando te dicen que alguien es un genio, significa que su marca personal cotiza muy alto.

Cuando alguien te tiene en alta estima, tu marca cotiza en alza; cuando alguien te tiene en baja estima, tu marca cotiza en baja.

Tu valor determina tu cotización como marca.

Responde:

¿Crees que tu marca personal cotiza en alza o en baja? ¿Por qué, qué te hace pensar en ello? Si cotiza en alza, ¿cómo mantendrás la tendencia? Si cotiza en baja, ¿cómo revertirás la tendencia?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Día 287

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si no estás fracasando, probablemente no estés haciendo nada.

Para tener éxito hay que hacer. Y para fracasar también, porque es parte del precio a pagar por el éxito deseado.

Si no quieres fracasar, no hagas nada. El precio por no hacer nada es no aprender. El precio que tendrás que pagar por no aprender es seguir obteniendo los mismos resultados.

Responde:

¿Qué has aprendido de tus últimos fracasos? ¿Cuál fue tu mayor fracaso, y con él, tu mayor aprendizaje?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Tu actitud determina cuán vacío o lleno está el vaso.

Es interesante el hecho de que un vaso con agua no está ni vacío ni lleno. Simplemente contiene una cierta cantidad de agua.

Nosotros vemos e interpretamos si esa cantidad de agua, en comparación con la capacidad del vaso, significa que está algo vacío o algo lleno.

Además, la misma cantidad de agua en un vaso puede completar su capacidad (y por eso lo vemos lleno), mientras que – en un vaso con el doble de capacidad – la cantidad de agua llegará a la mitad (y por eso lo veremos medio vacío o medio lleno).

Entonces, tengamos en cuenta no solo la cantidad de agua, sino el contenedor del agua (el vaso y su capacidad).

Nuestra actitud nos permite interpretar la relación entre ellos (cantidad de agua y capacidad del vaso) y nos muestra como somos.

La misma situación ocurre cuando visualizamos cualquier otra relación. Podemos graficar la cantidad de agua como nuestra capacidad y/o habilidad; el contenedor del agua puede ser el proyecto con el que estamos lidiando o en el que estamos trabajando.

Nuestra capacidad o talento puede ser muy adecuada en un proyecto y no serlo en otro. Una persona muy talentosa para ciertas actividades (agua que completa el contenedor) puede no serlo para otras actividades (agua que no completa el contenedor). Esa persona no es mejor ni peor. Es adecuada para ciertas actividades y no adecuada (y quizás deba ser entrenada) para otras.

Un excelente vendedor puede ser promovido y convertirse en un pésimo gerente de ventas; un excelente profesor puede ser ascendido y convertirse en un pésimo decano; un excelente diseñador puede ser ascendido y convertirse en un pésimo director de arte. Cualquier persona puede ser muy bueno en una posición y muy mala en la siguiente, simplemente por el hecho de no tener las habilidades requeridas para esa nueva posición.

Nota al margen: teniendo en cuenta todo esto, yo puedo lograr que una persona piense muy bien o muy mal de otra persona. Lo que debo hacer es presentar sus capacidades con relación a un proyecto para el cual está capacitado (en el primer caso) o para el cual no está capacitado (en el segundo caso). Las capacidades de la persona representan la cantidad de agua en el vaso; la dimensión del proyecto, la capacidad del contenedor (o vaso).

Más allá de las capacidades de la persona, yo te la presentaré como muy valiosa, si la dimensión del proyecto es acorde a su capacidad (en consecuencia, a los resultados – extraordinarios – que puede obtener); por otro lado, te la presentaré como una inútil si, con las mismas capacidades, la dimensión del proyecto la excede (y, en consecuencia, los resultados no serán buenos porque sus habilidades no son las adecuadas).

Responde:

¿Cuáles son las habilidades que requiere la nueva posición a la cual apuntas al cumplir tus metas?

¿Tomas consciencia sobre la forma como otros pueden, con pequeñas e inocentes opiniones,

influir en tu juicio? ¿A quién tienes a tu alrededor, con esas características? ¿Cómo podrías utilizar esto a tu favor?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Estar ocupado no es un logro.

Hacer muchas cosas sin orientación a una meta, no es un logro. Es simple y llanamente estar ocupado.

Muchos empleos mantienen a la gente ocupada sin lograr ningún resultado valioso. El ejemplo más claro es la burocracia, donde existen enormes ejércitos de empleados realizando tareas inútiles para mantenerlos ocupados. Esas personas están empleadas, pero no realizan un trabajo (no proveen un servicio de valor).

En Ecuador, la obtención del certificado de antecedentes penales requiere una sola acción: ingresar en el sitio web del Ministerio del Interior para imprimir el documento. En Argentina, el mismo trámite requiere atravesar un trámite presencial, que incluye una tarifa (un precio), donde nos encontramos con muchos empleados que realizan tareas que, naturalmente, podrían ser eliminadas. Todas esas personas están empleadas, pero el valor de su trabajo es nulo.

También aquí podemos diferenciar entre cargo y función. La función es indivisible, pero puede haber muchos cargos asociados a realizar lo que la función requiere. La función la puede ocupar y realizar una persona, o muchas.

En el gobierno, la función de Ministro de Economía es una. El cargo, puede ser ocupado por una persona (como ha sucedido históricamente en Argentina), o por muchas (como sucede en este momento, durante la presidencia de Mauricio Macri).

Responde:

¿En tu trabajo de ayer lograste alguna meta o estuviste simplemente ocupado en tareas sin relación con tus objetivos?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La claridad es el concepto más importante en productividad personal.

Para no estar simplemente ocupado y estar orientado a lograr algo, hay que ser claros. Debemos definir con mucha claridad la meta de nuestro proyecto, para no dedicar tiempo a tareas que nada tienen que ver con ello.

Esto exige lo que denominamos "compromiso con la verdad".

¿Compromiso con quién? Con nosotros mismos, por supuesto. Podemos mentirnos...un poco. Cuando nos engañamos, y lo hacemos todo el tiempo, finalmente nos damos cuenta...aunque sea doloroso.

Responde:

¿En qué me estoy mintiendo, conscientemente? ¿Cuánto más claro tengo que ser conmigo mismo para alcanzar mis metas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Un problema bien planteado es un problema medio solucionado.

Puede sonar extraño, pero para poder resolver un problema hay que identificar con claridad cuál es el problema que intentamos resolver.

Suena extraño, pero prestemos atención: cada vez que se plantea la existencia de un problema, nadie habla sobre el problema, sino que el foco está puesto en las soluciones al mismo. Lo extraño es que las distintas soluciones planteadas permiten identificar distintos problemas.

Esto es normal, debido a que - para poder identificar un problema con claridad - primero hay que saber qué buscar: saber qué es problema y qué no lo es. Por ello, el diálogo que nos permite identificar un problema es parte natural de la comprensión acerca de las potenciales soluciones.

No necesitamos a Superman para identificar y proponer solución a los problemas, sino personas enfocadas, con capacidad para dialogar, abiertas y resueltas.

Una vez que identificamos el problema con claridad, es decir, identificamos la brecha entre lo que esperábamos y lo que ocurrió, así como las variables causales que tienen como consecuencia la brecha, estamos en condiciones de plantear alternativas. Antes no.

Cuando vemos que se implementan soluciones a problemas que no dan el resultado esperado, pueden suceder varias cosas: una, que se haya planteado la solución correcta al problema equivocado; dos, que se haya planteado una solución incorrecta al problema correcto o al problema equivocado.

Por lo general, los políticos – quienes deberían proponer soluciones efectivas a problemas bien definidos – tienen formas muy limitadas para enfrentar las dificultades: limitan, prohíben, restringen, censuran. Nunca se les va a caer una idea, ni de casualidad, que abra posibilidades. Y esto ocurre porque no piensan en el problema a resolver, sino en mostrarse rápidos en la toma de decisiones. Habitualmente, no resuelven los problemas porque no saben cuáles son esos problemas. Responden rápidamente a síntomas. La restricción a la circulación vehicular, por dar solo un ejemplo, con la intención de resolver los problemas de congestión y de contaminación, simplemente generó que mucha gente comprara otro vehículo, agravando el problema.

Responde:

¿Cuál es el problema en el que estoy trabajando hoy? ¿Cuál es la brecha entre lo que esperabas que sucediera y lo que sucedió?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Nadie va a traer tu sueño servido en bandeja.

Una persona que se queja todo el tiempo es una persona frustrada.

Una persona frustrada no ha logrado lo que quería. Quizás es muy capaz y talentosa, pero por algún motivo, prefiere seguir estancada en el lugar donde se encuentra a buscar alternativas y oportunidades fuera de ese espacio.

Su hábito es la queja.

Para conseguir lo que queremos, primero clarificamos lo que queremos; luego, trabajamos enfocados en lo que queremos, para no estar simplemente ocupados; tercero, no nos angustiamos por fracasar en el camino al éxito... porque los sueños no vienen en bandeja, hay que salir a conseguirlos.

Responde:

¿Cuál es mi sueño? ¿Hay alguien que lo pueda conseguir por mí, si no me ocupo yo de hacerlo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Puedes ahorrar dinero, pero no puedes ahorrar tiempo.

Quienes no tienen dinero, están preocupados por conseguirlo aún a costa del tiempo que tienen. Quienes tienen dinero, se enfocan en utilizar su tiempo de la mejor forma posible, porque saben que el tiempo que se ha ido es tiempo que no se recupera.

He tenido oportunidad de tratar con gente muy adinerada, y para mi sorpresa, han sido increíblemente puntuales y han hecho uso del tiempo de una forma muy precisa y efectiva.

Por el contrario, hay mucha más gente que utiliza muy mal su tiempo, y otros – peores – que hacen de su tiempo una especie de muestra de poder: te hacen esperar como señal de su importancia.

A todos ellos les digo: nadie alardea de lo que le sobra. Así que, si te crees importante, no utilices el tiempo de los demás haciéndolos esperar, porque esa es la señal que necesitan para darse cuenta de lo poco importante y valioso que eres.

Responde:

¿Vale la pena esperar a quien te hace esperar? ¿Qué tan valiosa es esa persona, para que haga uso de tu tiempo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Mientras algunos hacen, otros solo critican.

Estaba pensando en qué decirle a quienes hacen de la crítica su deporte favorito, hablando de otros desde la comodidad de su sillón, mirando televisión.

Pero no tiene ninguna importancia...ellos seguirán haciendo eso, mientras que aquellos a los que critican seguirán viviendo sus vidas.

Cada uno ocupa el rol que elige en su vida y ese rol tiene sus recompensas: el rol de crítico nunca ha tenido – en la historia de la humanidad – una estatua, una condecoración, un reconocimiento.

Responde:

¿Qué importancia tiene discutir con un crítico, si ese es el rol que ha elegido? ¿Crees que es valioso hacerlo cambiar de opinión? ¿Crees que es una pelea que vale la pena pelear?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Lo que haces hoy, importa.

El único momento que existe es el ahora, el presente.

Por más que decidas postergar una decisión, el momento en que la tomes será momento presente. No podemos tomar una decisión en el pasado ni en el futuro. Todo lo que hagas, siempre, será en momento presente.

Por ello, no postergas una decisión; simplemente decides no tomarla (y en ocasiones, otros la toman por ti). Todo lo que haces hoy importa, porque si lo que haces se orienta a tu meta, tiene valor; si lo que haces no se orienta a tu meta, también importa.

En cada uno de los casos, utilizas correcta o incorrectamente el único crédito que, día a día, se renueva: los 86.400 segundos que tienes para gastar.

Responde:

¿De qué forma valiosa utilizaré hoy mi crédito de 86.400 segundos?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La meta determina el plan; el plan determina la acción; la acción genera resultados; los resultados pueden manifestar éxito (o no).

No hay éxitos sorprendidos, inesperados.

Los éxitos se diseñan, se construyen y se logran – habitualmente – con fracasos en el camino. Todos los días avanzamos un poco en nuestro camino hacia la meta.

Una cosa a la vez, una tarea a la vez, un día a la vez. Paso a paso.

Responde:

¿Estás siguiendo el plan de trabajar, todos los días, en dirección a tu meta? ¿Cuál es tu primera tarea para el día?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Administrar el tiempo es administrar la vida.

Hay personas que afirman que no se puede administrar el tiempo, debido a que el tiempo es un flujo, que se utiliza de formas diversas.

Es correcto el hecho de que el tiempo sigue su curso, independientemente de nuestra voluntad. Yo creo que, si el tiempo es un recurso que podemos utilizar, también lo podemos administrar.

Porque administrar significa decidir qué uso le daremos al recurso.

Sí creo que es inútil pensar en términos de ganar o perder tiempo; creo que más que ganar o perder tiempo, lo utilizamos correcta o incorrectamente.

Todos tenemos la misma cantidad de tiempo para utilizar por día: el uso que le demos a ese crédito diario renovable es la única decisión que podemos tomar respecto a él. Tiempo que no se utiliza, se desperdicia. En este caso sí puedo pensar en términos de tiempo perdido, desperdiciado y/o mal utilizado.

Responde:

¿Qué medidas tomarás hoy para evitar que los usurpadores de tu tiempo se queden con él, o que hagan que lo malgastes?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si tienes un propósito, nada te detiene. Si no lo tienes, nada te impulsa.

El propósito es la utopía que nos guía; representa el por qué hacemos lo que hacemos.

Ejemplos de propósito (o utopía) que nos guían, a pesar de que nunca los alcanzaremos, son los siguientes: ser un buen padre (o una buena madre), ser una persona culta, ser una persona que inspire a la gente a que hagan aquello que las inspire a ellas. El propósito, siempre se relaciona con la persona que queremos ser, en aquello en que deseamos convertirnos (pero no como meta, sino como utopía).

No resulta fácil, por lo general, identificar nuestro propósito; estamos tan sumergidos en las preocupaciones cotidianas, que nuestro real y verdadero "por qué" queda escondido detrás de los temas aparentemente importantes, que con el correr del tiempo se descubren como poco importantes.

Lo más interesante de identificar tu propósito, es que enfocas las decisiones hacia lo que realmente te importa; dejas de utilizar tu tiempo en aquello que no importa para utilizarlo en lo verdaderamente importante. Pero lo utilizas en lo importante para ti, porque el propósito de otra persona es distinto y tus tareas importantes, a él/ella no le importarán en lo más mínimo.

El propósito como utopía nos guía en la determinación de nuestras metas. Y en la determinación de las metas, comienza el trabajo para definir nuestros planes.

Finalmente, trabajamos enfocados en lograr las metas que nos acercan al propósito. El esquema es muy simple. Es una forma de ver el bosque, en lugar de seguir enfocando nuestra atención en algunos árboles.

Responde:

¿Ya has identificado tu propósito? Si no lo has hecho, ¿qué has hecho al menos para acercarte a su identificación? ¿Qué has leído, qué películas has visto, con quién has hablado sobre el tema?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Evaluación de los 90 días

Hoy es (fecha): ___ / ___ / ___

Vuelve a leer tus metas del principio del proceso y evalúa tus avances: ¿has ido planteando y cumpliendo tus metas diarias? ¿Qué has cumplido y qué no? ¿Cómo evalúas, hasta el momento tu proceso de trabajo? ¿Qué podrías haber hecho distinto? ¿Cómo te sientes hoy?

¡Sigue adelante!

Hoy estoy agradecido/a por: _____

No trabajes más; trabaja mejor.

Entiendo, no habría que sumarle horas al trabajo.

Pero ¿qué significa trabajar mejor? Significa no sumar horas y conseguir mejores resultados; o significa trabajar menos tiempo para conseguir los mismos resultados; por último, trabajar menos tiempo para conseguir mejores resultados.

¿Cómo hacer esto? Recuerda que "si se puede medir, se puede gestionar". Naturalmente, podemos medir la cantidad de tiempo que le dedicamos al trabajo. Empecemos utilizando el mismo tiempo de trabajo, de mejor forma. Continuemos definiendo qué debemos conseguir en el tiempo en que trabajamos. Eliminemos las tareas inútiles, así como los objetivos no valiosos.

Un pequeño cambio, todos los días, genera enormes resultados en el mediano y largo plazo.

Responde:

¿Qué dejaré de hacer hoy, para utilizar mejor el mismo tiempo que le dediqué al trabajo ayer?

¿Qué dejaré de hacer mañana, para dedicarle menos tiempo al trabajo y conseguir los mismos (o mejores) resultados que ayer?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

El agua no discute con los obstáculos que encuentra a su paso. Simplemente los rodea y sigue su camino.

Debido a que mucha gente practica el deporte de criticar al otro en todo lo que el otro hace, es probable que nos encontremos – alguna vez – con este tipo de personajes.

Lo más efectivo, frente a la crítica de alguien que no importa, es eludirla.

Eludimos la crítica sin dar mayores precisiones y continuamos nuestro camino.

Este es un ejemplo de cómo utilizar mejor nuestro tiempo, para trabajar la misma cantidad de horas, consiguiendo mejores resultados. El valor de la crítica no solicitada de una persona que no importa es nulo.

Responde:

¿Reaccionas frente a las críticas de personas que no te importan? ¿Qué resultados has obtenido?

¿Has comenzado a evitar pelear esas peleas que no importan? Descríbelo.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La primera regla de cualquier juego es saber que estás en él.

¿Sabes cuál es el juego que estás jugando?

Toda persona está jugando un juego, con reglas precisas que debe conocer, si quiere – como muchos desean – innovar y ganar.

Cuando identificamos el juego que estamos jugando y comenzamos a descubrir y conocer las reglas del juego, también podemos identificar quiénes son los que mueven las fichas en el tablero.

Todos somos fichas en el tablero de otros. Y todos tenemos la posibilidad de ser quienes movamos fichas en un tablero. Esto no tiene nada que ver con la independencia, porque el mundo es interdependiente y nadie es independiente en términos absolutos.

Si, llegado el caso en que conozcamos muy bien las reglas del juego que jugamos, innovamos, podemos lograr abrir un nuevo tablero de juego donde podamos establecer las reglas para tener ventajas y sacar provecho de ellas.

Responde:

¿Cuál es el juego que estás jugando? ¿Cuáles son sus principales reglas? Identifica una forma de romper una de esas reglas para que funcione a tu favor.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La oportunidad se encuentra en el ojo del observador.

La oportunidad es un espacio donde podemos intervenir con nuestras capacidades, para resolver el problema de un cliente dispuesto a pagar por nuestra solución.

Por ello, que yo te cuente qué oportunidad estoy observando no tendrá mucho valor para ti, porque esa oportunidad es la consecuencia de mi análisis, de mis habilidades, de mis potenciales clientes con sus problemas (desde mi punto de vista).

La oportunidad se descubre para mí, no para todo el mundo.

Responde:

¿Cuáles son las oportunidades que has identificado ayer? ¿Estás preparado para identificar oportunidades hoy?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La motivación aparecerá cuando actúes.

La motivación es intrínseca.

Creo que no podemos motivar a nadie, pero podemos diseñar incentivos para que la gente logre motivarse.

Fue interesante la experiencia de sentirme motivado una vez que comencé a escribir mi primer libro y mi tesis doctoral. Yo pensaba que la motivación iba a venir antes de ponerme a trabajar, pero lo que ocurrió fue que – como esa motivación no llegaba – decidí comenzar a trabajar...y a los pocos minutos la motivación apareció. Recordé la frase: “la inspiración debe encontrarte trabajando”.

En diversas lecturas y conferencias escuché exactamente lo mismo. Por ejemplo, Jorge Lanata, periodista argentino, ha declarado que se sienta a trabajar aunque no tenga nada para escribir, porque en algún momento, aparecerá la motivación para hacerlo.

Responde:

¿Dónde estás buscando inspiración como incentivo para motivarte? ¿Has probado el empezar a hacer lo que tienes que hacer, para que la motivación aparezca?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Atraemos lo que somos, no lo que merecemos.

En ocasiones, surge la conversación referida a los clientes que atraemos. He planteado en más de una oportunidad la necesidad de definir el tipo de clientes con el que queremos trabajar...y también el tipo de clientes con el que no queremos trabajar. Estas conversaciones acerca de los clientes que tenemos, se refieren habitualmente a una pregunta: ¿Por qué tenemos los clientes que tenemos?

Por ejemplo: uno de mis clientes se enoja por recibir consultas de clientes que consideran que su servicio es muy caro y lo comparan con supuestos competidores que pueden hacer el trabajo por un precio mucho menor.

Primero: debemos entender que siempre habrá alguien dispuesto a hacer el trabajo por un precio menor al nuestro; segundo: debemos preguntarnos por qué estamos siendo llamados por ese tipo de cliente, que considera caro a nuestro servicio. De alguna manera y como bien dice el refrán: "Dios los cría y ellos se juntan".

Tenemos clientes afines a nosotros, aunque esos clientes sean maltratadores, mal pagadores y maleducados...y otros, tienen clientes afines a ellos.

Si se da el caso de recibir un solo llamado, una sola consulta de un mal cliente, no hay problema. El problema está cuando todo el tiempo recibimos consultas de potenciales clientes con los que no queremos trabajar. Algo estaremos haciendo nosotros, para provocar (y atraer) eso.

Responde:

¿Qué tipo de clientes (o personas) estamos atrayendo? ¿Qué estás haciendo, cómo estás actuando, para lograr exactamente eso?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si fuese fácil, todo el mundo lo estaría haciendo.

Es natural, cuando vemos jugar a Roger Federer, pensar en que "no debe ser tan difícil hacer lo que él hace". Es natural pensar que aquello que vemos realizado por un experto en una disciplina es fácil de hacer. Y esto es normal, porque vemos la facilidad con la que estos profesionales se desempeñan en su propio mundo.

A ellos les resulta simple, porque tienen años de experiencia.

Todos tenemos mucha experiencia en alguna disciplina, sea una disciplina muy bien pagada o no. Y para aquellos que no son expertos en el tema, pero ven la simpleza con la que el experto se desempeña, puede resultar – al menos desde afuera – fácil de hacer.

Pero solo falta una pequeña prueba para darnos cuenta de lo difícil que es aquello que veíamos tan simple. ¿Has agarrado una raqueta de tenis alguna vez? ¿Has tenido oportunidad de intercambiar una serie de golpes con alguien del otro lado de la red? ¿Te has dado cuenta lo difícil que resulta realizar un golpe certero, efectivo y sobre todo, sin perder el equilibrio?

Si fuese tan fácil como lo pensamos, bastaría con comprar una raqueta, invitar a un amigo a jugar al tenis y pasarla muy bien aunque fuese nuestra primera experiencia. Pero no es así. Lo mismo sucede con aquellos que creen que en ciertas actividades es muy fácil ganar el dinero. Les resulta muy fácil porque lo ven desde afuera. ¿Qué tal si lo intentan, aunque sea una sola vez?

Responde:

¿Qué es aquello que te resulta muy fácil y no lo es para nadie más? ¿En qué eres extraordinariamente bueno/a? ¿Qué es aquello que crees que es muy fácil de hacer, pero no has probado cómo se hace?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Simplemente, di que no.

Decir que no es una de las herramientas más poderosas que existen.

Cuando dices que no, enfocas tus decisiones. Cuando dices que no, determinas límites. Cuando dices que no, estableces una dirección a tu proyecto, tu negocio, tu vida.

Conozco el caso de una persona que, frente a una propuesta de trabajo y su respuesta negativa, siguió siendo tentado una y otra vez con un salario más alto. Sin embargo, su negativa no tenía que ver con la propuesta económica, sino con la falta de interés por el proyecto.

En una ocasión, durante una conferencia que presenté en la ciudad de La Habana, se me acercó un vendedor a ofrecerme unos habanos. Ante mi negativa, me ofreció un descuento. Ante mi segunda negativa, me ofreció un descuento mayor... hasta que en un momento le dije: "gracias, pero no los quiero ni gratis". No se trataba de un tema de precio; simplemente no me interesaba el producto.

Sé claro, di que no.

Responde:

¿Cuántas veces has dicho que sí, cuando querías decir que no? ¿Por qué? ¿Qué sucede cuando dices que sí, queriendo decir que no?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

No estamos predestinados a ser algo.

He conocido una persona que sentía estar predestinada a ser algo. Algo bien específico: alguien muy importante en la escena política de su país. Lo interesante, es que no se trataba de una persona que estuviese activamente trabajando para convertirse en lo que decía estar predestinada. Simplemente, pensaba que – al estar predestinada a ser eso – eso iba a ocurrir de alguna manera.

Es interesante que esa creencia le asegurara que, aunque no hiciera nada para llegar a lo que supuestamente iba a conseguir, igualmente lo conseguiría.

He conocido también personas que consultan por su futuro. Y cuando reciben buenas noticias, de alguna manera creen que eso sucederá, hagan o no hagan algo relacionado con ese supuesto futuro.

La idea subyacente aquí es la misma: si no hacemos nada, es posible que algo ocurra, pero es improbable que suceda. Menos, que suceda exactamente lo que estamos esperando que suceda.

Es posible, pero improbable, que tu sueño caiga servido en bandeja de plata (aunque en nuestra fantasía, producto de muchas películas, eso suceda).

Responde:

¿Estás trabajando para lograr lo que quieres lograr? ¿O estás esperando que algo ocurra, para que te encamine o te lleve al resultado esperado?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Nunca seremos perfectos. Pero podemos ser mejores.

No planeamos ser perfectos; planeamos ser mejores hoy de lo que fuimos ayer.

Planificar la perfección no significa nada, porque la perfección de hoy puede ser superada.

En alguna oportunidad, esa marca – meta – que hoy definimos como perfecta, será superada. Como ha pasado una y otra vez en la historia.

Recuerda: “Los verdaderos líderes no trabajan mejor que nadie; trabajan mejor que ellos mismos. Eso es lo que los convierte en mejores líderes.” Simon Sinek.

Responde:

¿Qué estás haciendo hoy para ser mejor de lo que has sido ayer? ¿Eres mejor de lo que eras al comenzar este proceso de trabajo? Escribe dos ejemplos de ello.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

No traslades tus problemas a otros; no permitas que otros te trasladen sus problemas.

Una forma de intentar trasladar tus problemas a otros ocurre cuando tocas la bocina (pitas) para que los automovilistas se apuren, porque tú estás demorado por no haberte levantado diez minutos antes o por haber perdido tu tiempo y no haber salido cuando debías.

Pon la excusa que quieras, pero tu demora es tu problema y el de nadie más. Así también, cuando alguien toca desafortunadamente la bocina para que me apure o para que cometa una infracción por su apuro; no le presto la más mínima atención y sigo haciendo lo que tengo que hacer, de la forma como lo tengo que hacer.

Mis problemas son míos, los tuyos son tuyos. Puedo ayudarte a resolver tus problemas, pero seguirán siendo tuyos.

Una pequeña historia:

Hace unos años, una persona que conozco consultaba a su médico de cabecera (médico de la familia por más de treinta años) por un tema con uno de sus hijos. Su hijo tenía mucha fiebre, la temperatura no descendía, no podía dormir bien y estaba muy molesto. El diagnóstico no era claro, la medicación no estaba haciendo efecto. Todo esto también molestaba mucho a su madre.

En ocasiones, como hemos visto aquellos que disfrutamos de la serie "Dr. House", la solución al problema demora porque el diagnóstico correcto demora. Si no hay suficientes síntomas, es inútil – y hasta peligroso – tratar de "arreglar" lo que desconocemos. Podríamos terminar agravando la situación.

La demora del proceso (de todo proceso) es algo que no podemos controlar. Es probable que, en este caso, tampoco el médico pudiese controlarlo.

En una de las consultas, y como producto de esta demora, la mujer le reclamó al médico:

– Pero doctor, ¡es que estoy desesperada!

A lo que el médico le respondió:

– Señora, ése es SU problema, no el mío.

Cada uno tiene que lidiar con sus problemas, sin intentar trasladarlos. El médico está lidiando con su problema – tratar al paciente – no con la ansiedad de la madre de su paciente – problema de ella.

No traslades tus problemas. Distingue cuando alguien trata de trasladarte los suyos. Establece límites.

Recuerda: "definir es limitar".

Responde:

¿Puedes diferenciar tus problemas de los problemas que otros quieren trasladarte? ¿Cuáles son tus problemas? ¿Cuáles son los problemas que otros quieren trasladarte?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La crítica, en ocasiones, puede ser inútil y peligrosa.

¿Cuál es el valor de discutir, cuando quienes discuten tienen posiciones distintas e irreconciliables?

Me parece que hay gente que disfruta discutir. No estoy tan seguro de que lo ubiquen en el mismo nivel de practicar un deporte, pero por la frecuencia con que lo hacen y la forma como lo hacen, pareciera que sí. Quizás se trate, simplemente, de la forma como se relacionan con otros y con el mundo.

Si vas por la vida mundo pensando en que el resto de la gente te debe algo, es probable que estés en conflicto con el mundo entero. Y que discutas para conseguir lo que el mundo te debe.

Si crees que todo el mundo está tratando de engañarte, es probable que estés a la defensiva todo el tiempo, esperando – y confirmando – que la gente te engañe. Y que discutas para defenderte de todos lo que están tratando de hacerlo.

Yo no discuto. Y cuando comparto esta idea, me da la sensación de que muchos quieren discutirla.

Y no discutir no significa ser una persona cerrada, no estar abierto a opciones, ideas, visiones distintas. Todo lo contrario. El diálogo, la conversación, implica apertura.

Considero que la discusión es todo lo contrario a la apertura.

No discuto; dialogo, converso, comparto. Escucho, la mayor cantidad de tiempo sin evaluar, para poder comprender la forma como el otro observa lo que yo observo y entiendo distinto.

Dado que todos tenemos orígenes, experiencias, aprendizajes, relaciones, vivencias distintas, lo lógico sería entender que todos pensamos distinto, somos distintos y opinamos distinto.

Sin embargo, parece que el pensar distinto te ubica en una vereda diferente, en lugar de ver que comprendemos un hecho o situación de forma distinta, exactamente por el hecho de ser personas distintas.

Ver las cosas de una forma distinta, para muchos, es simplemente verlas de forma equivocada.

Me parece también muy llamativo que las personas que se expresan "sin filtro", se autodenominen "honestas" y "transparentes". No tener ningún tipo de filtro, para mí, te convierte en una persona peligrosa, destructiva.

Sin embargo, también en este caso y para estas personas, quienes medimos las palabras somos "personas de poco confiar", "personas que esconden cosas", "personas retraídas" o simplemente "individuos egoístas".

Las relaciones son difíciles, lo sé.

Creo que quienes discuten necesitan tener razón. Quieren tener razón. Por el motivo que fuese. No voy a evaluar el por qué; no me interesa.

Si vas por la vida pensando en que todos quieren imponerte su verdad, es probable que discutas todo el tiempo para defender tu posición. Yo creo que no es una posición de fortaleza, sino todo lo contrario. Pero es solo mi opinión, no la verdad.

Lo interesante es que muchos consideran que ganar una discusión, independientemente de lo que signifique eso, es algo bueno.

Y no consideran que ganar una discusión, muchas veces, te hace perder una amistad, o te distancia de una persona querida.

A este tipo de victorias se las puede denominar "pírricas": victorias a un costo tan grande, que se convierten en desfavorables. Hay mucha gente con un enorme historial de victorias pírricas.

Comparten su existencia con aquellos que ven la vida con el mismo filtro. También discuten entre sí. Y cuando se han puesto de acuerdo en cómo "deben ser" las cosas, comienzan las discusiones por lo "más importante": sobre fútbol, sobre política, sobre los problemas del mundo y del por qué su propuesta salvará a la humanidad de la desaparición. Todo esto tomando un café, en la mesa del bar, en la casa de un amigo o en el espacio que comparten con sus pares. Nuevamente, ganando discusiones e imponiendo sus puntos de vista en aquellos lugares y con aquellas personas donde no generan ningún impacto.

Yo no discuto. Indago, pregunto, converso, comparto y dialogo, porque me interesa tu punto de vista. Más todavía si es distinto.

Si todos vemos lo mismo, no estamos prestando atención a lo que debemos. Y si no prestamos atención a lo que tenemos que atender, toda situación distinta a lo esperado es una sorpresa. Muchas veces, desagradable.

¿Quieres discutir?
Por mí, hazlo todo lo que quieras.

¿Quieres discutir conmigo, porque tienes posición distinta a la mía?
Es muy probable que te ignore.

¿Quieres conversar al respecto?
Es muy probable que lo hagamos.

Responde:
Cuál es tu tendencia natural al tratar con otros: ¿conversar, dialogar, discutir? ¿Tratas de entender o de ser entendido? ¿Tratas de ganar todas las discusiones? Prueba algo distinto, durante al menos una semana y evalúa los resultados.

Al inicio del día, responde:
¿Cuál es tu meta para hoy?
¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:
¿He cumplido con mi meta del día?
¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?
¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La urgencia sin rumbo es comportamiento de bajo desempeño.

Hay muchas personas que son campeonas de la urgencia: todo para ahora mismo o para ayer. Todo es urgente, todo es un problema y todo debe ser resuelto como si todo estuviera en crisis todo el tiempo.

Al identificar la forma de trabajo de esas personas, nos encontramos con una persona de bajo desempeño. Esto no significa que esa persona no sea eficaz...es solo que no es eficiente y, por ende, no es efectiva. Todo lo que consigue lo logra pagando un precio muy alto: quizás no sea el estrés que ella sufre sino el estrés que genera en todos a su alrededor.

Trabajar para esas personas es desgastante; tu vida se derrite al lado de ellas. No siempre las personas de bajo desempeño son tóxicas, pero las personas tóxicas, son siempre personas de bajo desempeño.

Responde:

¿Quiénes son estas personas a tu lado? Comienza a eludirlas y evitarlas. Si no puedes hacerlo, por el motivo que fuese (quizás son familiares muy cercanos), comienza a establecer un nuevo vínculo con ellos/as.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Quiero que las cosas cambien, pero que sigan igual.

De los creadores de "quiero que todo cambie, pero quiero que cambien todos menos yo", llega el "quiero que las cosas cambien, pero que todo siga igual".

Las cosas cambian todo el tiempo. En nuestro entorno todo cambia, producto de las soluciones que las personas aplican a los problemas que enfrentan. Todo el tiempo, debido a este comportamiento, se abren nuevas brechas determinantes de nuevos problemas.

Una persona de bajo desempeño exigirá que todos cambien para que las cosas vuelvan a su lugar; una persona de alto desempeño entenderá que las cosas nunca volverán a su situación anterior y que, para acomodarse en ese nuevo entorno, algo deberá modificar: él, lo que hace, cómo lo hace, dónde lo hace...o todo junto. Esto es la vida.

¿Qué hubiese pasado, si en el medio de la crisis del Apollo XIII, Jim Lovell – comandante de la misión - hubiese dicho: "no me importa, no voy a hacer nada porque los responsables de todo este problema tienen que resolvermelo"? Te cuento qué habría pasado: la película no trataría del milagro del Apollo XIII, sino de la tragedia del Apollo XIII.

Responde:

¿Qué es lo que está cambiando a tu alrededor y desearías que no cambie? Cambia tú primero, en lugar de sufrir por el cambio que planifican y ejecutan otros.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

El innovador se entrena en el error. Autodenominarse innovador y no amar el error es casi un contrasentido.

Es muy interesante escuchar a los empresarios que quieren convertir a sus empresas en innovadoras, pero no favorecen la prueba y el error al castigar las equivocaciones.

Para innovar hay que probar; al probar, existe la probabilidad de fracasar. Si el fracaso es castigado, solo se probará aquello cuya probabilidad de éxito sea muy cercana al 100%. Ergo, no habrá cultura de innovación, y la innovación no sucederá.

Para ponerlo en términos bien simples: para hacer un omelette, hay que romper huevos. Si no queremos romperlos, si prohibimos romperlos, o si castigamos el romper los huevos para obtener el omelette, no habrá omelette.

Recuerda que "todos los caminos al éxito atraviesan la tierra del fracaso".

Responde:

¿Evitas hacer para no tener que atravesar la experiencia de fracasar? ¿Qué es lo que, en este momento, estás evitando hacer para no pasar por un potencial fracaso?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

El dinero no es un objetivo. Es consecuencia de alcanzar tus objetivos.

Hemos dicho que la rentabilidad es una consecuencia, aunque las empresas maduras la plantean como causa, para su posterior planeación (efecto).

Al alcanzar nuestros objetivos, nos sentimos satisfechos. La satisfacción es una medida de felicidad, porque la felicidad – para algunos - es una utopía y nunca se alcanza.

En la medida en que alcancemos nuestras metas y objetivos, sentiremos satisfacción. En la medida en que nuestros momentos de satisfacción se repitan con mucha frecuencia, nos acercaremos a lo que llamamos felicidad.

Pensemos, por ejemplo, en la persona que ha ganado mucho dinero, pero tiene que cuidarse las espaldas todo el tiempo – toda su vida – para evitar caer judicialmente, como consecuencia de haber hecho el dinero de forma ilegal. Cuidarse todo el tiempo, se convierte en su nuevo trabajo. ¿Qué satisfacción habrá en ello? ¿Podemos pensar en intercambiar todo ese estrés, por la compra de una nueva camioneta? ¿Podremos disfrutar de ese maravilloso viaje a Egipto, mientras estamos pegados al teléfono monitoreando cómo mis abogados cubren mis espaldas, ante la probabilidad de caer preso? ¿Podré estar tranquilo, sabiendo que – como consecuencia de mi nueva posición – mis hijos pueden ser secuestrados? Bienvenido al mundo del dinero fácil y la prisión mental – de por vida – en libertad.

Responde:

¿Cuántos momentos de satisfacción has contabilizado el día de ayer? ¿Cuáles han sido?

¿Cuántos momentos de satisfacción proyectas para el día de hoy?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Tu futuro está determinado: tus hábitos son las semillas de tu futura cosecha.

No hace falta contratar a una gitana para que te lea las manos: yo puedo decirte cuál es tu futuro.

Si me cuentas lo que has conseguido y me cuentas cómo lo has conseguido, podré decirte lo siguiente: en el futuro, conseguirás exactamente lo mismo si sigues haciendo exactamente lo mismo.

¿Qué esperabas que te dijera? ¿Qué pronosticara un futuro de prosperidad económica cuando no trabajas lo suficiente para conseguirla? Eso no sucederá.

No es tan difícil pronosticar el futuro: solo hay que ver lo que la persona está haciendo ahora, para darse cuenta que – muy probablemente – seguirá haciendo lo mismo, de la misma forma, para conseguir los mismos resultados.

Pero, claro, puede fallar. Porque, si a partir de esto que estás leyendo, cambias tus hábitos y comienzas a trabajar distinto con una meta diferente en mente, es probable que consigas eso que estás buscando lograr.

¿Cuál es el método, entonces?

Define un nuevo estándar, una nueva meta; modifica paulatinamente tus hábitos para cambiar tus conductas; enfoca en el resultado y persevera – en forma disciplinada – hasta conseguirlo.

Recuerda: “Las personas no deciden su futuro; deciden sus hábitos y sus hábitos deciden su futuro”.

Responde:

¿Cuáles son los hábitos que te han permitido lograr el estándar que has conseguido? ¿Cuál es tu nuevo estándar? ¿Cuáles son los hábitos que tienes que modificar para intentar alcanzar ese nuevo nivel?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

¿Por qué te importa tanto la vida del resto de la gente? Vive la tuya, que es la única sobre la que puedes decidir.

El único motivo por el cual la gente presta atención a la vida de los demás, es porque evaluar y modificar la propia es muy difícil.

Resulta interesante observar y escuchar conversaciones donde la gente opina y habitualmente está en desacuerdo con las decisiones de personas a las que ni siquiera conoce.

Por un lado, puede ser motivo de una conversación...y hasta puede ser divertido. Por otro lado, cuando el hábito está establecido y nuestras conversaciones cotidianas se refieren solamente a lo que hacen otros, cómo lo hacen y por qué lo hacen, debemos preguntarnos dónde quedó nuestro proyecto de vida.

Responde:

¿Te rodeas y te relacionas con este tipo de personas? ¿Quiénes son? Ten cuidado, porque en eso te convertirás.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

No me preocupo; me ocupo.

Para evitar todo eso y dejar de estar preocupados, ocupémonos de lo que debemos ocuparnos, cuando debemos ocuparnos.

La mejor forma de lograrlo es ocuparnos del ahora, porque el presente es lo único que tenemos y el único momento en el cual podemos vivir.

Recuerda: "La depresión es exceso de pasado; la ansiedad es exceso de futuro".

Responde:

¿Qué te preocupa? ¿Cuándo te ocuparás de ello? ¿Cómo te ocuparás de ello?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Ser habilidoso con el balón no significa saber jugar al fútbol.

Aún al jugar con el mismo balón, dos juegos que lo utilicen con reglas distintas requieren habilidades diferentes. Por ello, quienes son muy habilidosos con el balón no necesariamente saben jugar al fútbol y viceversa. Es decir, en este caso estamos hablando de la diferencia que existe entre poseer habilidades técnicas y poseer habilidades de juego.

Poseer habilidades técnicas permite manejar el balón con precisión; poseer habilidades de juego significa comprender la dinámica del juego, con sus metas, sus reglas (y las formas de aprovecharlas a nuestro favor).

Un ejemplo: un estudiante destacado (posee habilidades técnicas) que no se convierte en un buen profesional (por falta de habilidades de juego) o viceversa.

Otro ejemplo: el creador de un excelente producto (posee habilidades técnicas) que no se convierte en un buen emprendedor (por falta de habilidades de juego) o viceversa.

Responde:

¿Cuál es el juego que juegas? ¿Eres habilidoso con el balón o, además, también tienes habilidades de juego?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“No confundas ser creativo con la capacidad para manejarte en el desorden.” Julio Velasco.

Resolver situaciones en el medio del caos puede hacerte creer que eres creativo. Sin embargo, eso no significa – necesariamente – que seas creativo. Se trata, simplemente, de un hábito. El hábito de funcionar en el desorden.

En Latinoamérica encuentro mucha gente creativa. La creatividad no es producto del desorden en que se vive, porque creativos somos todos.

Creer que las sociedades ordenadas no son creativas o innovadoras es un error. La sociedad alemana, así como la sociedad japonesa, viven en un orden destacable y aun así son creativas e innovadoras.

Los países con el mayor índice de patentes registradas anualmente no son, precisamente, las sociedades más desordenadas el mundo, donde – aparentemente – fluye más la creatividad.

Responde:

¿Eres creativo? ¿Dónde están las pruebas que lo demuestran? ¿Cuál es tu próximo desafío o reto, para aplicar tu creatividad?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

El 15% del éxito depende de lo que sabes; el 85% de lo que haces con lo que sabes.

No es habitual que los mejores estudiantes sean los profesionales más destacados. Es normal encontrar profesionales muy destacados en disciplinas muy diversas, que no han sido estudiantes destacados.

¿Por qué ocurre esto? Diferentes juegos requieren diferentes habilidades. Los mejores estudiantes son los mejores con relación a los incentivos que se plantean en ese entorno, para jugar ese juego (el juego de ser estudiante). En el mercado, o en el ejercicio profesional, los incentivos son diferentes porque el juego y las reglas son distintas.

El mejor, es el mejor porque se destaca en el juego que juega, con las reglas del juego, con las habilidades que haya desarrollado.

Responde:

¿Tienes la tendencia a creer que eres mejor que otros, solo por lo que sabes? ¿En qué aplicas lo que sabes? ¿Con qué resultados? ¿Eres también el mejor entre muchos aplicando lo que sabes?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Nuestra última libertad es la actitud que elijamos adoptar frente a cualquier circunstancia.

Una cosa es lo que sucede; otra – muy distinta – es tu actitud respecto a lo que sucede.

La última de las libertades es la elección que hagamos respecto a lo que nos sucede. Así lo describió Viktor Frankl en su obra "El hombre en búsqueda de sentido", luego de su confinamiento en un campo de concentración nazi.

Tu enojo, frente a lo que sucede, es tu elección.

Responde:

Si no puedes elegir lo que sucede, pero puedes elegir tu actitud frente a lo que sucede: ¿por qué te enojas por lo que sucede? Si puedes elegir enojarte o no enojarte frente a lo que habitualmente te disgusta: ¿qué elegirás a partir de hoy?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Cuando hablamos de metas, no hablamos solamente del futuro. Hablamos del presente y de los cambios a realizar en el presente.

No sé quién escribió una frase que dice más o menos así: "El largo plazo no está representado por las decisiones que tomaremos más adelante; el largo plazo comienza con las decisiones que tomamos hoy".

Es claro que todas las decisiones las tomamos en el presente y las decisiones que tomemos más adelante, por el motivo que fuese, son una consecuencia de nuestro hábito de postergar.

Si tenemos muy claro nuestro propósito y nuestras metas, no postergaremos porque las decisiones que tengamos que tomar hoy, las tomaremos hoy.

De esta forma, las decisiones que tengamos que tomar mañana como consecuencia de las decisiones de hoy, las tomaremos mañana y no mucho más tarde.

Recuerda la frase de Jennifer Reed: "Después es uno de esos asesinos de sueños, uno de los innumerables obstáculos que ponemos para desviar nuestras oportunidades de éxito."

Responde:

¿Qué estás postergando hoy? ¿Qué decisión has venido postergando, que deberías definir para seguir avanzando en la dirección deseada?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

En ocasiones no hay a quien seguir. No importa. Mi meta es clara. Empiezo a caminar. Puedo hacerlo.

¿A quién vas a copiar? ¿Necesitas copiar a alguien? Tu proyecto y tus metas son tuyas. ¿Y si no hay nadie a quién copiar? ¿Vas a abandonar tus sueños? No. Si no hay nadie a quien seguir, yo seré la persona a la que sigan otros.

Si mi meta es clara, tomaré las decisiones que tenga que tomar. Empezaré a caminar, para transitar el camino que me lleva hacia aquello que ya sucedió en el futuro: mi visión. Quiero hacerlo y puedo hacerlo.

Responde:

Si no hay a quien seguir: ¿serás el/la primero/a?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Quien abandona no puede ganar.

Nunca será fácil el camino hacia la meta.

Siempre habrá algún inconveniente, algún problema que enfrentar, alguna situación con la cual deberemos lidiar.

No estamos hablando aquí de no abandonar lo que no funciona, porque es posible que – finalmente y después de varios años – abandones una actividad que no ha dado los resultados que deseabas después de haber tratado de muchas formas distintas que funcione.

Mientras sigas enfocado en tu meta y esta meta sea valiosa, no abandones. Los planes pueden cambiar, pero las metas no cambian y menos cambia el propósito.

Responde:

¿Qué es lo que estás a punto de abandonar? ¿Es la meta que te propusiste o solo estás pensando en modificar los planes? ¿Por qué no analizas tus hábitos, para identificar si lo que estás haciendo, de la forma como lo estás haciendo, puede llevarte a la meta que te has propuesto?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Un líder no maltrata ni traiciona a su equipo; un mal jefe sí.

Un líder contrata gente más preparada que él, para que lo guíen hacia lo que desea lograr.

Aunque la decisión final sea de él, aquellos que lo acompañan y han sido contratados para asesorarlo, harán el mejor trabajo posible.

Distinto es el caso de aquél que se cree líder y maltrata a aquellos a los que ha contratado, porque los ha empleado para que hagan lo que él no puede o no quiere hacer directamente. Para ello, contratamos a personas económicas, que harán exactamente lo que les digamos que hagan.

En el primer caso lograremos compromiso; en el segundo lograremos acatamiento. Y en la medida en que el mal llamado "líder" maltrate a su gente, logrará acatamiento a regañadientes, es decir, "hacemos lo que tenemos que hacer porque no nos queda otra y lo haremos hasta que consigamos otro trabajo".

El comportamiento de la gente refleja el comportamiento de quien está a cargo.

Para que la gente cambie, primero tiene que cambiar quien está a cargo.

Responde:

¿Eres líder, eres jefe, o algo en el medio? ¿Tienes personas a cargo? ¿Cuál es su comportamiento?
¿Has considerado que se comportan de esa manera, reflejando tu propio comportamiento?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?
¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?
¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si todos los miembros del equipo piensan lo mismo, nadie está pensando demasiado.

¿Para qué contratar a personas que no hagan ningún aporte a tu proyecto?

¿Necesitas personal que, en lugar de plantearte su opinión profesional, simplemente te digan lo que quieres escuchar?

¿Es tan fuerte tu necesidad de reconocimiento y debilidad intelectual, que debes rodearte de personas que te digan que "sí" a todos tus caprichos, por más tontos e irracionales que sean?

Si todo el mundo está de acuerdo contigo todo el tiempo, algo no está funcionando muy bien en el equipo que has formado.

Responde:

¿Te molestan las opiniones que difieren de las tuyas? ¿Cómo reaccionas y/o respondes frente a esa situación?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Día 247

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

Mientras estés satisfecho siendo bueno, no trabajarás para ser extraordinario.

¿Cuál es tu estándar? El que te permites, a partir de lo que toleras.

Si tu estándar es muy bajo, tus resultados también lo serán. En la medida en que te conformes con ser solamente bueno, lo que obtendrás será eso.

¿Qué significa entonces ser extraordinario?

Plantear un estándar al que podrías llegar potenciando tus habilidades y cambiando tu forma de hacer las cosas, porque las cosas que has venido haciendo, de la forma como las has venido haciendo, te han traído únicamente hasta aquí.

Recuerda: Hay una brecha entre lo bueno y lo estupendo. Y no conseguiremos lo estupendo trabajando para conseguir lo bueno.

Responde:

¿Qué sería conseguir un resultado extraordinario? ¿Te interesa lograrlo? ¿Por qué? ¿Cuál es el primer paso que darás para conseguirlo? ¿Qué modificarás en tu comportamiento?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Tener opciones es el verdadero poder.

Tener opciones te da libertad.

Tener libertad significa tener poder.

Si pudieses elegir: ¿preferirías tener más o menos opciones? Tener opciones es una forma de definir tus grados de libertad. Yo prefiero tener más libertad a tener menos libertad.

Una vida de libertad te permite elegir entre opciones, dejando de lado lo que no queremos hacer, para hacer lo que sí queremos hacer.

Responde:

¿Crees tener muchas o pocas opciones para elegir? ¿Cómo aumentarías hoy mismo la cantidad de opciones que tienes?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

No confundas lo complejo con lo difícil.

Hay cosas complejas que pueden ser explicadas de una forma muy simple. Pero también pueden ser explicadas de forma muy difícil.

Yo tenía un profesor en la universidad que explicaba de forma muy difícil, porque quería que los estudiantes estudiaran para las clases, que se prepararan antes de la clase para poder entenderlo. ¿Lo lograba? No.

Lo que hacía y la forma como lo hacía, no lograba el resultado que pretendía. O al menos no lograba lo que él decía que quería lograr.

Mi intención fue siempre explicar de forma muy simple cualquier tema complejo, para acercar el tema a quienes les resultara "difícil".

No es difícil cursar una carrera universitaria. Pero es complejo porque no se trata únicamente de ir a clase todos los días. Se trata de cubrir una serie de actividades y de realizar una serie de esfuerzos, a partir de hábitos, que no son deseables y/o cumplibles por todo el mundo. Por eso no todo el mundo termina una carrera. Porque, entre otras cosas, se requiere disciplina.

El compromiso te permite comenzar la carrera; la disciplina te permite finalizarla.

Responde:

¿En qué disciplina compleja eres extraordinariamente bueno? ¿Cómo puedes simplificar lo complejo que haces, para acercarlo a gente que lo considera simplemente difícil?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Tú haces interesante a la gente. Si eres aburrido, ellos serán aburridos. Si eres interesante, ellos también lo serán.

En una entrevista, Jorge Lanata – periodista argentino – dijo: “ todo el mundo quiere leer historias, pero es fácil escribir una historia con personas importantes; lo difícil es hacer una nota con el portero (el encargado del edificio). Y el portero tiene una historia para contar, porque amó, huyó, odió, tiene un sueño y tenemos que saber cómo sacárselo. Yo digo: no hay malas notas, hay malos periodistas. No hay malos entrevistados; hay gente que no sabe entrevistar [...] Es fácil si lo llamo a Obama, porque me da una excelente nota; el tema es cómo hacer una excelente nota con una mucama por horas”.

Recuerda que no hay gente aburrida, sino gente que no sabe qué preguntar.

Responde:

¿Haces a la gente interesante a partir de lo que preguntas? ¿Cuándo fue la última vez que tuviste una conversación interesante con alguien? ¿Fue producto de tus preguntas o producto de las preguntas que te hicieron?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

¿Qué tienes que decirle o recomendarle a tu versión personal de hace diez años?

Muchos de nosotros tenemos muchas cosas que reclamarle a nuestra versión de hace diez años...y de veinte años también. Nos arrepentimos de no haber hecho ciertas cosas que podríamos haber hecho para que nuestra vida hoy fuese distinta.

Ahora bien, ¿no te gustaría poder cerrarle la boca a tu versión actual, dentro de diez años? ¿No te gustaría, en diez años, estar viviendo la vida que realmente deseas?

Ese proyecto comienza hoy, trabajando en lo que hoy puedes hacer, teniendo en cuenta esa idea: en diez años, en lugar de reclamarle a mi yo actual, le estaré agradecido.

Ahorra una década; comienza ya mismo.

Responde:

¿Qué tienes que reclamarle a tu versión de hace diez años? ¿Cómo harás para no hacer eso, dentro de diez años, con tu versión actual?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La mayoría de la gente escucha a nivel superficial.

No es solamente que la gente no escucha, sino que la escucha es selectiva y poco profunda.

He presenciado innumerables discusiones donde el conflicto tenía origen en la diferencia entre los distintos "tú me dijiste". "Tú me dijiste una cosa e hiciste otra"; "que yo no te dije eso y te dije otra cosa y tú me dijiste...".

La escucha superficial lleva a discusiones, porque le damos demasiada validez a lo que creemos haber escuchado, cuando nuestra memoria auditiva es bastante débil.

Yo entiendo que lo que digo, en la mayoría de las ocasiones, puede no ser comprendido de la misma forma como lo intento transmitir. Por ello pregunto "¿me explico?" en lugar de preguntar "¿me entiendes?"

Cada uno entiende lo que puede y lo que quiere a partir de lo que escucha. Entonces, ¿por qué creemos que lo que hemos dicho, según lo recordamos, es exactamente como la otra persona lo ha entendido? Porque necesitamos que así sea, para reafirmar lo que decimos.

Responde:

¿Crees que es cierto eso de "le entró por un oído y le salió por el otro"? ¿Es cierto en tu caso?

¿Crees que cuando dices algo, eso es escuchado y entendido exactamente – por la otra persona – de la forma como has querido decirlo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Quien te enoja te domina.

No hay nadie que te domine más que aquella persona que te enoja.

Quien te enoja logra que pienses en él/ella todo el tiempo. Y si alguien logra eso, evidentemente te controla.

¿Cómo logran que pienses todo el tiempo en ellos/as? Lo logran porque te quedas pensando las mejores respuestas para una anterior discusión – que es inútil porque ya ocurrió – o para una futura discusión – que es inútil porque es improbable que ocurra como la imaginas.

Lo mejor que podemos hacer con la gente irritable es ignorarla. Poner en práctica la frase: “El agua no discute con los obstáculos que encuentra a su paso. Simplemente los rodea y sigue su camino.”

Cuando encuentres un obstáculo, rodéalo y sigue tu camino. Esa persona seguirá siendo lo que es, pero no lo será contigo.

También recuerda que tu enojo es la forma como has elegido reaccionar frente a lo que esa persona dice y/o hace.

Responde:

¿Quién te enoja? ¿Cómo te enoja? ¿Por qué crees que te enoja?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Te conviertes en aquello en lo que piensas la mayor parte del tiempo.

¿En qué piensas la mayoría del tiempo? ¿Piensas en aquello que deseas lograr, piensas en los problemas que tienes, piensas en la gente desagradable que te rodea?

Si te propones controlar lo que piensas, direccionando positivamente tus pensamientos, muy pronto habrá nuevos temas en los que estarás pensando y aquellos temas que tanto te preocupaban desaparecerán de tu conciencia.

Si todo el tiempo piensas negativamente, es poco probable que seas una persona positiva. Si todo el tiempo piensas en forma positiva, es improbable que te conviertas en un pesimista.

De aquí sacamos como conclusión que, para convertirte en la persona que quieres ser, puedes trabajar en condicionarte a pensar de esa manera. Con el tiempo, te convertirás en ese tipo de persona.

Responde:

¿Piensas en forma positiva, la mayoría del tiempo? ¿Piensas en aquello que puedes controlar, la mayoría del tiempo? ¿O haces todo lo contrario (piensas en forma negativa y en lo que no puedes controlar, la mayoría del tiempo)?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si no diseñas tu vida, alguien la diseñará por ti.

¿Eres la persona que querías ser y proyectabas ser hace diez años o hace veinte años? ¿Eres la persona que soñabas ser cuando eras niño? ¿O simplemente eres aquello que la vida, u otros, eligieron por ti?

En cada ocasión en la que intento hablar con alguien sobre esto, lo que resulta es una conversación acerca de cómo la vida te ha llevado hacia un lugar en el que no querías estar.

Pareciera que alguien o algo diseñó tu vida, y con tu complicidad, cumplió su cometido.

Si bien no es simple de responder, y menos de trabajar, la pregunta es: ¿qué quieres para tu vida dentro de diez años? ¿Te gustaría, en diez años, no reclamarle nada a tu yo actual?

Responde:

¿Estás trabajando en lograr tu meta diaria, semanal, mensual y anual, para no reclamarle nada a tu yo actual el año próximo? Revisa lo que has hecho y logrado en la última semana.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

El equilibrio refiere a vivir una vida activa, alineada con una visión.

¿Cómo puedes decirme que vives una vida equilibrada, si todos los días haces lo que se te presenta, sin ninguna orientación hacia una meta? ¿Es que la vida es levantarse a la mañana para hacer lo que te toca hacer, con la finalidad de pagar las cuentas, hasta que un día finalmente mueras?

Ponte una meta y trabaja por ella. ¿Qué te gustaría hacer? ¿Qué te gustaría lograr? No digo que sea fácil, digo que es posible y probable, trabajo mediante, terminar haciendo lo que realmente quieres o te gustaría hacer.

Responde:

¿Estás trabajando en este momento en lograr tu meta diaria, semanal, mensual y anual, para no reclamarle nada a tu yo actual el año próximo? Revisa tu cuaderno y escribe tu mayor logro de los últimos 30 días.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Una persona negativa siempre tiene un problema para cada solución.

Si hay un tipo de persona que no me importa, y con la que no me interesa compartir un segundo de mi vida, es la persona negativa que tiene un problema para cada solución y/o una queja ante cada situación.

Pero de todas estas personas, la persona que más me desagrada – y por ello he diseñado un mecanismo de “no escucha” – es la persona que hace de su vida un relato sobre la vida y las decisiones de los demás. En la mayoría de las ocasiones, sobre personas que ni siquiera conoce, sobre sus decisiones - con las que no está de acuerdo - y sus planteos (propuestas) acerca de qué deberían hacer (o haber hecho) esas personas.

¿Hay algo más inútil que vivir la vida de otra persona?

Responde:

¿Conoces a alguien que tenga estas características? ¿Cuál es tu mecanismo, para que él/ella no te afecte?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La envidia es el homenaje de la mediocridad al talento.

La envidia es normal. Todos hemos sentido envidia en alguna oportunidad.

Recuerdo cuando tenía 18 años y fui al cumpleaños de un amigo...en un momento de la fiesta se abrió la puerta del garaje y su papá entró con un Peugeot 504, blanco, impecable...era su regalo para él. ¡Qué envidia!

Si bien todos hemos tenido envidia por algo o por alguien en algún momento, el tema es qué hacemos con esa energía. Simplemente envidiar no nos va a llevar a ningún lado. Quizás encauzar esa energía y convertirla en positiva trabajando en lo que queremos hacer sea una mejor forma para lidiar con todo ello.

Responde:

¿Has tenido o tienes envidia por alguien o algo? Describe la situación. ¿Cómo trabajas esa emoción, para canalizarla hacia algo realmente positivo para tu vida?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Si quieres ser el mejor, tienes que comportarte como el mejor.” Johan Cruyff.

Según cuenta Plutarco en sus "Vidas paralelas", un patricio romano llamado Publio Clodio Pulcro, dueño de una gran fortuna y dotado con el don de la elocuencia, estaba enamorado de Pompeya, la mujer de Julio César.

Su enamoramiento era tal que, en cierta oportunidad, durante la fiesta de la Buena Diosa – celebración a la que sólo podían asistir las mujeres – el patricio entró en la casa de César disfrazado de ejecutante de lira.

Rápidamente fue descubierto, apresado, juzgado y condenado por la doble acusación de engaño y sacrilegio.

Como consecuencia de este hecho, César reprobó a Pompeya a pesar de estar seguro de que ella no había cometido ningún hecho indecoroso y que no le había sido infiel, afirmando que no le agradaba el hecho de que su mujer fuera sospechosa de infidelidad. Porque no basta que la mujer del César sea honesta, también tiene que parecerlo.

La expresión, con el tiempo, comenzó a aplicarse en todo caso en el que alguien es sospechoso de haber cometido algún ilícito aun cuando no hubiera dudas respecto de su inocencia, en la forma: "No basta que la mujer del César sea honesta; también tiene que parecerlo".

Una forma de aplicar esto es el vestirme para el puesto que quieres, no para el puesto que tienes. Si eres asistente de marketing y quieres postularte como gerente, aprende a vestirme y a comportarte como gerente antes de conseguir esa posición.

Responde:

¿Te comportas como el mejor, según entiendes lo que el mejor tiene que hacer y tiene que parecer? ¿Quiénes son tus modelos, tus referentes? ¿A quiénes copias?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Si no te preparas, te estás preparando para fracasar.” Benjamín Franklin.

Seguramente todos han oído hablar de Benjamín Franklin, ya sea por su papel en la fundación de los Estados Unidos, o por su labor como inventor.

Según cuenta en su propia autobiografía, un poco después de cumplir veinte años se propuso alcanzar la perfección moral, aunque pronto cayó en la cuenta de que para lograr su propósito no bastaba con querer ser totalmente virtuoso. Por ello, elaboró una lista de virtudes, intentando englobar todo lo que le parecía bueno y deseable. Así obtuvo una lista de trece virtudes sobre las cuales trabajar en forma permanente. Éstas son: templanza, silencio, orden, determinación, frugalidad, diligencia, sinceridad, justicia, moderación, limpieza, tranquilidad, castidad y humildad.

Su método de trabajo era el siguiente: cada semana se centraba en una sola de las virtudes y se esforzaba en ser fiel a ella en todos y cada uno de sus actos, dejando las otras doce a su suerte. Con este método, podría hacer un recorrido completo en trece semanas y cuatro en un año.

Este método, tenía como meta el “ser” – su crecimiento personal - y no el “hacer” o “tener”.

Responde:

Dentro de tus metas semanales: ¿hay alguna parecida al método de Franklin? ¿Cuál es tu propio método de crecimiento personal?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Profesionalmente hablando: ¿hay algo más frustrante que trabajar en una organización donde uno no encaja?

Si bien es desgastante trabajar en una organización donde uno no sabe a ciencia cierta hacia dónde va o para qué se hace el trabajo que se hace, también lo es trabajar en organizaciones donde suceden ciertas situaciones que, por mínimas que puedan ser, se convierten en insoportables cuando su frecuencia es cotidiana.

Hace unos años, el periódico The Epoch Times publicó una serie de treinta situaciones (y personas) frustrantes en el trabajo. Aquí menciono solo las diez que a mí me generarían más irritación:

1. Las reuniones por cualquier cosa, en las que nada se resuelve y terminan agendando una nueva reunión;
2. Las personas que responden a un mail personal con copia a todos;
3. Las personas que hablan fuerte;
4. Las personas que hacen ruido en cada movimiento que hacen;
5. Las personas que no responden tus correos;
6. Tener que escuchar las eternas llamadas personales;
7. Las personas que en forma permanente están estresadas;
8. Las personas groseras, sin modales ni criterio;
9. Los incompetentes;
10. Las personas que tienen una excusa para todo.

Pero, nuevamente, el trabajo principal es sobre uno mismo, ya que la irritación o el enojo es la reacción que nosotros elegimos frente a estas "supuestas" provocaciones (o comportamientos) de los demás.

Responde:

¿Cuáles (entre estas u otras) son las que te generan irritación? ¿Cómo lo manejas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Siempre habrá personas que quieran opacar tu brillo.

Cuenta una fábula que, en cierta ocasión, una serpiente empezó a perseguir a una luciérnaga. Ésta huía muy rápido y llena de miedo de la feroz depredadora, pero la serpiente no desistía en su intento de alcanzarla. La luciérnaga pudo huir durante el primer día y la serpiente no desistió. También pudo huir durante el segundo día... pero al tercer día, ya sin fuerzas, detuvo su agitado vuelo y le dijo a la serpiente:

- ¿Puedo hacerte tres preguntas?
- No acostumbro conceder deseos a nadie, pero como te voy a devorar, puedes preguntar, respondió la serpiente.
- Entonces dime: ¿Pertenezco a tu cadena alimenticia?
- ¡No!, contestó la serpiente.
- ¿Te hice algún mal?
- ¡No!, volvió a responder su cazadora.
- Entonces, ¿Por qué quieres acabar conmigo?
- ¡Porque no soporto verte brillar!, fue la última respuesta de la serpiente.

Responde:

Como siempre habrá este tipo de personas, ¿cómo te las arreglarás para – aunque sigan existiendo en tu vida – no alteren tus planes?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Antes de agendar una reunión, pregunta: ¿es necesaria?

Hay gente que ama las reuniones. Les encanta reunirse para hablar y hablar sobre temas que podrían tratarse y resolverse por correo electrónico o con una llamada telefónica en forma concreta y muy breve.

En ciertos países, la cultura de la reunión es insoportable. Para todo, todo el mundo te pide una reunión.

Frente a este tipo de solicitudes, yo trato de definir si la reunión realmente es necesaria. Y para ello debo saber: primero, para qué nos vamos a reunir; y segundo: si la reunión va a ocurrir – porque por algún motivo me interesa – establezco un horario de inicio y de cierre de la reunión.

Responde:

¿Encuentras que una gran cantidad de reuniones a las que asistes son innecesarias? ¿Cómo vas a enfrentar - a partir de ahora - el llamado a una reunión, para identificar su importancia (y decidir asistir o no asistir a ella)?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La adversidad puede ser una enorme fuente de motivación.

Puedo decir, con absoluta convicción, que los momentos en los que más enojado he estado, más creativo me he puesto y muy efectivas resultaron mis decisiones.

No voy a mencionar ejemplos, pero entiendo que la adversidad, producto de situaciones donde me he sentido utilizado, o ninguneado, han sido enormes, inmensas fuentes de motivación. Y no lamento nada de lo que ocurrió luego como producto de mis acciones. Todo lo contrario.

Responde:

¿Tienes ejemplos que te permitan comprender mejor el valor que tiene la adversidad? ¿Cómo te ha servido la adversidad para resolver, creativamente, algunos problemas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Cuando dices que vas a conformarte con ser segundo, eso es lo que la vida te da.” John F. Kennedy.

Consigues aquello en lo que trabajas, a partir de tu enfoque.

Si te propones salir segundo, serás segundo. ¿Por qué ocurre esto? Porque nos enfocamos en conseguir exactamente eso. Porque si te propones salir segundo, estar en segundo lugar significa haber llegado a lo que deseabas, y muy probablemente, no hagas un esfuerzo mayor por conseguir el primer lugar.

Esto ocurre de la misma forma como cuando uno se propone obtener un determinado nivel de ingresos. Se orienta a un número y consigue ese número. De esa forma, uno se define exitoso.

¿Podrías haber conseguido algo más?

Estimo que sí, pero tendrías que habértelo propuesto.

A un cliente, le pregunté en una ocasión: ¿Por qué te frustras al no vender tu libro, si tu meta no era venderlo sino lanzarlo? Si no has trabajado para lograr cierta cantidad de ventas, sino que tu esfuerzo ha estado orientado a escribir, publicar y lanzar tu libro, ¿por qué te sorprendes al no lograr ventas? De haberte propuesto como meta la venta del libro, el escribirlo, publicarlo y lanzarlo no habrían sido metas, sino pasos (tareas) a cumplir en el proyecto de vender el libro.

Responde:

¿Sientes que podrías haber logrado más en algo, si te lo hubieses propuesto? ¿Y qué fue lo que te propusiste (cuál fue la meta) en esa situación?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Lo que nos da más miedo hacer es lo que más necesitamos hacer.

Es importante superar los miedos. Sobre todo, cuando crees que es importante hacerlo.

Algo que te da miedo, aparece en tu cabeza por algún motivo. Yo tenía temor de hablar en público, pero sabía que, si quería dedicarme a lo que quería, debía superar ese temor. Pude trabajarlo y luego superarlo, de forma tal que hoy me encanta hablar frente a una audiencia.

No es fácil, no es simple...pero es necesario.

Identifica con claridad cuál es el verdadero temor...no el que te cuentas para justificarte.

Responde:

¿Qué es lo que necesitas hacer? ¿Cuáles son los temores que no te permiten hacer eso que debes hacer?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“La mayor parte de lo que llamamos razonamiento consiste en encontrar argumentos para seguir creyendo lo que ya creemos.” J. H. Robinson.

Nuestra atención es siempre selectiva.

No vemos todo lo que ocurre a nuestro alrededor, sino solo lo que tiene sentido para nosotros.

En un estudio de dos investigadores de Harvard, titulado “El gorila invisible”, se prueba que - en contra de nuestras creencias - no vemos todo lo que pasa por delante de nuestros ojos, sino solo aquello a lo cual estamos condicionados para ver. Nuestra cabeza no funciona como una videograbadora que registra todo. Registramos lo que tiene sentido para nosotros.

Prestamos atención a las cosas que tienen sentido para nosotros, por ello frente a la necesidad de defender un argumento, descubriremos solo aquellos hechos, sucesos, argumentos, que nos permitan defender nuestra causa.

Responde:

¿Prestas atención a los argumentos de la persona con la cual conversas o discutes? Si prestas atención para responder, en lugar de prestar atención para entender, ¿cómo vas a comprender que tu atención (y la de la persona con la que discutes) es selectiva?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La vida no es un problema que resolver ni un juego que ganar.

¿Qué es la vida?

Ésta es una pregunta para la que cada uno tiene una respuesta diferente.

Si crees que la vida es un problema que tienes que resolver, así será. Si crees que es un juego en el cual se gana o se pierde, con relación a los resultados que consigas, así será.

Yo no creo ni una ni otra. No sé qué es la vida, pero en mi opinión no se trata ni de un problema ni de un juego. Pero si para ti lo es, así será.

Responde:

¿Cómo crees que tu respuesta a la pregunta inicial condiciona tus decisiones y tus actos?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

En el diseño de un estilo de vida, el juego se llama "cometer errores".

Todos cometemos errores, porque todo el tiempo estamos probando cosas a raíz de que estamos haciendo cosas. Quien no hace no se equivoca, pero tampoco obtiene lo que quiere (si alguna vez ha pensado y se ha propuesto conseguir algo).

Si bien no considero a la vida un juego, el hecho de hacer cosas para conseguir metas puede ser definido como tal. Un juego en el que a veces jugamos en nuestro tablero, con nuestras fichas y reglas, pero en la mayoría de las ocasiones jugamos en un tablero ajeno, con reglas que otros determinan, siendo – en ocasiones – fichas que manejan otros.

Responde:

¿Cometes errores, producto del intentar y hacer cosas? ¿O evitas equivocarte, lo que lleva a que solo transites el camino que ya has recorrido, aunque la situación sea completamente distinta a la que conoces? ¿Crees (o no) que sea un error el hacer lo mismo siempre, frente a situaciones y/o problemas distintos?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Actúa; la mayoría de los errores es improbable y reparable.

En el hacer, aprendemos. En el hacer, también nos equivocamos. Pero son pocos los errores que podemos tildar de irreparables.

Evaluemos, en cada situación, si un error posible y probable provoca un agujero por encima o por debajo de la línea de flotación de nuestro bote. Si el agujero ocurre por encima de la línea de flotación, no habrá riesgo de hundimiento; pero si el agujero ocurre debajo de la línea de flotación, el hundimiento es posible y muy probable.

Hacer y equivocarnos es normal y humano. Si no haces, no aprendes; si no haces, no obtienes resultados. Pero si haces, es posible y probable que consigas lo que pretendías.

¿Te atreves o no? Todo el mundo paga un precio por conseguir lo que desea. A veces, ese precio se llama cometer errores.

Responde:

¿Qué errores has cometido en el proceso de conseguir lo que querías lograr? ¿Estás satisfecho/a con el resultado obtenido, a pesar de haber pagado ese precio?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Nuestro punto de vista es, muy a menudo, la principal causa de nuestros bloqueos.

Es importante comprender cuáles son los paradigmas desde los cuales tomamos decisiones. Nuestro punto de vista es uno de esos paradigmas.

¿Sabes cómo nace un paradigma?

Te lo explicaré con esta historia, referida a un experimento que se realizó con cinco monos. Dice así:

"Un grupo de científicos colocó cinco monos en una jaula, en cuyo centro había una escalera y, sobre ella, un montón de bananas.

Cuando un mono subía la escalera para agarrar las bananas, los científicos lanzaban un chorro de agua helada a los que quedaban en el suelo. Después de algún tiempo, cuando un mono iba a subir la escalera, los otros lo golpeaban. Pasado algún tiempo, ningún mono subía la escalera a pesar de la tentación de las bananas.

Entonces los científicos sustituyeron uno de los monos. La primera cosa que hizo el nuevo mono del grupo fue subir la escalera, siendo rápidamente bajado por los otros que le propinaron tremenda paliza. Después de algunas palizas, el nuevo integrante del grupo ya no subió más la escalera, aunque nunca supo el motivo de tales golpes. Un segundo mono fue sustituido y ocurrió lo mismo. El primer sustituto participó con entusiasmo de la paliza al novato. Un tercero fue cambiado y se repitió el hecho: lo volvieron a golpear. El cuarto y finalmente el quinto de los veteranos fue sustituido, siempre con el mismo resultado.

Los científicos se quedaron entonces con un grupo de cinco monos que, aún cuando nunca habían recibido el agua helada, continuaban golpeando a aquel que intentase llegar a las bananas. Si hubiese sido posible preguntarle a alguno de ellos por qué le pegaban a quien intentaba subir la escalera, con certeza la respuesta sería: no sé, aquí las cosas siempre se han hecho así."

En cada oportunidad que alguien te diga que así son las cosas ahí, verás reflejada la historia de los monos y el nacimiento de un paradigma.

Será inútil discutir, porque esa persona no sabe para qué y por qué las cosas se hacen de esa manera. Es inútil discutir con los monos de la jaula. Para resolver el tipo de problema que no sabe resolver el mono, habrá que hablar con el supervisor de la jaula, y en ocasiones, con el diseñador de la misma.

Responde:

¿Discutes y/o peleas para tener razón? ¿Cómo crees que ese comportamiento se relaciona con la historia de los cinco monos y los paradigmas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

No hay forma de emprender sin riesgo.

¿Qué es el riesgo? Es la evaluación negativa del resultado que obtendremos en una situación posible y probable. Decimos que algo es riesgoso cuando evaluamos que el resultado de hacer lo que estamos pensando hacer, tendrá – muy probablemente – un resultado negativo.

No hay forma de emprender sin riesgo, porque es posible y probable que algo no salga necesariamente como lo hemos planificado. Esto no significa que debamos detener nuestro proyecto. Solo significa que, frente a la probabilidad de un resultado negativo producto de algún hecho futuro incontrolable, podemos determinar algún plan de prevención (para evitar que los sucesos negativos ocurran) y algún plan de contingencia (para saber qué hacer si esos sucesos negativos ocurren).

Este trabajo es parte del trabajo que todo emprendedor debe realizar, en lugar de planificar en función del milagro que todo salga según lo previsto.

Responde:

¿Cuáles son los riesgos – posibles y probables – a los que te enfrentas hoy? ¿Has definido un curso de acción, frente a la probabilidad de que suceda un resultado negativo? ¿Has definido un curso de acción que disminuya la probabilidad de que suceda un resultado negativo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Puedes tener casi todo lo que quieres en la vida, no todo. Tienes que priorizar.

Ni siquiera las personas más acaudaladas del mundo tienen todo lo que desean. Por ello, como el dinero no es un problema, priorizan muy bien el uso de uno de los recursos que sí tienen limitado: su tiempo.

El tiempo no es un recurso renovable. Recuerdo que en la película "El precio del mañana", el tiempo se había convertido en un recurso que podía comprarse con dinero. Todo se convertía a tiempo de vida, motivo por el cual, los millonarios tenían miles (o millones) de años de vida por delante. En ese caso, el tiempo no sería un problema y la prioridad caería en algún otro recurso.

¿Qué priorizas? ¿Tiempo, dinero, esfuerzo?

Aquel recurso que no utilizas (o que utilizas mal) puede estar limitando tu desarrollo.

Responde:

¿Has hecho alguna lista de tareas, con su respectiva prioridad? ¿Haces esto en forma habitual?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La plenitud refiere a vivir una existencia valorada con propósito y llena de vida.

Una vida plena no es una vida sin problemas.

Como los problemas son la consecuencia del cambio, siempre habrá problemas (es decir, brechas o diferencias entre lo que deseamos y lo que ocurre).

Si los problemas son consecuencia del cambio y la velocidad del cambio se acelera, solo podemos esperar tener que enfrentar mayor cantidad de brechas en el futuro.

La verdadera plenitud de la vida no refiere a la inexistencia de problemas, sino a la dirección de nuestra existencia hacia nuestro propósito.

¿Estamos trabajando hacia nuestra finalidad? Si lo estamos haciendo, los problemas son parte de la vida; si no lo estamos haciendo, podríamos considerar que los problemas son nuestra vida y evaluar la vida como un juego en el cual tenemos que resolver problemas. Nada más alejado de la realidad. Pero puede ser tu realidad, hasta que decidas modificarla.

Responde:

¿Has identificado tu propósito en la vida? ¿Cuál es? ¿Te has dado cuenta de que las dificultades que aparecen en el camino son, simplemente, circunstancias que aparecen por el simple hecho de transitar hacia tu meta? ¿Cuáles has identificado?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Nadie le teme al cambio cuando el cambio está orientado a la meta que desea lograr.

No es que no nos guste el cambio; lo que no nos gusta es que nos cambien.

El cambio es inevitable, pero si logramos querer cambiar para conseguir nuestras metas, no temeremos el cambio. El cambio será parte del camino a recorrer para conseguir lo deseado.

Responde:

¿Qué debes cambiar? ¿Qué te gustaría cambiar, pero no has logrado hacerlo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

El deseo es el primer paso para el crecimiento personal.

¿Acaso esperas que alguien te motive para empezar a transitar el camino que te lleva a lo que deseas?

La motivación es intrínseca, no extrínseca. Nadie puede motivarme, aunque sí se pueden diseñar incentivos para lograr que alguien quiera hacer algo.

Comienza, lo que tengas que hacer, para motivarte.

Responde:

¿Qué deseas hacer? ¿Ese deseo es suficiente para que des el primer paso hacia el cambio que deseas lograr? ¿Cuál será ese primer paso?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Desconfía de los fanfarrones. Nadie alardea de lo que le sobra.

Es normal que te caigan mal los fanfarrones. A nadie le gusta una persona que alardea todo el tiempo sobre algo.

Sin embargo, podemos darnos cuenta de que alguien que alardea sobre algo, es algo que – o no tiene y desea – o tiene, pero no en la medida en que lo desea.

Entonces, ante cada fanfarrón, tenemos una confesión de aquello que, para esa persona, es vital para su vida y aún no posee.

Responde:

¿Sobre qué alardeas? Cuidado, porque es información que le das al mundo acerca de lo que deseas y no tienes.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“El futuro ya ocurrió, solo está desigualmente distribuido.” Gary Hamel.

En este momento hay personas tomando decisiones que, a partir de mañana, tendrán algún impacto en nosotros. Para ellos, nuestro futuro ya ocurrió. Para nosotros no.

Nosotros también estamos tomando decisiones que tendrán impacto en nuestro proyecto a partir de mañana. Nosotros sabemos qué ocurrió a partir de mañana, aunque nos neguemos a entenderlo de esa manera.

Cuando digo que a partir de la forma como estás haciendo las cosas, tendrás los mismos resultados en el futuro a menos que cambies, te estoy diciendo que tu cosecha será siempre la misma, en la medida en que siempre siembres lo mismo de la misma manera.

Responde:

¿Cuál será el impacto, el día de mañana, de las decisiones que estás tomando hoy?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Líder es aquel que tiene seguidores, no aquel que dirige un grupo de personas.

Mucho se ha escrito últimamente sobre la diferencia entre jefes y líderes, ya que – para algunas personas – ambos son exactamente lo mismo. Y no es así.

Aquí hay ocho diferencias – de las tantas que se han escrito – entre un jefe y un líder:

1. Un jefe manda a las personas; un líder aconseja y guía;
2. Un jefe inspira miedo; un líder inspira entusiasmo;
3. Un jefe dice “yo”; un líder dice “nosotros”;
4. Un jefe dice “mi empresa”; un líder dice “nuestra empresa”;
5. Un jefe se preocupa por las cosas; un líder se preocupa por las personas;
6. Un jefe presume de sus éxitos; un líder comparte éxitos;
7. Un jefe tiene empleados; un líder tiene un equipo de trabajo;
8. Para un jefe todo es urgente; un líder delega el trabajo.

Esto no significa que ser líder sea bueno y ser jefe sea malo; solo plantea diferencias entre dos perfiles. Uno quizás aplica mejor a un tipo de entorno y otro aplica mejor a uno distinto.

Responde:

¿Trabajas para un jefe o para un líder? Y tú, ¿te sientes más identificado con el ser jefe o con el ser líder?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

¿Cómo identifico mi zona de confort? Presta atención a tus hábitos.

Nuestros hábitos determinan nuestra zona de confort. Esta zona de confort no es, necesariamente, una zona de placer. Se trata de una serie de comportamientos, hábitos y resultados a los que estamos acostumbrados.

Salir de la zona de confort no significa hacer pura y exclusivamente aquello que no queremos y/u odiamos; significa comenzar a desarrollar algunos hábitos valiosos, relacionados con los planes que deberíamos desarrollar si queremos conseguir las metas que nos hemos propuesto.

Por ejemplo: modificar nuestros hábitos de descanso y pasar de dormir ocho horas a dormir cuatro, solo porque hemos leído en alguna revista que quienes duermen menos son más efectivos, no representa este cambio propuesto. Cada persona duerme lo que necesita, y dormir menos puede resultarnos menos beneficioso. En ese caso, el hábito a modificar para ser más efectivos no sería dormir menos sino – probablemente – ocuparnos de la tarea más dura y pesada del día como primer deber en la mañana.

Resumiendo: salir de la zona de confort no significa comenzar a hacer lo que odiamos hacer; significa evaluar qué hábitos modificar para lograr mejores resultados. Salir de la zona de confort no significa empezar a pasarla mal sino hacer un pequeño esfuerzo, bien enfocado, para empezar a conseguir mejores resultados y pasarla mejor. Se trata de determinar qué precio debemos pagar y comenzar a pagarlo.

Responde:

- ¿Cuál es tu zona de confort? ¿Cuáles son los hábitos que no te permiten lograr lo que deseas?
- ¿Cuáles son los hábitos que has vencido o modificado últimamente?

Al inicio del día, responde:

- ¿Cuál es tu meta para hoy?
- ¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

- ¿He cumplido con mi meta del día?
- ¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Quienes pelean en el barro no pueden evaluar la calidad de tu vuelo.

Hay una enorme diferencia entre quienes hacen y quienes critican; quienes hacen, vuelan y quienes critican, pelean y se revuelcan en el barro.

No estoy diciendo que criticar sea una actividad deshonesta, pero es una elección. Quienes eligen ubicarse en posición de críticos, evalúan lo que hacen otros.

¿A quién le importa la crítica? Evidentemente, no a quienes están haciendo, porque están muy ocupados haciéndolo. Por ello, quienes hacen prestan atención a otros que hacen, quienes critican prestan atención a quienes hacen y quienes eligieron vivir una vida como testigos, observan a unos y otros. ¿Cuál es tu lugar?

Responde:

¿Eres de los que hacen o de los que critican? Si eres de los primeros: ¿Qué opinas de los segundos? Si eres de los segundos: ¿Cuánto tiempo al día le dedicas a la crítica sobre el trabajo (y/o la vida) de otros?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Mucha gente con título; poca gente educada.

La obtención de un título profesional no te convierte ni te acredita como una persona educada. Lo que un título profesional certifica es que has culminado un plan de estudios y has aprobado las asignaturas del programa terciario, universitario, etc.

La educación tiene que ver con el saber comportarse en sociedad, cuya base principal es el respeto. Si no tienes respeto, puedes tener los mayores grados académicos del mundo, pero no serás una persona educada.

Es mucho más fácil convertir a una persona educada en profesional, que convertir a un profesional en una persona educada.

Responde:

¿Qué haces frente al comportamiento poco educado de las personas? ¿Por qué haces lo que haces?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

No tienes metas: ¿crees que no es importante?

Sin metas, ¿hacia dónde va tu vida? ¿Adónde diriges tus esfuerzos?

Lo interesante de esforzarse, es identificar para qué lo hacemos, con la intención de tener en claro qué estamos buscando conseguir.

Una meta se traduce en objetivos: concretos, reales, observables (medibles) y valiosos. Sin objetivos, simplemente pasas por la vida, trabajando para aquellos que sí tienen metas.

Responde:

Pregúntale a la gente de tu círculo más cercano acerca de sus metas. Si no tienen metas: ¿Por qué no las determinan? ¿Ellos viven sus vidas o simplemente existen? ¿En qué orientan sus esfuerzos?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Hacerlo bien y hacerlo mal cuesta lo mismo.

Entiendo qué significa el hacer las cosas bien o mal y que cueste lo mismo, porque yo mismo lo he hecho.

Pudiendo hacer las cosas bien en cuanto a esfuerzo, no lo he hecho bien por la forma como quien ordenaba el trabajo se había referido a mí y/o a mi trabajo. Respondí a su pedido haciendo exactamente lo que se me había pedido, como se me había indicado.

Evidentemente, de esta manera no había ningún compromiso de mi parte por lograr un buen resultado. Sin compromiso, sin voluntad por hacer las cosas bien, las hacemos de alguna manera solamente para cumplir con el pedido, sin atender el resultado esperado por quien nos encarga la tarea.

Después de mucho tiempo, no recordaremos qué fue lo que originó nuestro comportamiento... pero sí recordaremos si nos maltrataron o no. Y eso, define nuestra respuesta. Quien maltrata obtiene acatamiento, nunca compromiso.

Responde:

¿Qué es lo que en alguna oportunidad has podido hacer bien y elegiste hacer mal? ¿Por qué elegiste hacerlo de esa manera? Y en los proyectos de tu vida, ¿haces lo mismo? ¿Te has dado cuenta de que, al hacer mal algo que podrías haber hecho bien, el/la único que se perjudica eres tú? Describe alguna situación donde te haya perjudicado el hacer las cosas mal habiendo podido hacerlas bien.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Se puede medir la dimensión de una persona por aquello que la irrita.

La gente que se irrita fácilmente por cosas pequeñas es gente pequeña.

Las grandes personas enfocan su atención en grandes problemas; pequeñas personas enfocan su atención en pequeños problemas.

Dime en qué enfocas tu atención y te diré cuán grande eres.

Recuerda, además, que la irritación es una respuesta. Tu respuesta. Elige otra.

Responde:

¿Qué te irrita? ¿Con qué facilidad y frecuencia te irritas? ¿Se trata de pequeñas cosas o de grandes cosas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Un sádico cree que al pagar por algo tiene derecho a abusar del vendedor.

El mundo está lleno de pobres personas y de personas enfermas. Una persona que combina ambas características es la del maltratador con dinero. Un ejemplo es el que cree que, por estar en posición de comprador, tiene derecho a abusar del vendedor.

Una de las cosas en las que tenemos que pensar, estratégicamente hablando, es en el poder de negociación. Incrementar nuestro poder de negociación nos ubica en mejor posición, siempre. Y analizar nuestra posición para incrementar nuestro poder de negociación, puede permitirnos no ser nunca el blanco de un sádico como el mencionado. No llegar al punto de necesitar esa venta, en la cual somos blanco de un sádico, es una forma de trabajar con eficacia y eficiencia.

El año pasado trabajé con una cliente a la cual le recomendé que dejara parte de sus clases en la universidad y que dedicara ese tiempo a su negocio, por dos cuestiones: 1. mayor tiempo de trabajo en su negocio, redundando en mayores ingresos del mismo; 2. menor tiempo de trabajo en la universidad, daba un claro mensaje al decano que estaba en disminución su dependencia económica de la universidad. Este segundo punto era importante, porque cuanto menos necesite los ingresos de la universidad, mayor libertad de elección tendrá. Quienes dependen económicamente de las clases en la universidad, se encuentran a merced del humor y el sadismo del decano. Mayor poder de negociación, menor dependencia, mayor libertad.

Responde:

¿En qué aspectos de tu vida crees que tienes poca libertad? ¿Cómo puedes ganar poder de negociación en situaciones donde no tienes mayor control y, por ende, escasa libertad de acción?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Todos tenemos un plan hasta que nos golpean en la cara.” Myke Tyson.

La realidad es, en muchas ocasiones, mucho más dura de lo que pensamos. Todos tenemos planes, y en ciertas oportunidades, esos planes no tienen ninguna chance de convertirse en realidad. Allí es cuando, a pesar de nuestros planes, la realidad se nos presenta crudamente.

En ocasiones, nuestra expectativa es tan diferente de la realidad, que es cuestión de tiempo hasta que recibamos el golpe. A mayor brecha entre expectativa y realidad, mayor el golpe que recibiremos.

¿Quién es responsable del golpe que recibiremos? Nosotros.

Responde:

¿Cuál fue el último golpe de realidad que recibiste? ¿Cómo te preparas para el siguiente? ¿Tienes algún plan de prevención y/o de contingencia?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Si tu abuelo entiende el 95% de la forma como estás ejecutando un proceso: ¿realmente crees que estás innovando?” Aaron Benítez.

Al innovar, modificamos las reglas de juego a nuestro favor. Por ello es tan difícil innovar. Ahora, si a cualquier novedad le llamamos innovación, entonces todos innovamos y todos somos innovadores.

Ahí es donde pierde sentido el concepto.

No utilices conceptos para jerarquizar tu discurso, si no sabes qué significan.

Responde:

¿Qué es la innovación para ti? ¿A qué le llamas innovación? ¿Cuál es tu última innovación? ¿Se trata de una innovación o de una novedad?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

No confundamos: una cosa es ego, otra es estupidez.

Hay decisiones tomadas por cuestiones de ego; hay decisiones que se toman por pensar que estamos en lo correcto y no es así.

Hay otro tipo de decisiones que pueden confundirse con ego – es decir, tomo esta decisión porque yo quiero – cuando en realidad es estupidez – es decir, yo quiero hacer esto de esta manera, aunque todos los indicios y todas las recomendaciones de gente que sabe más que yo sobre el tema indican que estoy equivocado.

Recuerda que la estupidez se mide por el exceso de orgullo, no por la falta de inteligencia.

Responde:

¿Cuáles han sido las decisiones más tontas que has tomado alguna vez? ¿Cuál ha sido la última decisión tonta que has tomado? ¿Han sido producto de tu ego? ¿Qué has aprendido de ello?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si se puede copiar fácilmente no es innovación.

Lo que puede copiarse fácilmente es simple novedad; la innovación cambia las reglas de juego, cambia la dirección de la sociedad y/o del sector industrial donde aparece.

Al utilizar la palabra innovación – así como cuando se utiliza el término “estrategia” o “estratégico” – se busca jerarquizar el discurso, aún a pesar de que quienes utilicen esos términos no sepan, a ciencia cierta, cuál es su definición.

Finalmente, no es tan importante ser un innovador. Todos los días abren sus puertas miles de nuevos emprendimientos y casi ninguno verdaderamente lo es.

Responde:

¿Tienes que ser innovador para conseguir buenos resultados en tu proyecto? ¿Cuál es la última innovación que has visto? ¿Es innovación o resulta ser la copia de alguna otra iniciativa?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Yo decido mis honorarios; tú decides pagarlos o no.

Los clientes no deciden los honorarios del profesional; lo que pueden decidir es si van a pagarlos o no.

El cliente no decide el importe de los honorarios, porque esa decisión es una decisión empresarial – como tantas otras sobre las que el cliente no tiene injerencia – del negocio del profesional que presta servicios.

Nadie decide nada respecto a tu negocio, tu trabajo y/o tu proyecto, salvo tú mismo. Que esas decisiones tengan respuesta positiva es otra cosa, porque los clientes también toman sus propias decisiones, a partir de las tuyas.

Recuerda que el precio es una poderosa herramienta de segmentación.

Responde:

¿Cuáles son los micro experimentos que realizas, para identificar lo bueno (o no tan bueno) de tus decisiones empresariales cotidianas? ¿Qué resultados has conseguido? ¿Qué decisiones has implementado a partir de tus descubrimientos?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si hoy fuese el último día de mi vida: ¿querría hacer lo que voy a hacer hoy?

Cuando tenemos metas, hacemos lo que tenemos que hacer porque así lo hemos dispuesto. Queremos hacer lo que tenemos que hacer porque esas metas son valiosas para nosotros.

Pero si no tenemos metas y trabajamos por las metas de los demás, es probable que nada de lo que tengamos que hacer sea algo que queramos hacer.

Estamos tan acostumbrados al hecho de que "hay que hacer lo que hay que hacer", que muchos ni siquiera se plantean la posibilidad de pensar en metas para hacer lo que quieren hacer. Y dejan lo que más les gusta hacer para momentos de ocio, dedicándole el tiempo que les sobra a lo que deben hacer.

No hagas listas de tareas, haz lista de metas (o de éxitos). De esta lista de metas (o éxitos) generarás una nueva lista de tareas.

Responde:

De todas las tareas que tienes que hacer hoy: ¿cuáles tienen algo que ver con tus metas? ¿Cuáles son las tareas que vas a abandonar o desechar por no tener nada que ver con tus metas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

No tomo decisiones por otros.

Nadie toma decisiones por otros; tomamos decisiones por nosotros.

Aun quienes asesoran no toman decisiones por sus clientes, sino que solamente advierten sobre posibles caminos (y/o resultados) de decisiones.

Así como nadie puede transferirte sus problemas, nadie debe transferirte sus decisiones.

Responde:

¿Qué haces si alguien te pide que tomes una decisión por él/ella? ¿Realmente piensas en él/ella o piensas en la forma como tu decisión te hará lucir con él/ella?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Ignorancia más soberbia: cóctel explosivo.

Qué peligroso que es tener una persona ignorante y soberbia a cargo de cualquier proyecto.

Ya hemos mencionado el efecto Dunning-Kruger, "sesgo cognitivo según el cual los individuos con escasa habilidad o conocimientos sufren de un sentimiento de superioridad ilusorio, considerándose más inteligentes que otras personas más preparadas, midiendo incorrectamente su habilidad por encima de lo real. Este sesgo se explica por una incapacidad metacognitiva del sujeto para reconocer su propia ineptitud. Por el contrario, los individuos altamente cualificados tienden a subestimar su competencia relativa, asumiendo erróneamente que las tareas que son fáciles para ellos también son fáciles para otros."

David Dunning y Justin Kruger de la Universidad de Cornell concluyeron que: "La sobrevaloración del incompetente nace de la mala interpretación de la capacidad de uno mismo. La infravaloración del competente nace de la mala interpretación de la capacidad de los demás."

Cuando nos relacionamos profesionalmente con una persona soberbia, podemos tener una mala experiencia de trabajo. Cuando a esto le sumamos la ignorancia, esa experiencia puede ser, además de mala, realmente peligrosa.

Yo evito a los soberbios, y me alejo rápidamente de aquellos que, además, son ignorantes.

Responde:

¿Cuál es la importancia y/o necesidad de discutir con una persona soberbia? ¿Para qué utilizar mal nuestro tiempo con soberbios e ignorantes?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Piensa con independencia: sé el jugador de ajedrez, no la pieza sobre el tablero.” Ralph Charell.

Si bien el mundo es interdependiente, la primera regla de todo juego es saber que estás en uno.

Quizás la segunda regla sea comprender cuál es el juego, el tablero, cuáles son las reglas y qué ficha eres (y a qué jugador perteneces, es decir, el juego de quién juegas).

Trabajar en dirección de incrementar tu poder de negociación significa, en algún sentido, innovar para cambiar las reglas de juego, lograr un mayor grado de libertad que te permita inaugurar tu propio tablero, tu propio juego, con tus reglas, tus fichas y hasta tus peones.

Responde:

¿Cuál es el juego que juegas? ¿En el tablero de quién estás jugando?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

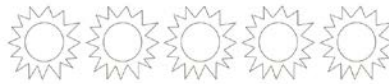
¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Ni el viernes es el mejor día, ni el lunes el peor. Si amas tu trabajo, cada día es como el viernes. Si lo odias, cada día es como el lunes.

Etiquetar los días como peores o mejores es contrario al espíritu emprendedor e innovador.

Si trabajamos para cumplir con los sueños de quienes sí tienen metas, cada día de regreso al trabajo puede ser el peor; y el mejor momento del día es el instante en el que finaliza la jornada.

En cambio, quienes tienen metas, quienes integran su trabajo a su vida y su vida a su trabajo, no piensan ni consideran a un día por sobre otro en términos de mejor o peor. Hacen lo que tienen que hacer, disfrutan de su trabajo y por ello también disfrutan de su vida.

Responde:

¿Cuál es el mejor día de la semana? ¿Cuál es el peor? ¿Por qué haces esa diferencia? Recuerda, sin mirar lo que hayas escrito al inicio del proceso: ¿Cuál es tu principal meta?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Día 197

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

De todas las cosas existen versiones buenas y malas.

Discriminemos lo bueno de lo malo. De todo aquello que nos rodea, existen opciones excelentes, muy buenas, buenas, regulares, malas y muy malas.

Discriminemos, para ayudar a preservar lo bueno, y para ayudar a que desaparezca (o mejore) lo malo.

Lo interesante es que bueno y malo son categorías en las cuales ubicamos aquello que calificamos según nuestra interpretación. Algo bueno para nosotros puede ser malo para otros y viceversa.

Responde:

¿Qué has visto ayer que sea realmente bueno (o extraordinario)? ¿Qué has encontrado ayer realmente malo (extraordinariamente malo)? ¿En qué has puesto tu atención: en buscar lo bueno o en identificar lo malo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Un grupo de gente corre detrás de una pelota; un equipo de personas juega al fútbol.

Quienes corren detrás de una pelota pueden desconocer para qué lo hacen. Es el caso de los niños muy pequeños que corren y patean la pelota hacia ningún lugar, por desconocer las reglas básicas del fútbol.

Un equipo juega al fútbol, porque conoce las reglas, comprende los roles y tiene una meta.

Esto no significa que jugar al fútbol no lleve a resultados negativos, porque nuestro rival puede ser mucho más efectivo que nosotros y ganar el partido que disputamos. Ahora, lo que sucede cuando se enfrentan dos equipos, en un partido donde uno de ellos corre detrás de la pelota y el otro juega al fútbol, es que - invariablemente - el ganador será el segundo conjunto.

Responde:

¿En qué aspectos de tu vida corres detrás de una pelota sin sentido y en qué aspectos de tu vida eres integrante de un equipo de fútbol?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Una relación no se construye sobre la amabilidad. Se construye sobre la autenticidad, afrontando la realidad.

Quienes construyen una relación siendo políticamente correctos, tendrán una relación limitada únicamente a lo que está bien decir y hacer.

Ser auténticos lleva, en ocasiones, a no ser correcto sino directo... a veces molesto, irritable, cínico, etc.

Esto no significa que debemos ser todo eso para ser auténticos, y de esa manera, tener una relación sana. La realidad se enfrenta con autenticidad, diciendo la verdad... cosa que lo políticamente correcto simplemente evita y/o esconde.

Responde:

¿Evitas decir ciertas cosas, por ser "políticamente incorrectas"? ¿Cuál es ese espacio o grupo donde sucede eso? ¿Realmente quieres formar parte de ese espacio?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Comprueba lo que das por sentado.

En una conferencia, escuché a Juan Carlos de Pablo – economista argentino - decir que Milton Friedman – economista estadounidense – era un profesor muy estricto con sus estudiantes. Por eso, cada vez que alguien afirmaba algo, él preguntaba: “¿y cómo lo sabe?”

Friedman hacía esto para poder identificar desde qué posición ese estudiante estaba hablando (o percibiendo la realidad): desde lo que era o sabía, desde lo que deseaba que fuese, o desde lo que debería ser.

Esto mismo podemos hacer nosotros, para – entre otras cosas – identificar el origen de la discusión que podemos estar teniendo con otra persona. Porque si ambas personas están en desacuerdo con relación a lo que es, hay diferencias de diagnóstico. Si están en desacuerdo sobre lo que debería ser o sobre lo que quieren que sea, la diferencia es distinta porque el origen puede ser la ideología o el deseo de cada uno.

Ahora, si uno habla desde lo que es – diagnóstico – y otro habla desde lo que debería ser o desde lo que le gustaría que fuese, es probable que no lleguen nunca a un acuerdo. En ese caso, la discusión es inútil.

Responde:

¿Puedes identificar estas diferencias en la forma como las personas percibimos la realidad, para evitar peleas que no tiene sentido pelear? Ejemplificalo con un caso.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Si no cometes errores es porque los problemas con los que estás lidiando no son lo suficientemente difíciles.” Frank Wilczek.

Al plantearnos un desafío, salimos de una zona conocida para adentrarnos en una zona de experimentación. En esta zona desconocida, es probable cometer errores porque estamos aprendiendo cosas nuevas.

Mantenernos en nuestra zona de confort sin cometer errores, puede ser muy cómodo a corto plazo. Pero si nuestro entorno cambia, y va a cambiar, ¿no será mejor adelantarnos a aquello que inevitablemente sucederá, en lugar de reaccionar a todo ello?

Responde:

¿Lo que haces todos los días representa algún desafío? ¿Has tenido, últimamente, algún problema nuevo o distinto al que habitualmente tienes?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Compartir tu propósito para consensuar la visión.

Al comunicar y compartir la visión (la meta), trabajamos en dirección de construir una visión compartida (meta grupal). El consenso sobre la visión nos permite tomar decisiones, individuales y grupales, orientadas a una meta por todos conocida.

Responde:

Sin revisar lo que hayas escrito al principio del proceso: ¿Cuál es tu propósito? ¿Cuál es la visión (la meta) en la que trabajas, orientada por ese "por qué" (el propósito)? ¿Cómo se relacionan uno y otro?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si quieres competir por prestigio debes ubicarte en la categoría de alto precio.

Todo producto y servicio compite en una categoría. Toda categoría se encuentra definida por varios atributos, entre los cuales se encuentra el precio.

Si bien no hay una directa relación entre calidad y precio, porque – por ejemplo – hay productos de alta calidad y bajo precio (y viceversa), el precio es una poderosa forma de segmentación.

Los productos y servicios prestigiosos, de lujo, se ubican en la categoría de alto precio, aunque dentro de esa categoría tu producto o servicio pueda ser el de precio más bajo. En términos de percepción, no hay productos de lujo y/o prestigio a precios de productos y servicios de nivel medio o bajo. Por ello es un problema que un producto lujoso y/o prestigioso sea vestido y/o utilizado y/o comunicado por personajes que nada tienen que ver con la categoría.

Recuerdo que hace unos diez/quince años, un conjunto de músicos de cumbia villera en Argentina se vestía con productos de la marca Lacoste. Surgió el rumor de que Lacoste había llegado a un acuerdo con estos músicos, pagándoles para que no se mostraran públicamente utilizando sus productos.

Responde:

¿En qué categoría compites? ¿Cuál es el precio asociado a tu producto o servicio? ¿Alto o bajo precio? ¿Cómo trabajas la percepción de tu producto o servicio, para que su precio sea percibido correctamente?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Hay una forma muy infeliz de vivir: esperando que un político resuelva tus problemas.

Ningún político va a resolver tus problemas, porque en primera instancia, trabaja para resolver los suyos.

¿Cuáles son sus problemas? Aquellos relacionados con el cumplimiento de sus metas: candidaturas, supervivencia, proyectos...de eso se encarga el político del cual esperas que se ocupe de tus problemas.

No dejes que la vida pase esperando que eso suceda, porque muy probablemente eso no ocurrirá.

Responde:

¿Los políticos resuelven o generan problemas? Si crees que es lo primero, espera – quizás indefinidamente – y te llegará el turno. Si crees que es lo segundo, estate atento/a y trata de identificar cómo eludirlos.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Nunca interrumpas a tu enemigo mientras se está equivocando.” Napoleón.

Si realmente tienes un enemigo, obsérvalo mientras trabaja. Vigila sus pasos, estate atento/a. Y si en algún momento notas que comienza a equivocarse, déjalo ser y hacer.

Responde:

¿Tienes enemigos o tienes competidores? Identifica a unos y a otros por separado. ¿Puedes discriminar entre competidores que pueden ayudarte a abrir mercado (o generar nuevas opciones), de competidores que puedan estar perjudicando (o limitando) tu posición? Identifica a unos y a otros por separado.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Cuando algo es gratis, el producto eres tú.

Fue Milton Friedman – economista estadounidense - quien solía decir que no hay nada parecido a un almuerzo gratis⁷.

Todo en la vida tiene un precio...y si algo es gratis, es porque – de alguna manera – lo que estás obteniendo te tiene como producto.

Por ejemplo, Facebook es gratis porque tú eres la persona a la que se dirige la publicidad que Facebook cobra. Tú eres el público objetivo al cual se orienta la publicidad.

Que algo sea gratis no significa que no se pague; significa que eres beneficiario. Alguien paga, siempre. Por ejemplo: que asistas a un concierto gratuito, organizado por el gobierno de la ciudad donde vives, significa que la ciudad paga el concierto. Elige pagar el concierto, en lugar de destinar ese dinero a otra iniciativa. Eres beneficiario del concierto. Y eres el público objetivo al cual se orienta el/la alcalde/sa de la ciudad, para torcer tu voluntad de voto (y preferencia) hacia él/ella.

Esto se relaciona directamente con identificar en qué juego estás jugando y quién mueve las fichas en él (puede ser que seas una de las fichas del mismo).

Responde:

¿En qué juegos eres el producto? ¿Quiénes crees que son los dueños de esos juegos, quiénes mueven las fichas, quiénes determinan las reglas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



⁷ There ain't no such thing as a free lunch. <https://es.wikipedia.org/wiki/TANSTAAFL>

Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si no sorprende, no se aprende.

Hoy en día, en este mundo lleno de estímulos, si algo no sorprende probablemente no capte nuestra atención. Para aprender, primero debemos sentir atracción.

Lograr la atención de un público es cada vez más difícil. Allí hay un verdadero desafío para todo aquel que quiera construir audiencia a la cual sorprender, para transmitir un mensaje.

Responde:

¿De qué forma sorprende lo que promueves? ¿De qué forma has venido perfeccionando la sorpresa para atraer a tu público?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Evitemos a los vampiros energéticos, por más atractivos que puedan ser.

¿Quiénes son los vampiros energéticos? Todos aquellos que captan nuestra atención y absorben nuestra energía, dejándonos agobiados, cansados, imposibilitados de seguir con nuestra vida.

¿Por qué resultan tan atractivos? Porque trabajan en un nivel muy bajo, apelando a intereses muy básicos como, por ejemplo, el chisme. Otra forma de bajo nivel es la crítica y la confrontación.

Relacionarte con estos personajes te desenfoca de lo que realmente quieres hacer; a corto plazo son atractivos debido a que lo que promueven puede ser divertido; sin embargo, finalmente se quedan con tu atención, con tu tiempo, con tu esfuerzo y en ocasiones hasta con tu dinero.

Si eres aquello en lo que pones tu dinero, tu tiempo y tu atención, elige bien donde ubicas esos recursos.

Responde:

¿Te has dado cuenta, por ejemplo, de que algunos grupos de WhatsApp están llenos de este tipo de gente? Identifica aquellos grupos y las personas en ellos con estas características. ¿Has podido identificar a aquellos que se apoderan de tu tiempo, dinero y energía, a través del uso de estas atractivas herramientas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Great people talk about ideas, average people talk about things, small people talk about other people (las grandes personas hablan sobre ideas, las personas promedio hablan sobre cosas, las personas pequeñas hablan sobre otras personas).

Si somos aquello en lo que podemos nuestro tiempo, dinero y atención, entonces aquello de lo que hables y con quien lo hables me dirá muchas cosas sobre ti. Y dirá muchas cosas sobre mí a quienes presten atención acerca de aquello de lo que hablo.

Yo no hablo sobre terceras personas, nunca. ¿Por qué debería hacerlo? ¿Para qué? Entiendo que esto hace que permanezca callado mucho tiempo, mientras otros hablan sobre otros y quizás esto mismo hace que otros hablen sobre mí y mi silencio. Honestamente, no me interesa lo que hacen otras personas, pero me interesa cuando terceros hablan acerca de lo que ellos hacen o proyectan hacer.

Me gusta mucho trabajar en el sector creativo, porque quienes pertenecen a él siempre tienen un proyecto en el cual están trabajando. Tienen inquietudes que otros simplemente no tienen, ni se imaginan poder tener.

Responde:

¿De qué hablas habitualmente: ideas, cosas o personas? ¿En qué otros ámbitos podrías indagar, para encontrar gente que hable sobre lo que quieres hablar?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Nos interesan los demás cuando se interesan en nosotros.

Un amigo muy cercano me contó que en una fiesta le presentaron a una persona (un amigo de un amigo de él). Estuvieron conversando un rato, en el que mi amigo se interiorizó sobre lo que el otro hacía. Sin embargo, el otro no le preguntó a mi amigo absolutamente nada. Como si, con total honestidad, no le importara quién era, ni qué hacía, ni por qué motivo estaba en esa fiesta. Al rato, mi amigo se dio media vuelta para buscar otra bebida y nunca más regresó.

Aquí no se trata de comentar lo necesario de preguntar cosas que no nos interesan, sino de darnos cuenta de que no hay personas aburridas, sino personas que no saben qué preguntar.

No estoy diciendo que este tipo fue un desubicado con mi amigo; quizás era una persona muy tímida, o poco preparada/entrenada para la interacción social. En algunos ámbitos, esto puede ser contraproducente, aunque estos perfiles puedan ser tildados – en ocasiones – de “extraños” y/o “interesantes”.

Responde:

¿Te entrenas para preguntar cosas interesantes? ¿Cómo? ¿Te consideras una persona interesante? ¿Por qué?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

En todo proceso de coaching crece el cliente y crece el coach.

En todo proceso crecen todos los participantes, o al menos todos aquellos que se hayan propuesto progresar como consecuencia de la interacción.

Cuando daba clases, yo también aprendía (aunque aprendiera cosas distintas que mis estudiantes). Como coach, es increíble las cosas que aprendo en cada sesión con clientes.

Responde:

¿Para qué involucrarte en grupos, con personas, en actividades, donde no logres absolutamente nada, donde no crezcas, no aprendas, y no creas estar utilizando correctamente tu tiempo? ¿Con quién aprendes? ¿Con quién no?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Desear no es resolver. Negar un problema lo empeora.

Desear es importante, pero para convertir el deseo en realidad hay que actuar. Quizás el deseo forme parte del proceso de decidir algo; para que esa decisión pueda convertirse en un resultado debe implementarse a través de acciones.

Cuando negamos un problema decidimos que esa situación no existe. Esa decisión no cambia la existencia del problema, aunque desaparezca de la cabeza.

Hay situaciones problemáticas que, si no tomamos acciones, empeoran con el tiempo; hay otras situaciones problemáticas que, aún sin tomar acciones, no empeoran con el paso del tiempo.

De lo que estoy casi seguro es que los problemas no desaparecen por sí solos, salvo que le demos un tiempo considerable (por ejemplo, cuando muero, mis problemas en este plano – hasta donde puedo entender – desaparecen).

Responde:

¿Cuáles son los problemas que estás negando? ¿Acaso desaparecerán por creer que no existen?
¿Deseas que se resuelvan, pero no haces nada al respecto?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?
¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?
¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si ayudas, vales; si no ayudas, no vales.

El valor se representa como la capacidad para resolver problemas. Si algo o alguien tiene capacidad para resolver problemas, satisfacer necesidades, deseos, fantasías...es valioso. De lo contrario, no lo es.

Una persona que solo toma y no da nada, no es valiosa. Esos son vampiros energéticos, que chupan energía – de todo tipo – sin dar nada a cambio.

Hay personas que dan todo el tiempo; hay personas que toman todo el tiempo; hay personas que actúan de ambas maneras, dependiendo de la situación, el momento, su estado de ánimo. Es importante identificar quiénes somos y cómo nos comportamos.

Responde:

¿Por qué, y para qué, rodearte de personas que no valen? ¿Por qué, y para qué, rodearte de personas que solo toman, sin dar nada a cambio?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

El burócrata más valioso es el burócrata desempleado.

No soy un insensible... no estoy proponiendo despedir a todos los burócratas del mundo. Estoy planteando que, como un burócrata es una persona que crea procedimientos que derivan en trámites sin valor, que terminan complicando la vida de la gente, lo mejor que puede ocurrirle a la sociedad es que ese burócrata consiga un trabajo diferente.

Si evaluamos la cantidad de operaciones comerciales que no se hacen, o se hacen de forma ilegal, para no atravesar la cantidad de trámites inútiles que requiere el gobierno, llegamos a la conclusión que los burócratas establecen pasos de peaje, para justificar su existencia y mantenerse económicamente.

No son útiles, no son valiosos, complican la existencia y el comercio...en fin, si los despiden a todos y los reemplazan por procedimientos electrónicos, gana la sociedad en su conjunto.

En el programa de radio "Demoliendo mitos", en Radio Conexión Abierta (Argentina), escuché a un empresario decir que para cruzar desde la Ciudad de Buenos Aires a la Provincia de Buenos Aires (limitada por la Avenida General Paz), el transportista de un producto (una bondiola, que es un corte de carne) necesita dieciséis permisos. En comparación, según mencionaban, para cruzar de Berlín oriental al sector occidental durante la Guerra Fría se necesitaban solamente cuatro.

Responde:

¿Cuáles son los puestos de peaje que identificas en tu actividad? ¿De qué forma podríamos evitarlos o eludirlos?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

El tiempo sin concentración no sirve de nada.

La ley de Parkinson dice que una tarea lleva el tiempo que hayas planificado que te lleve. Si proyectas terminar tu trabajo en dos semanas, llevará dos semanas; si lo proyectas en dos días, llevará dos días.

Al priorizar la atención por sobre el tiempo, te enfocas para no planificar una tarea en cinco días si puedes hacerla en dos. Esto significa que, porque la mayoría de la gente trabaja de nueve a cinco, no tienes por qué hacer lo mismo en tu propio proyecto (si puedes lograr lo mismo, o más, en menos tiempo).

Esto está muy relacionado con la postergación. Postergamos cuando decidimos que una tarea puede ser hecha hoy o mañana, y priorizamos el hoy pateándola para mañana.

Responde:

¿Planificas correctamente tus actividades? Ejemplifica. ¿Eres una persona que tiene como hábito la postergación? ¿Qué ganas con ello?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Está muy bien que quieras ayudar a otros. Empieza ayudándote a ti mismo.

Esto me recuerda la aparición de los comedores populares en Buenos Aires. Si bien la intención es muy loable, me queda claro que quien habilita y organiza el comedor para darle de comer a los necesitados, primeramente, lo hace para garantizar su plato de comida.

Si tomamos en cuenta la jerarquía de necesidades de Maslow, en la medida en que tengamos necesidades básicas insatisfechas, no trabajaremos para satisfacer las superiores (relacionadas con la ayuda al prójimo, con las necesidades de autorrealización).

Entonces, primero ayúdate a ti mismo en tus necesidades básicas, antes de ayudar a otros que tienen esas necesidades insatisfechas. Salvo que, detrás de esa necesidad de ayuda y autorrealización, veas la posibilidad de satisfacer tus propias necesidades superiores.

Responde:

¿En qué brindas ayuda y a quién? ¿Tienes necesidades por las cuales te vendría muy bien algo de ayuda? ¿De qué tipo? ¿A quién le has pedido ayuda (o a quién podrías pedirle)?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Los cínicos pueden ser muy molestos. Ven cosas que la mayoría de la gente se niega a ver.

Lo interesante del cinismo es que podemos hacer de esa cualidad una profesión, a partir de la cual no seamos marginados. Porque los cínicos no son personas muy queribles. Pero, si un cínico se convierte en humorista para canalizar su cinismo en forma diferente, será visto como un personaje ácido, pero inofensivo, gracioso y en ocasiones querible. El cínico no tendrá que ocultar sus observaciones y podrá hacer de su habilidad (o capacidad de observación) su profesión.

Un caso extremo es el de George Carlin, exitoso humorista estadounidense ya fallecido, quien exponía sus observaciones acerca de la hipocresía de la sociedad norteamericana de una forma muy cruda, alcanzando un lugar de privilegio como uno de los más famosos comediantes de stand-up.

Responde:

¿Eres algo cínico/a? ¿Disfrutas siéndolo? ¿Cuál es la reacción de la gente frente a tu cinismo?
¿Crees que es una actividad y/o habilidad positiva? ¿Cómo puedes utilizarla en forma extraordinaria?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?
¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?
¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

¿Vender es manipular?

En la venta no hay manipulación. Sin embargo, siempre hay personas que se sienten directamente manipuladas.

Dado que nadie compra lo que no quiere o no necesita, puede haber casos donde – por el motivo que fuese – el vendedor haya tocado una fibra muy sensible del comprador, para lograr esa venta.

La denuncia de manipulación es solo un intento del comprador de ubicarse en posición de víctima impotente, falto de carácter para decir que no.

Un ejemplo de potencia, para enfrentar a los vendedores telefónicos, es la escena “Seinfeld y el telemarketer”⁸ (Seinfeld, S04E03): un telemarketer llama al domicilio de Seinfeld para ofrecer un cambio de compañía telefónica. Seinfeld le responde que en ese momento está muy ocupado, pero si le da su número de teléfono, él lo llamará más tarde. El telemarketer le dice que no se siente cómodo con eso, a lo que Seinfeld responde: “bueno, entonces usted entiende cómo me siento yo en este momento con su llamada”.

Responde:

¿Sientes que la venta es manipulación? ¿Por qué? ¿Cómo te sientes al intentar vender algo? Porque todos vendemos algo.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



⁸ <https://www.youtube.com/watch?v=-9LqSWFky2Y>

Hoy estoy agradecido/a por: _____

Lo que no se soluciona pasando la página, se soluciona cambiando de libro.

Esta frase me recuerda una cita atribuida a Einstein que dice: "un problema no puede resolverse en el mismo nivel de pensamiento en que fue creado".

Si estás aferrado o apegado a una situación o persona, podrías estar limitando el cambio necesario para encontrar una solución al problema. Como no se tiene control de todas las situaciones, definir sobre qué tenemos control determina cuál es el problema que estamos enfrentando. Y un problema bien definido es un problema medio resuelto. La otra mitad es implementar el cambio, una vez identificado el punto de apalancamiento, es decir, el lugar donde vamos a aplicar la acción para resolver el problema.

Responde:

¿Estás atrapado en alguna situación de la que no puedes salir? ¿Cuál es? ¿Tienes control sobre ella? ¿Hay problemas que no puedes resolver? ¿Será que no son problemas, porque no tienes control sobre la situación?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

No dejes de moverte; no dejes de aprender.

"Todas las mañanas en África, una gacela se despierta. Sabe que debe correr más velozmente que el león más rápido o será atrapada por éste. Todas las mañanas, un león se despierta en África. Sabe que debe correr más rápido que la gacela más lenta para no morir de hambre. No importa si eres una gacela o un león; cuando el sol salga en África, mejor será que empieces a correr rápido."

Cuando el contexto en el cual has decidido trabajar es favorable, hasta los leones más lentos consiguen cazar alguna gacela. Cuando la situación es menos favorable – podemos llamar "crisis" a esta situación – los leones rápidos sobreviven, los lentos mueren. Es un ejemplo de la "supervivencia del más apto".

¿Qué es crisis? Para Garry Kasparov - ajedrecista, ex campeón mundial - "crisis significa en realidad un momento crucial, un instante crítico en el que hay mucho en juego y el futuro es incierto. También lleva implícita la imposibilidad de volver atrás. Eso significa tanto peligro como oportunidad [...]."

Recuerda que "cocodrilo que se duerme es cartera", según la sabiduría popular.

Responde:

¿Cuál es la crisis en la que estás inmerso/a? ¿Acaso hay alguna en tu vida? ¿Cuál es tu tendencia natural frente a una crisis: ¿te mueves o te mantienes quieto/a?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si quieres algo que nunca has tenido, tendrás que hacer algo que nunca has hecho.

Ya lo dice el dicho: "si sigues haciendo lo mismo que has venido haciendo, conseguirás los mismos resultados que has estado consiguiendo".

Seguir haciendo lo que has venido haciendo para conseguir los resultados que has venido consiguiendo, no generará ninguna modificación en tu vida, ni en tus proyectos, ni en los resultados que estás obteniendo.

Mantenerte haciendo lo mismo de siempre te encadena a tu zona de confort. Pensar en salir de la zona de confort es simple, decidir hacerlo es un poco más difícil y hacerlo es mucho más difícil.

Pero ya sabes: resultados distintos requieren procesos diferentes. Procesos diferentes requerirán alguna modificación de hábitos. Modificar hábitos implica salir de la zona de confort.

Responde:

¿Cuáles son los hábitos que deseas modificar? ¿Cuáles son los hábitos que te han generado los mejores resultados? ¿Y cuáles los que han generado los peores? ¿Cuáles tienes que modificar y/o eliminar?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“El nivel de logro es reflejo de cuán bien nos enfoquemos en la meta. Porque lo único que te está reteniendo es tu forma de pensar.” Steve Vai.

Una persona bien enfocada en su meta trabajará en aquello necesario para conseguirla y no dedicará atención, tiempo ni esfuerzo en lo que no esté relacionado con ella.

En ocasiones, creemos estar enfocados en una meta, pero no es así. Por ejemplo, creemos que queremos lograr ciertos resultados, pero estamos deseando otros. Y logramos aquello en lo que nos enfocamos, afortunada o desafortunadamente.

Si piensas que tu meta es escribir y lanzar tu próximo libro, lo lograrás. Pero es muy probable que, por no concentrar tus esfuerzos (definir tu meta) en la venta del libro, esas ventas no ocurran. Entonces, lanzar el libro es un paso más en el proyecto hacia lograr – como meta – vender tantas copias del libro como hayas proyectado.

Esa es una forma de pensar que, por falta de claridad entre tareas (planes) y metas, puede estar ocasionando que no cumplas tus objetivos.

Responde:

Si has definido con claridad tus metas: ¿puedes revisarlas para identificar si realmente eso es lo deseas conseguir? No vaya a ser que esas metas sean solamente tareas (parte de un plan) para lograr lo que realmente deseas...

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Para resolver un problema con quien no está en condiciones o con deseos de cooperar, debemos tender un puente dorado que le sea fácil de cruzar para encontrar una solución en conjunto.” William Ury.

En términos de negociación, “tender un puente dorado” a la otra persona, con la que resulta difícil negociar, es una forma de lograr que la otra persona diga que sí de una forma simple, sin que comprometa su forma de ser y/o de pensar.

William Ury – experto estadounidense en negociación – cuenta que el exitoso cineasta Steven Spielberg sufría en el colegio, durante sus años de adolescencia, por los ataques de un abusador. Preguntándose por la forma como negociar con él para sacárselo de encima, se le ocurrió decirle que estaba haciendo una película casera sobre luchar contra los nazis y le ofreció interpretar al héroe de guerra en la misma. La primera reacción del matón fue reírse en su cara, pero unos días después volvió y aceptó el papel. Así, el adolescente Spielberg convirtió al matón en héroe de guerra en su película. Al finalizar la película, el matón se convirtió en su mejor amigo. ¿Cómo convirtió al matón en su mejor amigo? Le tendió un puente dorado, para que a él le resultara atractivo hacer lo que quería que hiciese. ¿Cómo? Comprendiendo por qué un matón es matón, entendiendo su motivación subyacente: la necesidad de reconocimiento, poder y control.

Responde:

¿Tienes algún conflicto en el cual utilizar esta herramienta hoy? Identifica qué es lo que está en juego, así como en el caso del matón con Spielberg, se trataba de su necesidad de reconocimiento, poder y control.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Una forma muy efectiva de innovar es incorporar prácticas y hábitos de una actividad en otra, elevando el estándar de la segunda.

El tenis de mesa, así como tenis o el vóley, son deportes de rebote y precisión. No así el fútbol.

En el fútbol, un disparo que se estrella en el travesaño se considera muy bueno, aunque no se haya convertido en gol. En el resto de los deportes mencionados, un disparo casi bueno es malo. Y por la dinámica y reglas de estos deportes, se puede perder un partido por cometer dos o tres errores.

Esos pocos errores hacen la diferencia entre ganar y perder.

Si llevamos el estándar de una actividad a otra, podemos innovar. Por ejemplo, en el fútbol, incrementar la precisión puede ser una forma de innovar. ¿Qué ha promovido Pep Guardiola en el Barcelona? Incrementar la precisión en el manejo de la pelota, "porque si nosotros tenemos el balón, no lo tiene el rival. Y si el rival no tiene el balón, entonces no genera situaciones de peligro". Sin situaciones de peligro en contra, la probabilidad de sufrir goles disminuye.

No se trata de incorporar jugadores increíblemente habilidosos, sino de incrementar la precisión en el manejo del balón. A partir de allí, conformar un equipo compuesto por jugadores con habilidades técnicas (que tengan dominio del balón) y habilidades de juego (que tengan dominio en la lectura y juego del juego).

Al trabajar – durante más de diez años – en la industria creativa con emprendedores (principalmente diseñadores), llevé habilidades de dirección y gestión de empresas a un sector enfocado únicamente en habilidades técnicas creativas. Aquellos que pudieron incorporar esas habilidades, lograron importantes mejoras en sus resultados económicos.

Responde:

¿De qué forma puedes integrar habilidades de una actividad en otra, incrementando su precisión (si esta última actividad no la tiene)? ¿De qué forma puedes llevar tus habilidades hacia actividades que no las poseen y podrían utilizarlas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

No puedes perder si no juegas.

Habitualmente la frase es que "no puedes ganar si no juegas" y es correcto. Pero en ocasiones, donde todas las fichas en el tablero, por la forma y las reglas de quien las mueve y controla están en tu contra, la mejor decisión es no jugar.

"Si el juego está arreglado, no puedes perder si no juegas". Serie "The wire", S01E02.

Prioriza, para abandonar las tareas que no son productivas o no tienen que ver con tus metas.

Responde:

¿Qué juego estás jugando que deberías dejar de jugar, para dejar de perder? ¿Qué juego deberías jugar para pasar a ganar?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Las dos claves de la vida: correr y leer.

Will Smith plantea que las dos claves de la vida son correr y leer.

¿Por qué correr?

Cuando corres, sientes una voz interna que te dice: "estoy cansado, estoy dolorido, no hay forma de que continúe". Y debido a esa voz interna, quieres parar, quieres renunciar. Si aprendes a derrotar a esa voz interna cuando corres, aprenderás a no renunciar cuando las cosas se pongan difíciles en tu vida.

¿Y por qué leer?

Debido a que antes de nosotros han vivido miles de millones de personas, no hay ningún problema nuevo bajo el sol. No tendrás nunca un problema que no haya sido sufrido por otra persona, que lo haya podido enfrentar y resolver. Y seguramente, alguien ha escrito sobre eso en un libro.

Responde:

¿Qué estás leyendo estos días? Además: ¿estás corriendo? ¿Acostumbras hacer una o las dos cosas? Si no lo haces: ¿cuándo comienzas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

El principal factor inhibitor de la creatividad es el miedo al fracaso.

Diferentes culturas manejan el fracaso de forma muy distinta: hay culturas que lo castigan y otras donde, en la medida en que uno haya trabajado en forma dura y honesta, el fracaso no está mal visto (sino todo lo contrario).

Si la cultura donde vives considera al que fracasa como un fracasado, te conviertes en alguien muy adverso al riesgo, porque nadie quiere ser estigmatizado de esa forma.

No hay forma de emprender sin riesgo. Y frente a la posibilidad del fracaso y de la estigmatización como fracasado, muchos dejarán de lado la idea de emprender.

Si bien es muy fácil decir que "hay que perderle miedo al fracaso", la consigna sobre la cual podríamos trabajar es la de "dejar de rechazar al fracaso".

Responde:

¿Cómo se evalúa el fracaso en la cultura en la que vives? ¿Cómo se evalúa al emprendedor y al emprendimiento?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Antes de tildar fácilmente a alguien como un fracasado, dime cuáles han sido tus logros.

La cultura (o la costumbre) de juzgar a otros como exitoso o fracasado, pone la atención sobre terceras personas sobre las que no tenemos ningún control ni influencia, no forman parte de nuestra familia ni nuestro círculo de amigos, y aun así consideramos valiosa nuestra opinión acerca de sus decisiones y sus resultados.

Nuestra opinión sobre los logros y/o los fracasos de esas personas no tiene ningún valor.

Enfoca en tus metas, en tus resultados esperados, y actúa.

Responde:

¿Por qué pones atención en cuán exitoso o fracasado es otra persona? ¿Cuáles son tus logros al día de hoy?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Siempre hay un precio a pagar.

Para todo lo que hacemos o dejamos de hacer, hay un precio a pagar. Si quieres algo, pagas un precio; si no haces algo, también lo pagas.

Debido a que nadie está solo en el mundo – es decir, nadie es independiente porque estamos en un mundo interdependiente – el precio a pagar en aquello que hacemos o no hacemos es parte del precio de vivir en sociedad.

Quienes han tenido éxito han aprendido que siempre hay un precio a pagar; a veces nos gusta y otras veces no. Quienes no tienen éxito se orientan a hacer, únicamente, aquello que les gusta: no se orientan a una meta, sino al proceso, enfocándose en aquello que sí desean hacer.

Responde:

¿Cuál es el precio que has pagado por el éxito obtenido? ¿Cuál, el que has pagado por los fracasos de los que has aprendido?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

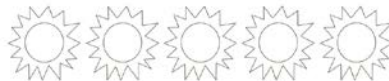
¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

En ocasiones, tu forma de pensar es la única limitación entre lo que quieres y lo que no obtienes.

¿Por qué hay gente que toma decisiones que llevan al éxito y gente que toma decisiones cuya consecuencia no es exitosa?

No es un tema de suerte.

Debe haber algo en sus registros (en su forma de pensar), que les hace tomar ciertas decisiones (no otras) y trabajar de una forma (y no otra) para conseguir sus metas.

Si aprendes sobre el éxito (sobre la felicidad, sobre el dinero) de gente que no es exitosa (ni feliz, ni acaudalada): ¿qué conseguirás? No conseguirás éxito (ni felicidad, ni dinero). ¿Esperabas algo diferente?

¿Qué hacer al respecto? Reaprender, reprogramarte en hábitos que modifiquen positivamente tu carácter. Y aprender de quienes debes.

Responde:

¿De quién aprendes? ¿Quiénes son tus mentores? ¿Tus mentores se relacionan en algo con los resultados que quieres obtener?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Hazlo, y hazlo ahora.

Hacer las cosas que tienes que hacer cuando éstas no son urgentes, es la mejor decisión que puedes tomar. Porque cuando las cosas son urgentes, como todo proceso tiene una demora, no lograrás el resultado esperado en el tiempo que te ha quedado.

Por ejemplo: en plena crisis económica argentina en el año 2001, miles de personas hacían fila en consulados europeos para obtener su ciudadanía y salir del país, en busca de oportunidades en la tierra de sus abuelos y bisabuelos. Quizás nunca habían pensado en la posibilidad de tener la ciudadanía de sus familiares inmigrantes, pero cuando fue urgente, encontraron que el proceso demoraría meses (en algunos casos, años). ¿Podían esperar meses y años? En la mayoría de los casos no y emigraron de la forma como pudieron.

Otro ejemplo: ¿vas a empezar a aprender inglés cuando empiecen a rechazar tus presentaciones de antecedentes en postulaciones de trabajo, sabiendo que – aunque no lo vayas a necesitar en lo cotidiano – habitualmente piden conocimientos del idioma para seleccionarte?

La postergación es la peor decisión que puedes tomar. Los resultados producto de la postergación, son el precio a pagar por no haber decidido de la manera adecuada cuando debías hacerlo.

Responde:

¿Qué tienes pendiente y no haces? ¿Por qué no lo haces? ¿Por qué no relacionas esas tareas pendientes con alguna meta valiosa, para encontrarle más sentido al ocuparte de la tarea?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Es difícil llegar a un destino que no se tiene, como regresar desde un lugar donde no se ha estado.” Zig Ziglar.

¿Cómo darle a un blanco si uno no lo puede ver? O peor: ¿cómo darle a un blanco que uno ni siquiera tiene?

Hablamos de metas y objetivos. Todo el mundo dice trabajar para alcanzar el éxito, sin embargo, solo el 3% de las personas tiene metas y objetivos. El 97% restante no tiene organizado un plan integral de metas.

Sí pueden tener algunos deseos aislados, como el bajar de peso o cambiar de trabajo, pero nada más.

La manifestación de una meta no es del tipo “me gustaría que...”. Al diseñar una meta, la manifestamos en la forma de un resultado cumplido al final del período proyectado.

Responde:

¿Has intentado armar un rompecabezas sin conocer la imagen final que debes obtener? ¿Por qué? ¿Qué es lo que haces todo el día, o todos los días, sin ninguna orientación a lograr un resultado? ¿Quién te lo ha enseñado?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Una forma de comenzar a transitar el camino hacia la determinación y cumplimiento de metas es la clarificación y comprensión de los conceptos asociados.

Es bastante común que se confunda la definición y significado de algunos conceptos como plan, metas, objetivos, propósito. Y de allí, que cuando alguien esté hablando de una cosa, la confunda con otra y por ello cuando trabaje sobre ella no llegue al resultado esperado.

Por ejemplo, si tu meta es realizar tu trabajo diario correctamente, confundes plan con meta. En ese caso, no hay una meta conectada con un propósito mayor; realizar el trabajo es la acción que implementa un plan de trabajo, que debe estar orientado a algo (un objetivo).

En este ejemplo, el trabajo es la acción que implementa un plan, que considera a tu trabajo como el hacer algo para obtener algo. ¿Cuál es el resultado esperado de tu trabajo? Esa es la pregunta a contestar. Allí estará la meta del mismo.

Una de las formas más habituales de confundir los conceptos es hablar acerca de la estrategia, cuando en realidad hablamos de planes. Los planes conforman la táctica, y si al hablar de estrategia estamos hablando de táctica... ¿Serán sinónimos? La verdad es que no.

Responde:

¿Tienes clara la definición y diferencia entre todos esos conceptos, a saber, plan, metas, objetivos, propósito? Explicalos en tu proyecto de trabajo.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Un barco estará mucho más seguro en el muelle que en el mar, pero los barcos no se construyen para ello.

Sin metas, podrás creer que estás más seguro que teniéndolas, pero no has sido creado para estar seguro sino para llevar adelante un plan que te permita cumplir tu propósito.

El miedo nos hace postergar las cosas importantes.

Hay que actuar, para hacer las cosas importantes cuando no son urgentes.

El verdadero coraje se manifiesta al actuar a pesar del miedo, no en no tener miedo.

Responde:

¿Tienes algún temor que no te permita diseñar la vida que quieres? ¿Cuál es? ¿Tienes algún temor que te impida trabajar en el cumplimiento de tus metas? ¿Cuál es? ¿Hay algo que te esté impidiendo llegar a cumplir tus deseos?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Cambiamos de decisión, no de dirección.

Podemos cambiar nuestros planes, pero no cambiamos de dirección ni de meta.

Lo peor frente al fracaso temporal es abandonar la meta por no haber podido cumplir algunos de los planes en esa dirección.

Es verdad que a veces nos frustramos cuando algo no sale como pretendíamos. Pero seguramente estamos hablando de una frustración temporal, no de un impedimento permanente que nos lleve a abandonar los planes y/o a modificar (o rebajar) la meta.

Responde:

¿Te sientes tentado de rebajar o de redefinir tu meta, por no estar obteniendo resultados? Intenta modificar tus planes, o el plazo de tus metas, no las metas en sí mismas.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Hoy hice mi mejor esfuerzo.

Esa es la frase con la que debemos acostarnos, porque de esa forma, mejor descansaremos.

Pero esto no alcanza, porque mañana también tendremos que hacer nuestro mejor esfuerzo. Entonces, hacer nuestro mejor esfuerzo cada día termina generando un hábito positivo.

Esto no significa hacer siempre el mayor esfuerzo, porque hay días que tenemos menos energía. Si tenemos poca energía, hagamos lo mejor que podemos con esa cantidad de energía.

Haremos, entonces, el mejor esfuerzo (no el mayor).

Responde:

¿Haces lo mejor que puedes, todos los días? Si no lo haces, ¿por qué no lo intentas, al menos, durante una semana?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Considero más valiente al que conquista sus deseos que al que conquista a sus enemigos, ya que la victoria más dura es la victoria sobre uno mismo.” Aristóteles.

El trabajo más difícil es el trabajo sobre uno mismo, por ello es el más difícil y el que muchos nunca encaran. Es mucho más fácil criticar a otros que criticarse uno mismo.

Criticar a otros puede ser por momentos divertido, pero no lleva a nada. Criticar a otros es poner atención a la vida, a los proyectos, a las metas de otros, en lugar de poner atención a tu vida, a tus proyectos y a tus metas.

Responde:

¿Acaso la vida de los otros es más importante que la tuya? ¿Consideras positivo o divertido el hablar sobre otros? ¿Qué tiene de positivo poner atención en la vida de terceros?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La oportunidad está en la persona, no en la ocupación de esa persona.

Todos podemos encontrar oportunidades de desarrollo personal y profesional en nuestra profesión, independientemente de cuál sea ella. De hecho, hay oportunidades en todo sector, aún en los aparentemente maduros.

Lo que tenemos que preguntarnos, con la intención de identificar una oportunidad, es cuál es la solución que podemos entregar, con nuestras habilidades, a los problemas que identificamos a un cliente dispuesto a pagar por esa solución.

Siempre habrá mejores y más interesantes oportunidades en aquello que amemos hacer, que en aquello por lo cual simplemente nos pagan.

Responde:

¿Qué problemas resuelves? ¿Quién tiene esos problemas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Haz las cosas por ti.

Está muy bien que quieras ayudar y que tu propósito esté orientado a ayudar a otros. Pero empieza ayudándote a ti mismo. Finalmente, tu ayuda a otros es más efectiva cuando tienes encaminada tu vida.

Recuerda que, en las instrucciones de seguridad antes del despegue en los aviones, te indican que primero coloques tu máscara antes de colocar la de tu acompañante (si viajas con niños). Solamente podrás ayudarlo correctamente si primero te ocupas de ti.

Responde:

¿Sientes que ayudas a otros y siempre quedas en último lugar? Modificalo a partir de hoy. ¿Qué harás hoy para empezar a ponerte en primer lugar? ¿Sientes que nadie te ayuda? Pide ayuda. ¿A quiénes pedirás ayuda?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Es cierto: el mundo es injusto.

La identificación de injusticias es similar a la identificación de problemas. En un problema, uno plantea una brecha entre lo que espera que suceda y no sucede, y trabaja sobre variables que puede controlar; en la injusticia planteamos una brecha entre lo que es y lo que debería ser.

Como en el caso de los problemas, uno debe trabajar sobre las variables que puede controlar, de lo contrario, nuestro esfuerzo es inútil porque estamos hablando de circunstancias desagradables de la realidad, y no estamos hablando de problemas.

Pero hay circunstancias que definimos como injustas y son parte de la vida. Por ejemplo: los clientes no se comportan como nos gustaría. ¿Es esto una injusticia? Quizás sea trate de un problema, en la medida en que trabajemos para que ese cliente en particular se comporte - con nosotros (no con el resto de mundo) - como debe o esperamos.

Otra forma de trabajar esa misma situación es sacarnos de encima al cliente. Esta decisión es consecuencia de considerar qué podemos hacer nosotros; porque no podemos trabajar en el cliente, sino únicamente en nosotros.

Responde:

¿Crees que el mundo es injusto? ¿Por qué? ¿Cuáles son las cinco o diez injusticias que no te permiten vivir? ¿Estás haciendo algo para subsanar esas injusticias?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Lo único que se comienza desde arriba son los pozos.” Alfredo Casero.

En una conferencia, Juan Carlos de Pablo – economista argentino – contaba que cuando tuvo que salir a trabajar, quería conseguir un (primer) trabajo que estuviese a nivel con lo que él esperaba. Y como era estudiante de economía, sus aspiraciones eran muy altas. Por ejemplo: ser presidente de un Banco (risas).

Rápidamente se dio cuenta que ese puesto no estaba disponible, ni el de otros de similar nivel de salario. Así que aceptó un puesto de mensajero, con el que aprendió muchas cosas que no sabía, como llenar una boleta de depósito, entre otras.

Alfredo Casero menciona que cuando te compras una cámara y dices que eres director de cine, no te das la posibilidad de aprender y saber qué significa ser director de cine, porque te has atribuido aquello que todavía no eres (y probablemente no lo seas).

Toda profesión comienza desde abajo, porque hay infinidad de detalles en los que la universidad no te va a preparar y solo la práctica te enseñará. Uno se convierte en profesional en el trabajo; lo que te da la universidad es un certificado que acredita la finalización de los estudios, luego de haber atravesado exitosamente una serie de asignaturas y exámenes.

Responde:

¿Consideras que mereces algo que no estas consiguiendo? ¿Por qué? ¿Qué opinas de aquellos que consiguen cosas que, aparentemente, no merecen?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Plantea objetivos específicos y mantente enfocado en ellos.

Si queremos iniciar fuego con una lupa, concentramos la luz del sol enfocando en un objetivo. Si movemos la lupa, no habrá fuego porque perdemos enfoque. Por ello, como en el caso de generar fuego con una lupa, mantenernos enfocados en el objetivo es lo que permite lograr la meta.

Responde:

¿Cómo y cuándo te has desenfocado de tus objetivos y metas? ¿Cómo y cuándo te diste cuenta de tu desenfoco? ¿Cómo y cuándo te enfocaste en tus objetivos y metas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

¿Por qué pones tanta atención en los demás?

Una forma de entender tu atención en la vida de los demás, es que tu vida no es lo suficientemente interesante, o no puedes hacerla interesante. Entonces, vives la vida a través de la vida de otros.

No es que esto se malo; simplemente es triste. No voy a juzgar a quienes viven su vida poniendo atención en la mía, porque no creo que mi vida sea lo suficientemente atractiva como para que otros pongan atención. Pero si así lo fuera, me preguntaría qué es lo que encuentran interesante.

En mi caso, no pongo atención en la vida de nadie más, porque me basta con las cosas que tengo que hacer en la mía, por las cosas que proyecto y quiero hacer...que no me queda tiempo para vivir y/o hablar sobre la vida de otros.

Responde:

¿En quiénes pones atención, fuera de tus objetivos y metas? ¿Por qué te resulta tan atractiva su vida?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

¿Quién eres?

Si todo el tiempo utilizas un disfraz para no mostrar quien eres, no solo tienes que hacer el trabajo para el cual te contratan y te pagan, sino que además tienes el trabajo de mantener la fachada de tu personaje.

Ese trabajo adicional puede llegar a ser un enorme esfuerzo.

Quizás sea más simple y puedas enfocarte en lo que quieres, siendo quien eres en lugar de ser el portador del disfraz. Tu personaje es querido y odiado; tú también (aunque seguramente, por diferentes grupos de personas).

¿Por qué no ahorrar el trabajo de mantener el disfraz? O trabaja en convertirte en eso que hasta ahora era solo tu disfraz.

Responde:

¿Cómo te describes? ¿Te muestras tal cual eres? ¿Cuál es el disfraz que utilizas? ¿Con qué fin utilizas ese disfraz?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

¿Qué estás dispuesto a pagar para satisfacer tu curiosidad?

Yo no respondo ninguna pregunta orientada a satisfacer la curiosidad de la gente. Cuento lo que quiero, cuando quiero. Si me haces una pregunta por pura curiosidad, deberás contestar por qué quieres saberlo. Y a partir de tu respuesta, evaluaré si respondo o no.

No tienes que responder a todas las preguntas que te hagan. Las puedes eludir más o menos elegantemente, o simplemente decir que no.

Responde:

¿Cómo respondes a la curiosidad de la gente? ¿Cuán curioso eres respecto a lo que hacen o dejan de hacer otras personas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La vida te dio limones, haz limonada.

Querías jugo de frutilla y en lugar de frutillas te dieron limones.

Hay quienes protestan por no haber recibido frutillas y se niegan a trabajar con los limones; hay quienes toman los limones y los tiran a la basura; hay quienes hacen limonada esperando obtener alguna ganancia y conseguir frutillas la próxima ocasión, cuando tengan la suficiente influencia para obtenerlas.

Si no puedes cambiar lo que la vida te ha dado, aprende a hacer algo con lo que te ha tocado en suerte. Hay gente que hace limonada aún con limones envenenados y llenos de espinas.

La diferencia está en la actitud.

Responde:

¿Cuáles son los limones que te ha dado la vida? ¿Cómo te las ingeniarás para hacer limonada?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“El éxito es la suma de pequeños esfuerzos, que se repiten día tras día.” Robert Collier.

No conozco a nadie que haya sido exitoso sin esfuerzo.

La mayoría de las veces vemos el éxito de los otros sin ver ni reconocer su esfuerzo.

Recuerda que los Beatles comenzaron tocando en Hamburgo, siendo adolescentes, en bares de mala reputación durante ocho horas por día por casi dos años, antes de la deportación de George Harrison por ser menor de edad. Y a partir de allí comenzó la leyenda.

Hoy es importante, porque hoy tienes que hacer un pequeño esfuerzo – bien enfocado – en lograr tus metas.

Responde:

¿Cuál es ese pequeño esfuerzo cotidiano que estás haciendo para lograr tus metas? ¿Te importa acaso cuál es el esfuerzo que hacen otros para lograr las suyas? ¿Por qué?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Piensas bien, actúas enfocado.

Tu cabeza está ordenada, no confundes los conceptos, tienes una clara idea acerca de adonde te diriges, y cuál es el primer paso en dirección a la meta.

Sabes que aparecerán dificultades, pero confías en tus habilidades para superarlas.

Llama a las cosas correctamente por su nombre: la meta es lo que he conseguido en el futuro; el plan es una secuencia de acciones para alcanzarla; mi propósito es la utopía que explica y guía mi trabajo cotidiano hacia la meta.

La mayor parte del tiempo hacemos pequeños ajustes de dirección para lograr nuestras metas, con un norte bien definido (nuestro propósito).

Responde:

¿Cuánto tiempo de tu día utilizas para corregir trayectoria, es decir, hacer correcciones para alcanzar tus metas? ¿Cómo logras mantener el enfoque, todo el tiempo, todos los días?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

¿Cuál es el valor de las excusas?

¿Por qué te justificas? ¿Ante quién te justificas?

Las excusas no tienen ningún valor.

No te justifiques. No inventes excusas.

Explica qué sucedió, por qué crees que las cosas sucedieron como sucedieron, o por qué no sucedieron según esperabas. Pero no te excuses. Su valor es nulo.

Con cada excusa que presentas, tu cotización de marca personal disminuye.

Responde:

¿Cuáles fueron las últimas excusas que utilizaste? ¿Para justificarte ante qué situación? ¿Cómo te sientes cuando alguien se excusa por algo que debía hacer y no hizo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

No me lo cuentes, muéstramelo aplicado en ti.

Está lleno de gente que trabaja como asesor o consultor. Muchos de ellos nunca han aplicado lo que proponen.

Por ello, muéstrame qué has hecho y qué has logrado en tu caso, antes de proponerme que yo tome riesgos a partir de tus consejos.

Es difícil tomar el consejo de un nutricionista obeso, aunque su obesidad no sea producto de su falta de disciplina y/o de su falta de aplicación de sus consejos en él mismo. Es difícil seguir el consejo de quien te guía en dejar de fumar y es fumador compulsivo.

Toda la metodología que explico en mis seminarios, la he probado exitosamente en mi proyecto. Y esto no significa que no haya fallado. He fallado mil veces y seguiré fallando. Por ello puedo contarte, en primera persona, qué me ha funcionado mejor y por qué (aunque en otros casos, muy probablemente el camino sea diferente y la metodología como forma de pensar sigue siendo muy válida).

Responde:

¿Qué es lo que propones o aconsejas y nunca has utilizado en ti o en tu proyecto? ¿Por qué no lo has hecho? ¿En quién confías para recibir asesoramiento y/o consejo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La atención enfocada es una de las llaves al éxito.

Para enfocarte debes entender y definir prioridades, porque el tiempo es nuestro activo más valioso.

Si te dieran a elegir, ¿ahorrarías dinero o tiempo? La forma como inviertes tu tiempo es mucho más importante que la forma como gastas tu dinero.

Los errores de dinero son habitualmente reparables, pero cuando utilizas mal tu tiempo nunca lo recuperas.

Responde:

¿Cuán bien o mal crees que utilizas tu tiempo? Escribe un ejemplo para cada uno. ¿Cómo puedes potenciar aquello que haces para utilizar bien tu tiempo y cómo puedes modificar aquello que haces para utilizarlo mal? Escribe una pauta para cada uno.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Encuentra el equilibrio entre la familia y el trabajo.

Habitualmente es difícil encontrar ese equilibrio. Muchos hablan sobre esto, pocos lo aplican a sus vidas.

¿Cuándo encuentras ese equilibrio entre estos dos aspectos en pugna?

Encuentras ese equilibrio cuando no sientes que deberías estar en el trabajo cuando estás con tu familia y no sientes que deberías estar con tu familia cuando estás en el trabajo.

Responde:

¿Tienes dificultades para encontrar ese equilibrio? ¿Qué has hecho en el intento? ¿Será que debes emplear tu tiempo de una forma diferente a como lo estas utilizando hoy? ¿Qué y cómo lo harás?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Cambiar un hábito es diferente a incorporar un hábito.

Según explica Yesid Barrera en su charla TED "Atrévete a cambiar un hábito", adquirimos hábitos a través de la repetición. Esto nos permite, entre otras cosas, ahorrar energía. Y a nuestro cerebro le encanta ahorrar energía.

Cambiar un hábito requiere desearlo, reemplazarlo por otro y repetir esa nueva tarea. Adicionalmente, debemos desactivar las señales que conectan con el hábito que quiero eliminar. ¿Cómo hacer esto? Por ejemplo, si deseo dejar de fumar y uno de los momentos en los que suelo hacerlo es luego de cada comida, sentado a la mesa... no permanezcas sentado a la mesa una vez finalizado el almuerzo o la cena. Se trata, en este caso, de desarmar el ritual y eliminar de la rutina el momento en el cual sucedía aquello que quiero evitar.

Lo interesante del ejercicio es que - si uno logra cambiar un hábito utilizando esta metodología - se encadenan otros generando una conducta virtuosa.

Responde:

¿Cuál es el hábito que quieres cambiar hoy? ¿Cuáles son las señales que debes desactivar? ¿Qué mal hábito has eliminado en algún momento de tu vida? ¿Cómo lo lograste?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Sube a tu proyecto a las personas adecuadas.

La primera característica a evaluar en una persona, antes de contratarla para tu proyecto, es su calidad como persona.

Puedes entrenar a una buena persona para que haga un buen trabajo, pero no puedes cambiar a una mala persona, aunque sea talentosa, para que sea una buena persona.

Habitualmente escucho los problemas que la gente tiene al involucrarse en proyectos con personas con las cuales no deberían haber siquiera tomado un café. ¿Por qué no evaluar el tipo de persona que es, antes de iniciar un proyecto? ¿Por qué ponen más énfasis en analizar el proyecto, que en analizar a las personas con las cuales trabajarán?

En la industria creativa, y particularmente cuando se necesita contratar a un diseñador, es habitual que se evalúe su portafolio. El problema aparece cuando se evalúa únicamente el portafolio, teniendo en cuenta únicamente sus habilidades técnicas sin tener en cuenta otras características de ese diseñador. Por ejemplo: ¿Qué le interesa? ¿Cuáles son sus valores? ¿Cuál es su anterior experiencia? ¿Cuáles son sus hobbies? ¿Qué ha leído últimamente? ¿Quiénes son sus referentes?

En una ocasión, un cliente me contó que, al entrevistar por Skype a un candidato para una posición (un excelente programador informático según su opinión), éste abrió una botella de cerveza y encendió un cigarrillo de marihuana. Continuó con la conversación como si eso fuese lo más normal del mundo. Luego le dije que quería que lo conociera tal cual era y que había hecho eso porque se había sentido muy bien, muy cómodo, con la charla que estaba teniendo con su potencial empleador.

Imaginemos que, técnicamente, el candidato es el mejor para la posición. ¿Lo contratarías? Es tu decisión, no la mía; es tu forma de evaluar lo que sucedió, no la mía.

Responde:

¿Has pensando en evaluar a las personas, antes que considerar – por ejemplo – su talento o capacidad profesional para contratarlas? ¿Cómo lo harías?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Seamos curiosos, con la intención de romper un mal hábito.

Detonante, comportamiento y recompensa son los elementos en el circuito de un hábito.

Un ejemplo del circuito en el hábito de fumar es el siguiente: estar en la onda, fumar para estar en la onda, sentirse bien (y repetir). Lo mismo sucede, por ejemplo, en el hábito de comer algo dulce: me siento mal, como azúcar (o algo dulce) y me siento bien (y repetir).

En su charla TED titulada "Una manera simple de dejar un mal hábito", Judson Brewer explica que, para romper un hábito, en lugar de forzarnos a dejar la conducta, seamos curiosos con relación a lo que nos sucede en cuerpo y mente en el momento en el que hacemos aquello que nos daña.

Por ejemplo: al prestar atención y ser curiosos en el momento de fumar, podemos descubrir qué nos sucede mientras fumamos. De esta manera, algunas personas han descubierto que fumar apesta.

Otro ejemplo: en lugar de responder un mensaje inmediatamente, mientras conducimos, démonos cuenta de la urgencia que sentimos, sintamos curiosidad, sintamos la alegría de dejarlo pasar y repitamos la conducta.

Evidentemente romper hábitos no es tan simple, pero hay intentos con resultados muy positivos que nos explican cómo comenzar a enfrentar el desafío.

Recuerda que un mal hábito nunca se va por sí mismo; siempre es un trabajo de "deshágalo usted mismo".

Responde:

¿Cuáles son los hábitos dañinos que tienes? ¿Has intentado dejarlos, sin éxito? Pon en práctica lo que propone Judson y observa qué te sucede la próxima vez que hagas aquello que te daña.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

¿Nuestra sensación de éxito personal depende de la percepción que tienen los otros sobre nosotros?

¿Estoy siendo lo que quiero ser, o estoy respondiendo a los deseos y proyectos de otros, acerca de lo que significa ser exitoso?

Los pasos que otros han trazado no son necesariamente los pasos que nosotros queremos seguir. Esto es lo que explica el joven Abraham Abadi, en su charla TED "Lo que nunca me dijeron sobre el éxito".

Abraham plantea que "si cada persona se atreviera a definir su concepto de éxito, estaría tomando el riesgo de conocerse lo suficiente como para no tener que alejarse de las cosas que le dan sentido a su vida, las cosas que le dan esencia a su vida."

Aquí hay una historia que refleja diferentes ideas acerca del éxito, desde la perspectiva de un empresario millonario y desde la perspectiva de un pescador:

Un empresario millonario se fue de vacaciones a un pequeño pueblo, donde alquiló una casa junto a un río. Todos los días veía a un joven pescador que pasaba cuatro horas en su barca pescando.

Cuando llenaba dos cubos de peces, el pescador volvía a casa hasta el día siguiente. Esa era su vida durante seis días a la semana.

El empresario observó y estudió la situación del joven pescador, hasta que un día se acercó a hablar con él:

Empresario: ¿Cuánto tiempo llevas pescando?

Pescador: Toda la vida, desde que era pequeño. Mi padre me enseñó a pescar y a buscarme la vida con la pesca.

E: ¿Y ganas bastante dinero?

P: No me hago rico, pero pago mi hipoteca, la luz, el seguro y tengo tiempo libre para mi familia y para jugar a las cartas con mis amigos.

E: He visto que cada día vienes a pescar cuatro horas y únicamente llenas dos cubos de pescado. ¿Sabías que si en lugar de pescar en esta parte del río lo hicieras cinco kilómetros más abajo, en el mismo tiempo podrías llenar cuatro cubos de pescado en lugar de dos?

P: Sí, pero tendría que dedicar al trabajo una hora más y yo aprecio mucho más el dedicar ese tiempo a mi familia y a jugar a las cartas con mis amigos.

E: Ya, pero si dedicando una hora más puedes duplicar la cantidad de peces, si dedicas cuatro horas más, podrías cuadruplicar la cantidad de peces.

P: ¿Y por qué iba a querer hacer eso? Ya le he dicho que para mí lo más importante es estar con mi familia y jugar a las cartas con mis amigos. ¿Por qué querría hacerlo?

E: Porque en unos meses podrías contratar nuevos pescadores.

P: ¿Y para qué querría hacer eso? Le estoy diciendo que yo sólo quiero estar con mi familia y jugar a las cartas con mis amigos. El tener más pescadores me haría tener que estar pendiente de las nóminas y contar el resto del pescado que me traen. ¿Así que por qué querría hacerlo?

E: Porque de esa forma tendrías tu propia flota, tu propia empresa.

P: Usted no me entiende. Lo que yo realmente aprecio es estar con mi familia y jugar a las cartas con mis amigos. ¿Así que para qué quiero tener mi propia flota?

E: Porque teniendo tu propia flota tendrás suficiente pescado como para dejar de vender al por

menor. Podrás saltar a los intermediarios e ir directamente al proveedor, aumentando tu margen de beneficio. Con el tiempo, podrás incluso comprar la empresa de tu proveedor y ser el número uno en abastecimiento de pescado en toda la región. Antes de que cumplas los cuarenta años, podrás hacer dos cosas con tu empresa: venderla o sacarla a bolsa. En ambos casos serás rico.

P: Y una vez que sea rico... ¿qué?

E: Pues a pasar tiempo con tu familia y a jugar a las cartas con tus amigos.

P: ¿Y no es acaso lo que estoy haciendo ahora mismo?

El éxito significa cosas distintas para distintas personas. Puedes ser exitoso, en la medida en que logres lo que deseabas lograr, independientemente de lo que opine la sociedad.

Responde:

¿Qué es el éxito para la sociedad? ¿Qué es el éxito para ti?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Soñar es distinto a cumplir tus sueños.

Entre soñar y cumplir los sueños se pueden interponer dos actividades en oposición: el trabajo y la disciplina, en dirección de cumplirlos y las excusas, en dirección contraria.

El trabajo en dirección a cumplir los sueños, según indica Nacho Llantada en su charla TED "Cinco trucos para cumplir tus sueños", incluye:

1. La visualización de la meta cumplida;
2. El enfoque en la meta que hemos logrado en el futuro;
3. El compromiso para llevar adelante las tareas que permitan cumplir la meta;
4. La disciplina de trabajar en el proyecto (no en las tareas de tu empleo que quizás nada tienen que ver con tu meta);
5. La diversión necesaria para que el trabajo en el cumplimiento de la meta no se convierta en un calvario.

Responde:

¿Cuál es tu lista de tareas para hoy? ¿Cuántas de esas tareas se relacionan con el éxito a alcanzar (lograr tus metas)?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La vida es difícil.

La gente habitualmente cree que la vida debería ser fácil, por ello se quejan y lamentan permanentemente.

¿Cuándo la vida ha sido fácil? ¿Para quién la vida ha sido fácil?

Es posible que me cuentes la historia de alguna persona, a la cual todo le ha venido servido, y a la cual la vida le resulta muy fácil.

¿No será que estamos en presencia de una excepción y no de la regla?

Responde:

¿Por qué crees que la vida tiene que ser fácil? ¿A quién conoces que todo lo haya resultado simple? ¿Conoces realmente cómo ha sucedido lo que le ha sucedido a esa persona?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si definimos una meta, por más difícil e inalcanzable que pueda ser y trabajamos todos los días enfocados en ella, la alcanzaremos.

En 1972, un adolescente de 16 años llamado John Nader – excelente nadador en ese momento – vio los Juegos Olímpicos de Munich por televisión.

Tan interesado se encontraba en su crecimiento personal y profesional, que definió como meta ser nadador olímpico y competir en los siguientes Juegos Olímpicos. Para ello, calculó que para poder llegar a ser un nadador de categoría olímpica debía mejorar su tiempo en unos 4 segundos.

Para una persona como él, bien entrenado, esto era muy difícil porque los nadadores mejoran sus tiempos en fracciones de segundo. Pero pensó que, si planeaba entrenar durante diez meses los próximos cuatro años, debería mejorar una décima de segundo cada mes. Aun así, el desafío era enorme. Pero creía que podía lograrlo y a su vez, quería hacerlo.

Su idea, su plan y su trabajo rindieron frutos: regresó con cinco medallas de los Juegos Olímpicos de Montreal del año 1976, cuatro de ellas de oro.

Recuerda: ¿cómo podemos comernos un elefante? Un bocado a la vez.

Responde:

¿Cuál es tu meta inalcanzable? ¿Cómo puedes dividir esa meta en partes, lo suficientemente pequeñas, para lograrla en el tiempo planificado?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

No vas a llegar a ser quien deseas ser por accidente.

Todos conocemos algún caso en el que una persona, hoy millonaria o famosa, fue "descubierta" por un promotor, agente o similar en algún evento o lugar donde se encontraba por pura casualidad (yo recuerdo el caso de la modelo Claudia Schiffer).

Ese evento no llevó al éxito a esta persona. Quizás el descubrimiento casual fue un primer paso en esa dirección, pero no necesariamente hacia donde esta persona deseaba ir.

Algunas cosas deseables ocurren por accidente, pero nadie se convierte en lo que desea ser por casualidad. Siempre habrá algo que hacer, por mínimo que sea.

Un primer paso en esa dirección es identificar cuál es ese destino al que deseamos llegar (esto es: identificar la meta). De lo contrario, podrías llegar a convertirte en algo que no deseabas, pero - al sentirte cómodo - podrías "sintetizar esa sensación de felicidad" y convencerte de haber conseguido lo que deseabas.

Responde:

¿Crees en la probabilidad del accidente que lleva a la fama y al éxito? ¿Te ha sucedido? Si te ha sucedido: ¿te ha llevado adonde querías ir o a algún otro destino?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si hay una diferencia entre quien eres y quien quieres ser y quieres cerrar esa brecha, ponte a trabajar.

No conozco ninguna fórmula que nos lleve de nuestro lugar actual al lugar deseado más que el trabajar en ello.

Me encanta pensar en ser descubierto por un cazatalentos que me ofrezca un contrato millonario para convertirme en estrella de la noche a la mañana con lo que sé hacer, sin necesidad de esforzarme demasiado...pero sería integrar ilusión y milagro en mi proceso de planificación.

La vida no es fácil, y esto no significa que conquistar los dominios que deseamos sea casi imposible...solo significa que hay que trabajar bien enfocado en lo que se desea, habiendo definido lo que se desea con claridad.

Responde:

¿Cuál es la brecha entre donde estás en este momento y donde estás en el futuro? Si no sabes cuál es el siguiente paso para conseguir tus metas, tu idea es demasiado grande (para ti, en este momento). ¿Cuál sería un primer paso en dirección a tus metas, que sí puedes alcanzar más fácil y rápidamente? Comienza por allí.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Cuando compites contra todos, nadie quiere ayudarte; cuando compites contra ti mismo, todos parecen querer ayudarte.

Dice Chris Rock: "Siempre que mi coche se descompone en la mitad de la carretera y me paro para pedir que alguien se detenga y me ayude, nadie lo hace. Pero cuando comienzo a empujar mi auto por mi propia cuenta, otros conductores se detienen y me ayudan a empujar. He aprendido que, si quieres ayuda, debes ayudarte a ti mismo. A la gente le gusta ver eso."

Recuerda que la medida a superar eres tú mismo.

Responde:

¿Qué estás haciendo para ayudarte a ti mismo en el logro de tus metas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Alcanzamos la excelencia cuando hacemos las cosas correctas, correctamente.

Hacer las cosas correctas significa trabajar en eficacia; hacerlas correctamente, en eficiencia. Cuando hacemos las cosas en forma eficaz y eficiente somos efectivos.

Hacer las cosas correctas implica trabajar en dirección a la meta; hacerlas correctamente, significa trabajar enfocado, disciplinadamente.

Una forma de no hacer las cosas correctas es trabajar en dirección a objetivos que nada tienen que ver con la meta planteada; una forma de no hacerlas correctamente es distraerte en actividades que nada tienen que ver con alcanzar tus objetivos.

Estar ocupado, trabajando sin enfoque hacia tus metas, significa trabajar de forma ineficaz e ineficiente.

Responde:

¿Eres efectivo (eficaz y eficiente)? Describe por qué. ¿Qué cosas te distraen? ¿Cómo logras reenfocarte?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La razón por la cual no logramos cumplir la mayoría de nuestras metas se debe a que pasamos mucho de nuestro tiempo haciendo las cosas menos importantes primero.

Creemos que si nos ocupamos de las cosas menos importantes o más fáciles como primera tarea de la mañana, tendremos el resto del día para ocuparnos de las cosas importantes y difíciles.

Nada más equivocado.

Cuando te ocupas de las cosas fáciles y sin importancia como primera tarea del día, generas el hábito de postergar las cosas importantes y difíciles.

Por ello, como diría Brian Tracy en su libro "Tráguese ese sapo", comience cada día con la tarea más difícil.

Generar el hábito de tragarnos el sapo más feo y más grande como primera tarea del día, nos convierte en personas altamente efectivas. ¿Cuál es el sapo más grande y más feo? La tarea más difícil y más importante del día.

Responde:

¿Tienes el hábito de hacer primero las cosas fáciles? ¿Por qué no pruebas, al menos durante una semana, de ocuparte de las cosas más difíciles primero?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Cuando las prioridades están claras, las decisiones son simples.

No hay nada más fácil que tomar una decisión cuando sabes qué es lo que deseas lograr.

La dificultad en la toma de decisiones surge cuando no sabemos cuál es nuestra meta. Si no sabemos adónde deseamos llegar, dará igual el camino que tomemos.

En su charla TED "¿Cómo tomar decisiones difíciles?", Ruth Chang plantea que no debemos ubicar en igualdad de condición a las alternativas que estamos evaluando para tomar una decisión. Lo que debemos hacer es determinar cuál es el futuro al cual nos dirigimos. De esa forma, será clara la decisión a tomar entre las alternativas que se nos presenten.

Yo lo interpreto de la siguiente manera: debemos tomar la decisión desde el futuro, como si ese futuro se hubiese convertido en realidad. Entonces, desde ese futuro deseado y convertido en realidad, le indicamos a nuestro yo presente qué hacer.

Responde:

¿Qué decisiones difíciles tienes que tomar hoy? ¿Cuál es el futuro al que te lleva cada una de esas alternativas? ¿Cuál es tu futuro deseado? ¿Cuál de las alternativas te acerca a tu futuro deseado?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Tu actitud es una elección. Para trabajar en ello, encuentra algo positivo en todo lo que sucede.

No se trata de estar feliz, de dibujar una sonrisa en tu rostro cuando las cosas no salen bien. Se trata de identificar qué puedo sacar de provecho, de bueno, aún en las situaciones desfavorables.

Esto es más simple cuando, en el futuro, conectamos los puntos hacia atrás y vemos que hasta las situaciones más difíciles de la vida nos han llevado a quienes somos hoy, con todo lo bueno que podemos identificar en ello.

En su conferencia en la Universidad de Stanford, Steve Jobs explica – en una de las tres historias – esto de “conectar los puntos”. Conectar lo que ha sucedido para llevarte hasta donde te encuentras en este momento, solo puedes hacerlo desde el presente hacia atrás.

Si todo lo que sucede en algún momento en el futuro será un aprendizaje, modifica tu actitud y toma todo lo que te sucede con esa perspectiva: la perspectiva del aprendizaje.

Ya lo ha dicho John C. Maxwell: “a veces se gana y a veces se aprende”.

Responde:

¿Qué te ha sucedido de malo ayer? ¿Qué te ha sucedido de malo esta última semana, este último mes? ¿Qué puedes aprender de ello? ¿Cómo puedes modificar tu actitud para que, cuando ocurra algo inesperado o insatisfactorio no te arruine el día, sino que te permita aprender de la situación para poder conectar esos puntos en el futuro?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Tome las críticas como una oportunidad de superación.

Me encanta la llamada "parábola del caballo". Dice así:

Un campesino que enfrentaba muchas dificultades poseía algunos caballos que lo ayudaban en los trabajos de su pequeña hacienda.

Un día, su capataz le trajo la noticia de que uno de los mejores caballos había caído en un viejo pozo abandonado. Era muy profundo y resultaría extremadamente difícil sacarlo de allí.

El campesino fue rápidamente al lugar del accidente y evaluó la situación, dándose cuenta de que el animal no se había lastimado. Pero, por la dificultad y el costo del rescate, concluyó que no valía la pena y pidió al capataz que sacrificara al caballo tirando tierra al pozo hasta enterrarlo.

Y así se hizo. A medida que la tierra le caía encima, el animal la sacudía. Esta se acumuló poco a poco en el fondo del pozo, permitiéndole comenzar a subir.

Los hombres se dieron cuenta de que el caballo no se dejaba enterrar, sino que, al contrario, estaba subiendo hasta que finalmente consiguió salir del socavón.

Si usted está "allá abajo", sintiéndose poco valorado y si los otros le lanzan la tierra de la incomprensión, del egoísmo o de la falta de apoyo, recuerde al caballo de esta historia. No acepte la tierra que tiraron sobre usted, sacúdala y suba sobre ella. Cuanta más tierra le lancen, más podrá subir.

Responde:

¿Cuáles son las críticas que recibes? ¿Cómo puedes, si no puedes ignorarlas, utilizarlas como palanca de superación?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Líder es aquella persona que logra que los demás digan "lo hicimos nosotros".

La piedra de sopa: una historia de liderazgo y motivación.

En un pequeño pueblo, una mujer se llevó una gran sorpresa al ver que había llamado a su puerta un extraño correctamente vestido que le pedía algo de comer.

- Lo siento dijo ella, pero ahora mismo no tengo nada en casa.
- No se preocupe, dijo amablemente el extraño, tengo una piedra de sopa en mi cartera. Si usted me permitiera echarla en una olla de agua hirviendo yo haría la más exquisita sopa del mundo. Consiga una olla muy grande por favor.

A la mujer le picó la curiosidad, puso la olla al fuego y fue a contar el secreto de la piedra a sus vecinas. Cuando el agua rompió a hervir, todo el vecindario se había reunido allí para ver a aquel extraño y su piedra de sopa. El extraño dejó caer la piedra en el agua, luego probó una cuchara con verdadera delectación y exclamó:

- ¡Deliciosa! Lo único que necesita es unas cuantas papas.
- ¡Yo tengo unas papas en mi cocina! gritó una mujer.

Y en pocos minutos estaba de regreso con una gran fuente de papas peladas que fueron derecho a la sopa. El extraño volvió a probar el brebaje:

- ¡Excelente! dijo y añadió pensativamente: Si tuviéramos un poco de carne, haríamos un cocido más apetitoso.

Otra ama de casa salió zumbando y regresó con un pedazo de carne que el extraño, tras aceptarlo cortésmente, introdujo en el puchero. Cuando volvió a probar el caldo, puso los ojos en blanco y dijo:

- ¡Ah, qué sabroso! Si tuviéramos unas cuantas verduras, sería perfecto, absolutamente perfecto...

Una de las vecinas fue corriendo hasta su casa y volvió con una cesta llena de cebollas y zanahorias. Luego de introducir las verduras en el puchero, el extraño probó nuevamente la sopa y con tono autoritario dijo:

- La sal.
- Aquí la tiene, le dijo la dueña de casa.

A continuación, dio otra orden:

- ¡Platos para todo el mundo!

La gente se apresuró a ir a sus casas en busca de platos. Algunos regresaron trayendo incluso pan y frutas. Luego se sentaron todos a disfrutar de la espléndida comida, mientras el extraño repartía abundantes raciones de su increíble sopa. Todos se sentían extrañamente felices mientras reían, charlaban y compartían por primera vez su comida.

En medio del alborozo, el extraño se escabulló silenciosamente, dejando tras de sí la milagrosa piedra, que ellos podrían usar siempre que quisieran hacer la más deliciosa sopa del mundo...

Responde:

¿Cómo puedes ayudar a tus seguidores a que logren sus metas, sin necesidad de obtener el crédito?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Las personas que tienen metas son continuamente distraídas por quienes no tienen.

Según algunos estudios, solo un mínimo porcentual de personas tiene metas definidas y trabaja para conseguirlas. Según he leído, ese porcentual no alcanza al 3%.

Por ello, quienes tienen metas y trabajan para conseguirlas, pueden verse – cotidianamente – enfrentando situaciones donde son continuamente distraídos por personas que no tienen ninguna meta y exigen su atención y su tiempo.

Esto es normal y no debemos enfadarnos con estas personas. Pero como no podemos trabajar sobre ellas sino únicamente sobre nosotros, tenemos que encontrar alternativas para que esas distracciones sean mínimas o inexistentes.

Las personas que no tienen metas se manejan con listas de tareas. Tienen tareas por hacer. ¿Priorizan qué hacer y qué no hacer? No, simplemente tienen que hacerlas y las hacen. Todas.

Una persona con metas no trabaja con una lista de tareas. Trabaja con una lista de metas, a las que relaciona las tareas que sí tiene que cumplir. Por ello, prioriza y muchas veces no hace las tareas de la lista de la primera persona, porque para ella no tiene ningún sentido dedicarle tiempo, esfuerzo o dinero.

Las personas sin metas, muchas veces se enfadan con las personas con metas, porque la persona con metas hace lo que ella tiene que hacer y no cumple con la lista de tareas de la persona sin metas.

Administra el enfado. Ten una actitud superadora: decide en función de tu lista de metas y cumple con las tareas asociadas a ella.

Michelle Obama dijo: “Una de las lecciones con las que crecí es que debía permanecer fiel a mí misma y nunca dejar que alguien me distraiga de mis metas.”

Responde:

Relaciona, una a una, tu lista de metas con tu lista de tareas. Prioriza tu nueva lista de tareas, ahora relacionada con tus metas.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La clave es el enfoque.

[Mencionado por Jim Collins en su libro "Great by choice"]

Historia de la conquista del Polo Sur:

A principios del siglo XX, había muchos expedicionarios interesados en conquistar y llegar primeros al Polo Sur.

Hacia el año 1911, dos expedicionarios iniciaron esa travesía casi al mismo tiempo. Uno, inglés, llamado Robert Falcon Scott; el otro, noruego, llamado Roald Amundsen.

Habiendo partido casi al mismo tiempo, cada uno eligió para su travesía un enfoque diferente: Scott (y su expedición) caminaba solo en los días buenos (caminaba todo lo que el cuerpo le permitía) y descansaba los días de mal clima; por el contrario, Amundsen impuso la disciplina de caminar todos los días unas 20 millas, sin importar cuál fuese el clima.

¿Cuál fue el resultado?

Amundsen llegó al Polo Sur el 14 de diciembre de 1911; Scott, el 17 de enero de 1912, un mes después. Pero no solo eso. Amundsen llegó primero y, además, lo hizo el día proyectado. Adicionalmente, al regresar al campamento base y caminando disciplinadamente como lo había hecho a la ida, también regresó el día previsto.

En comparación, Scott no solo llegó al Polo Sur casi cinco semanas después de Amundsen, sino que no logró regresar al campamento base pues murió en el camino de vuelta (alrededor del 30 de marzo).

El enfoque es clave. En particular, este enfoque de las 20 millas – como podemos denominarlo desde ahora – implica que, no importa cuál sea el clima, mantendremos la disciplina de caminar – todos los días – para alcanzar nuestra meta de la forma y en el día previsto.

Esto aplica al cumplimiento de metas personales y profesionales. No importa cuál sea el clima; no importa cómo te sientas; no importa qué haya sucedido...incluyendo que tu equipo haya sido eliminado de la competición más importante que haya jugado o que la selección de tu país haya perdido la final de la copa del mundo. Todos los días tienes que hacer algo que te acerque al cumplimiento de tu meta.

En una ocasión escuché a Jorge Lanata, periodista y escritor argentino, decir que "su trabajo es escribir, así que él se sienta a hacerlo, aunque no tenga nada para escribir...porque a partir de la disciplina, algo valioso terminará escribiendo".

¿No te recuerda a la famosa cita de Picasso, quien dijo: "cuando llegue la inspiración, que la creatividad me encuentre trabajando"?

Entonces, haga sol o esté lloviendo, te sientas bien o te sientas mal, estés de buen o mal humor... camina tus 20 millas diarias para acercarte, todos los días, un poco a tu meta.

Identifica tu meta, plantéala en términos concretos y empieza a caminar. Porque la mejor forma de lograr lo que quieres es identificar qué es lo que quieres, listar las tareas que hoy te acercan a ello y ponerte a trabajar.

Responde:

¿Cuál es tu enfoque de trabajo? ¿Utilizas el enfoque de Scott o el de Amundsen? ¿Necesitas un cambio de enfoque? ¿Qué harás a partir de hoy?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Es más fácil cumplir los objetivos que fijarlos.

Según diversos autores, tenemos mecanismos que se orientan al cumplimiento de metas. Cuando tenemos una meta, nos resulta fácil orientar nuestro esfuerzo en alcanzarla.

Sin embargo, alcanzar la meta es el segundo paso; el primero es determinarla. Según Brian Tracy, las personas no determinan metas por cuatro razones:

1. No se dan cuenta de su importancia. Si durante la época de su crianza no se habló nunca sobre el establecimiento de metas, es muy probable que no lo haga de grande porque no parece ser importante. Si tu grupo de referencia tampoco se orienta al cumplimiento de metas, es muy probable que tú tampoco lo hagas.
2. No saben cómo hacerlo. Nadie enseña a establecer metas, ni siquiera en la universidad. ¿Cuántos años de escolaridad has tenido? ¿Alguna vez, alguien te ha enseñado a establecer metas? ¿Alguna vez, alguien te ha hablado de las habilidades requeridas para lograr el éxito? Quizás te han hablado acerca del esfuerzo necesario para alcanzar objetivos, pero el esfuerzo no enfocado (en metas) es inútil.
3. Tienen temor a la crítica y/o al rechazo. Un enorme temor de la mayoría de las personas es el ser juzgado o ridiculizado por los demás. Si uno cuenta una idea, un plan, un deseo, un anhelo, mucha gente te dirá que no se puede. Te dirán las razones por las cuales ello es difícil y tratarán de desalentarte de hacerlo. Por ello, mantén tus metas confidenciales. Solamente habla y/o discute sobre tus metas con personas que también tengas metas.
4. Tienen temor al fracaso. Éste es el principal motivo por el cual la gente fracasa: el temor al "no puedo". Sin embargo, el fracaso es esencial para el éxito. Es imposible tener éxito sin fracasar. Si evades el fracaso no podrás tener éxito. La clave del éxito es fracasar. Los exitosos multiplican su tasa de fracasos. ¿Cuántas veces fracasó Edison? Edison fue el mayor fracaso en la historia de la invención: miles de intentos que terminaron en fracaso. Pero gracias a ello patentó casi 1.100 aparatos, y más de 1.000 fueron a producción comercial. ¿Y el Colonel Sanders (fundador de la cadena Kentucky Fried Chicken)? Fue a más de 1.000 restaurantes para vender su receta, antes de encontrar uno que le pagara una regalía por ella. ¿Tú lo harías? Éxito y fracaso van de la mano, pero hay que aprender de ellos.

Responde:

¿Conversas sobre estos temas con tus hijos/amigos? ¿Tus padres han conversado contigo sobre estos temas? ¿Alguien, alguna vez, ha hablado contigo acerca de la habilidad de determinar metas? ¿Manifiestas, consciente o inconscientemente, algún tipo de temor a la crítica, al rechazo y/o al fracaso?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Cambias las preguntas, mejora la calidad de tu vida.

Si alguien te dijera que cambiando la forma como haces las preguntas puede cambiar tu vida, es probable que lo mires de una forma muy extraña.

"¿Será cierto? No... esta persona no sabe de lo que está hablando. Los problemas son problemas, y cuando hago una pregunta el problema es tan claro que lo que dice este tipo no tiene ninguna lógica."

Tengo que decirte que lo que dice ese tipo tiene lógica. Es más, lo que dice ese tipo es correcto.

Cambias la pregunta, cambia tu vida.

La pregunta es la consecuencia de tu interpretación de una situación, que determinas como problema.

El problema, según lo planteas, es el efecto de tu interpretación. ¿La causa? Las preguntas que, sean explícitas o implícitas, haces acerca de ello.

Además, los problemas no son objetivos. Es decir, a pesar de que dos personas puedan estar conversando acerca del "mismo tipo de problema", no están hablando del mismo problema, porque los problemas son su particular y personal interpretación.

Un ejemplo: no tienes trabajo. El problema, según me explicas, es que el gobierno ha hecho algo, o no lo ha hecho...o los empresarios son tal o cual cosa...o tus vecinos son esto o lo otro, las políticas de los países limítrofes permiten o no permiten hacer ciertas cosas, los inmigrantes, las nuevas restricciones, políticas, normas...etc.

Nada de lo que me cuentas es "el problema". Estás relatando una serie de circunstancias sobre las que no tienes ningún control y, de acuerdo con tu evaluación, pueden ser causas potenciales que determinan el no tener trabajo.

El problema es que no tienes trabajo, cuando quieres tenerlo. El problema es la brecha entre lo que quieres que pase y lo que pasa. Además, un problema es una situación sobre la que tienes control. Y ninguna de las potenciales causas que derivan – según tu interpretación – en tu problema, están bajo tu control. En definitiva, lo que mencionas como problema no es el problema. Pueden ser causas que determinan condiciones en el entorno que dificultan el conseguir empleo. Pero no son el problema.

Si el problema es esa brecha entre lo que quiero que suceda y no sucede, donde tengo algún tipo de control sobre las causas que la determinan, las preguntas que hago son clave para entender qué sucede, determinar una forma de ver el problema (subjetiva, como hipótesis) y trabajar en lo que controlo, para administrarlo y resolverlo.

Entonces, te preguntas: ¿cómo puedo conseguir trabajo?

Es una buena pregunta, que puede llevarte a una serie de tareas a realizar, que terminen empleándote (o no).

Pero si cambio la pregunta, puede cambiar mi vida. Si mejoro la calidad de las preguntas, cambiará mi vida. Porque hay preguntas que, por la forma como están formuladas, no te permiten conseguir los objetivos que te planteas. Porque, de acuerdo con la pregunta, oriento las tareas a realizar.

Por ejemplo, en lugar de preguntar: ¿cómo puedo conseguir trabajo?, pregunta: ¿cómo puedo convertirme en el tipo de persona que la gente contrata?

Otros ejemplos, relacionados con otros problemas.

En lugar de preguntar: ¿cómo puedo bajar de peso?, pregunta: ¿cómo puedo convertirme en la persona que tenga la disciplina de hacer – entre otras cosas – el ejercicio necesario, comer lo que corresponde, para alcanzar el peso que deseo y mantenerme delgado/a?

Si la pregunta es ¿cómo puedo bajar de peso?, seguramente deberás hacer una dieta y ejercicios. Si la pregunta es ¿cómo puedo convertirme en la persona que tenga la disciplina de hacer lo necesario para alcanzar y mantener el peso deseado?, la dieta y los ejercicios serán la consecuencia de algo más duradero, que es lograr el compromiso de iniciar ese proceso y la autodisciplina para mantenerlo.

En lugar de preguntar: ¿cómo puedo vender más?, pregunta: ¿cómo puedo convertirme en el vendedor que proyecta la confianza que requieren los clientes para cerrar la mayoría de los tratos de ventas?

¿Por qué cambiar la pregunta en este caso?

Porque en lugar de adquirir técnicas para lograr convencer a los clientes, trabajarás en otros aspectos relacionados con tu crecimiento personal que derive en crecimiento profesional y, como consecuencia, lograrás mayores ventas.

En lugar de preguntar: ¿cómo puedo hacer para que la gente sea puntual?, pregunta: ¿cómo puedo convertirme en la persona que nadie quiera perder un minuto de su compañía, llegando a tiempo para aprovechar al máximo el suyo?

Cambio la pregunta porque, en lugar de encontrar la forma castigar a aquellos que no sean puntuales, trabajarás para lograr que la gente quiera llegar puntualmente a verte para no perder minutos contigo.

Cuando cambio la pregunta y la oriento hacia “cómo convertirme en”, dejo de pensar en cómo hacer para que los otros acepten, hagan, o dejen de hacer ciertas cosas – que es algo sobre lo que no tengo control – para dedicar el esfuerzo de trabajar en mí mismo, sobre quien sí tengo control.

El control es una de las claves para identificar qué es y qué no es problema. El control sobre las cosas es algo que tengo que identificar para saber si puedo o no puedo trabajar sobre ello.

Entonces, cambia la pregunta a partir de identificar sobre qué tengo control, cambia el problema, se reorienta mi esfuerzo hacia lo que sí puedo hacer y cambia mi vida.

En conclusión, cambia la pregunta, cambia la meta, trabajo sobre mí mismo/a y cambia mi vida.

La clave es elevar la calidad de tus preguntas. Hay que hacer preguntas de calidad para orientar tu energía hacia el trabajo que te permite conseguir la respuesta que administra y resuelve el problema.

Cuando tienes una respuesta de calidad, te orientas hacia el logro de tu meta.

Mejora la calidad de tus preguntas y mejorarás la calidad de tu vida.

Dijo Tony Robbins: "Las personas de éxito hacen mejores preguntas y, como resultado, reciben mejores respuestas."

Una vez que tengas las preguntas adecuadas, haz lo que tengas que hacer para encontrar respuesta a las mismas a través del enfoque en la práctica, eliminando todo aquello que te robe el recurso más importante y limitado que tienes: tu tiempo.

Responde:

¿Cuál es la primera pregunta sobre la que trabajarás, para modificar tu enfoque? ¿Cuál es la segunda? ¿Cuáles son las nuevas preguntas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

**“Las cosas resultan mejor para aquellos que hacen lo mejor con el resultado que han obtenido.”
John Wooden.**

La historia de la piedra y el hombre.

El distraído tropezó con ella; el violento la utilizó como proyectil; el emprendedor construyó con ella; el campesino, cansado, se sentó sobre ella. Drummond la poetizó; Miguel Ángel le sacó la más bella de las esculturas.

En todos los casos, la diferencia no estuvo en la piedra sino en el hombre. Un nuevo año es el mismo para todos; depende de nosotros lo que hagamos con él.

Responde:

¿Cuál es tu piedra del día de hoy? ¿Cuál fue la del día anterior? ¿Qué sucedió con esa piedra y qué aprendiste de ella?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Para hacer cosas importantes, se necesita un plan y no mucho tiempo”. Anónimo.

La Ley de Parkinson, enunciada por Cyril Northcote Parkinson en 1957, dice: “el trabajo se expande hasta llenar el tiempo disponible para que se termine”.

En términos prácticos, esto significa que si has decidido terminar un trabajo en una semana, lo terminarás en ese plazo; y si hubieras decidido terminarlo en tres días, habrías demorado tres días.

Las otras dos leyes – de las tres fundamentales – enuncian: “los gastos aumentan hasta cubrir todos los ingresos” y “el tiempo dedicado a cualquier tema de agenda es inversamente proporcional a su importancia” (también denominada “ley de la trivialidad”).

En el primer caso, esto significa que, al recibir un aumento de salario, rápidamente incrementas los gastos en el mismo nivel para estar en la misma situación en la que estabas antes del incremento.

En el segundo caso, que cuanto menos importante es un tema, más tiempo de agenda ocupa.

Responde:

¿Cómo puedes alterar hoy las tres leyes, transformándolas a tu favor?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La opinión que un tercero tiene sobre ti no tiene que convertirse en tu realidad.

Mucha gente opina sobre todo y lo hace todo el tiempo. Mucha gente opina sobre ti todo el tiempo. Con conocimiento de causa o no, opinan sobre lo que haces, sobre lo que dejas de hacer, sobre lo que dices, sobre lo que opinas y también sobre lo que no haces.

Todas esas opiniones van generando en esas personas una idea acerca de qué y quién eres, que – naturalmente – no tiene mucho que ver con quién eres.

El problema no es que la gente opine porque – como no tienes control sobre eso – no es un problema. Tienes un problema cuando te dejas llevar por todas esas opiniones y dejas de ser quien eres y de trabajar en lo que quieres, por el simple hecho de agradar a los otros.

La opinión de un tercero no tiene que condicionarte a hacer lo que no quieres, ni a convertirte en quien no quieres.

Responde:

¿Conoces alguna persona de este tipo, que opina sobre todos, todo el tiempo? ¿No te resulta, como mínimo, patético que se ocupe tanto tiempo de la vida de otros, que quizás ni siquiera conoce?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Elimina los conceptos negativos con los que te expresas, por ejemplo: "no puedo", "si tan solo", "no creo que", "no tengo tiempo", "quizás".

Si nos enfocamos en los aspectos positivos de las cosas y de las situaciones, nuestro pensamiento tendrá dirección positiva. Si nos enfocamos en los aspectos negativos, nuestro pensamiento tendrá dirección negativa.

Suena a mensaje de la nueva era, ¿no es cierto? No hay nada de extraño en esto. Si enfocas tu atención en los aspectos negativos de una situación, te resultará muy fácil seguir viendo lo negativo. Y lo contrario también es cierto.

¿Te has dado cuenta de que si le preguntas acerca de algún aspecto positivo sobre una situación a una persona que solo habla sobre cuestiones negativas, le cuesta mucho, pero muchísimo, encontrar algo bueno que comentar?

Adicionalmente, cuando ves únicamente los aspectos negativos de cualquier situación, comienzas a rodearte de gente que ve exactamente lo mismo. Porque atraes lo que eres.

Responde:

¿Cuál es la dirección de tu atención en este momento: es positiva o es negativa? ¿Por qué no tratas de ver, aunque sea por un rato, todos los aspectos contrarios a los de tu orientación actual?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si quieres que la vida te ponga en el lugar adecuado, asegúrate de estar caminando.

Es fácil quejarte porque la vida y/o el mundo no te hace feliz. Es mucho más fácil quejarte desde una posición de comodidad, donde esperas que las cosas sucedan independientemente de tu esfuerzo por lograr ser feliz.

Quizás haya que hacer algo en una dirección determinada, para ayudar a que las cosas sucedan. Quizás la mejor forma de llegar a algún lugar es empezar a caminar hacia aquel lugar. Quizás sea importante dejar de lamentarse porque la vida no te hace feliz y comenzar a ser feliz sin esperar el aporte de terceros.

Si quieres motivación, comienza a hacer lo que tienes que hacer. Si quieres inspiración, comienza a hacer lo que tienes que hacer. Buscar motivación e inspiración antes de comenzar a hacer lo que tienes que hacer puede ser algo que hagas uno o dos días... cuando necesitas eso todo el tiempo, o todos los días, resignas libertad porque dependes de un factor externo para lograr ponerte en marcha.

Empieza. Comienza. Camina. Te motivarás al comenzar. Te inspirarás al iniciar.

Responde:

¿De qué depende que estés o no motivado? ¿De qué depende que estés o no inspirado?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Empieza de una vez a ser quien eres, en lugar de calcular quién serás.” Franz Kafka.

Al ponerte en marcha, comienzas a trabajar en dirección de quién has decidido ser.

Al postergar ponerte en marcha, puedes hacer mil y un planes, puedes proyectar las mil y una actividades para alcanzar a ser quien quieres ser... pero solamente comenzarás a serlo en el momento en que inicies ese camino.

El exceso de análisis puede llevarte a una parálisis. O sea, el no hacer nada por exceso de pensar en todas las circunstancias a atravesar antes de iniciar la marcha.

¿Te has dado cuenta de que, por ejemplo, en el caso de un tren, su conductor no necesita que todos los semáforos del trayecto se encuentren en verde antes de iniciar su marcha? Solamente necesita saber el destino y avanzar con el primer semáforo en verde. El resto de los semáforos irán habilitando su marcha a su tiempo...

Deja de calcular, deja de analizar y comienza hoy.

Responde:

¿Sufres de parálisis por sobre análisis? ¿Crees que es una buena justificación el no tomar decisiones hasta no tener todo analizado al detalle?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Hay muchas cosas que compiten por tu atención. Prioriza, porque es la decisión más importante que debes tomar. Prioriza y enfoca, para no ser parte de la agenda de terceros sino de la tuya.

En algún lugar he leído que eres aquello en lo que pones tu energía, tu dinero y tu atención.

También he leído que eres lo que comes, eres lo que piensas, eres lo que dices... en fin, de acuerdo a quien le prestes atención, serás.

Si por ejemplo fueses aquello en lo que pones tu atención, el priorizar tendría que ser una de tus habilidades distintivas. Una capacidad central, diría yo. Porque no priorizar podría llevarte a cumplir con todas las tareas de tu lista, convirtiéndote en una persona altamente inefectiva.

Siendo que hay infinidad de cosas y de personas que reclaman tu atención, prioriza.

De tu lista de tareas, prioriza en función de aquellas tareas que se enfocan en una meta y esa meta es lo suficientemente valiosa para enfocar tu atención y energía en ella.

Las personas con proyectos tienen su lista de tareas en función de sus metas y priorizan. Las personas sin proyectos, que cumplen con su trabajo, tienen una lista de tareas y van resolviendo esas tareas sin una prioridad definida. Probablemente si les consultas, te respondan que dedican su tiempo a las tareas más simples y fáciles primero, para encarar las más difíciles a lo último... si no es que terminan postergando esas tareas.

Para priorizar, puedes utilizar la propuesta de Brian Tracy, quien aconseja dedicar la primera hora del día a las tareas más difíciles. De esta manera, podrás convertirte en una persona altamente efectiva.

Responde:

¿Pierdes fácilmente la atención de las cosas importantes? ¿Te desconcentras fácilmente? ¿Pones atención en las tareas más difíciles primero, o las dejas para lo último del día, cuando ya estás cansado? ¿Priorizas de alguna forma lo que debes hacer?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Desarrolla y perfecciona con la práctica la habilidad de hacer preguntas (todavía más que la habilidad de responderlas).

“Pablo Picasso acertó cuando dijo con su estilo típicamente elíptico: ‘Los ordenadores no sirven para nada; solo son capaces de proporcionarnos respuestas’. Lo importante son las preguntas. Las preguntas y descubrir cuáles son las acertadas, son la clave para mantener el rumbo.” Garry Kasparov.

La historia del examen de filosofía.

Un profesor de filosofía entra en clase para hacer el examen final a sus alumnos. Toma una silla y la sube a una mesa. Luego, dice a la clase: “utilizando cualquier cosa que hayan aprendido durante este curso, demuéstrenme que esta silla no existe”.

Todos los alumnos se ponen a trabajar, aventurándose en argumentos para probar que la silla no existe. Un alumno, después de escribir rápidamente su respuesta, entrega el examen ante el asombro de sus compañeros.

Pasan unos días y se entregan las calificaciones. Ante la sorpresa de todos, el alumno que entregó su examen en 30 segundos obtiene la mejor calificación.

Su respuesta fue: “¿qué silla?”

Responde:

¿Cuáles son las preguntas que hoy ocupan tu cabeza? ¿Eres de las personas que abren las conversaciones con preguntas o de las que las cierran con respuestas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La mayor contradicción que enfrentan las personas es que desean que las cosas cambien (para ellos), pero que las cosas sigan igual (para no tener que cambiar).

Suele suceder que ciertos grupos en la sociedad quieren que las cosas cambien y otros grupos no quieren que las cosas cambien. Eso es normal, propio de la vida en democracia.

Pero aquí a lo que me refiero es al comportamiento de una persona que, por un lado, quiere que las cosas sean distintas (que los resultados sean diferentes y mejores para ella), pero que nada cambie para ella (que el esfuerzo para que ella esté mejor lo hagan otros).

No es realmente extraño, pero es contradictorio. Si las cosas cambian, y van a cambiar, van a cambiar para todos. Aunque ese cambio no lo sufran todos en la misma medida.

Algo va a tener que cambiar para disfrutar de mejores resultados. Y posiblemente, algún cambio termine afectándote.

Responde:

Si los cambios son inevitables: ¿vas a elegir que te afecten o vas a tomarlos como algo que, más allá de que te guste o no, vas a tener que enfrentar?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Haz de tu día una obra maestra: toma buenas decisiones en forma disciplinada.

Hoy importa. Hoy es un día al que tienes que ponerle ganas. Hoy es tan importante como lo fue ayer y como lo será mañana. Pero el único día en el que puedes hacer lo que tienes que hacer es hoy.

Hoy no postergues. Solamente hoy.

Dice Tony Robbins que "la postergación es una de las formas más comunes de evitar el dolor. Pero, normalmente, aplazar la acción solo significa un próximo aumento del dolor."

Así que hoy no postergues. Esa tiene que ser la primera buena decisión de hoy.

Y si te sientes tentado a postergar algo, pregunta:

1. ¿Dónde estoy?
2. ¿Qué tengo que hacer?
3. ¿Cómo me voy a sentir después de hacerlo?
4. ¿Qué precio tendré que pagar por no hacerlo?

Recuerda: "no cuentes los días; haz que los días cuenten." Muhammad Alí.

Responde:

¿Qué ha sido lo último que has postergado verdaderamente importante? ¿El postergar te genera sensaciones de alivio o de angustia? Quizás ambas, en ese orden, en momentos distintos. ¿Qué has postergado ayer? Resuélvelo hoy.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

No te rindas.

La historia de la rana en el hoyo.

Un grupo de ranas viajaba por el bosque cuando de repente dos de ellas cayeron en un profundo hoyo.

Todas las demás ranas se reunieron alrededor y se asomaron a ver lo que sucedía. Rápidamente se dieron cuenta de lo hondo que era el hoyo y les dijeron a las desafortunadas ranas que para fines prácticos debían rendirse y dejarse morir plácidamente.

Al principio las dos ranas no hicieron caso a los comentarios de sus amigas y siguieron tratando de escapar con todas sus fuerzas. Las otras ranas seguían insistiendo que sus esfuerzos serían inútiles.

Finalmente, y después de muchos intentos, una de las ranas puso atención a lo que las demás decían y se rindió, se recostó en el fango y se dispuso a morir. La otra rana continuó saltando tan fuerte como le era posible.

Una vez más, la multitud de ranas le gritó que dejara de sufrir y simplemente se dispusiera a morir. Pero la rana saltó cada vez con más fuerza hasta que finalmente logró escapar y salvar su vida.

Las ranas asombradas y confundidas le preguntaron: "¿No escuchaste lo que te decíamos?", mientras ésta - aún con lo cansada que estaba - escribió en la tierra: "Gracias por apoyarme, ustedes me dieron fuerzas para salvarme".

La rana era sorda.

Responde:

¿Sigues escuchando las opiniones y consejos de gente que, realmente, no vale la pena escuchar?

¿Sigues escuchando sus lamentos y sus quejas, sabiendo que podrías estar utilizando ese tiempo de una mejor forma? ¿Has vivido alguna situación como la que representa la historia de la rana?

Escríbela.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

No hay progreso sin cambio.

El legado de John Wooden.

En su charla TED del año 2001 titulada "Sobre la diferencia entre ganar y ser exitoso", John Wooden nos ha dejado algunas citas importantes:

"Nunca trates de ser mejor que otros; sé mejor que ti mismo, que es lo que está bajo tu control."

"Mi definición de éxito: paz interior alcanzada a través de la autosatisfacción por haber hecho el mayor esfuerzo del que eres capaz."

"Tu reputación es lo que se percibe que eres; tu carácter es lo que eres."

"No hay progreso sin cambio."

"La habilidad te llevará a la cima; el carácter te mantendrá allí."

"Creo en ir al frente con un estandarte, no atrás con un látigo."

"Preocúpese más por su carácter que por su reputación."

"Un líder tiene seguidores; sin seguidores no hay líder."

"El líder debe lograr que sus seguidores entiendan que trabajan con él, no para él."

"La única presión que importa es la que uno ejerce sobre uno mismo; no me preocupo por las presiones externas."

"Sé rápido, pero no te apures."

Responde:

¿Cuál de todas estas frases le explicarás a alguien hoy? ¿Cómo lo harás? ¿Qué ejemplos utilizarás?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si cambian las condiciones, no hagas las mismas cosas de la misma manera.

La historia de la llave perdida.

Una noche, mientras paseaba por mi barrio, me encontré a un hombre que buscaba desesperadamente algo. Me sorprendió observar que mientras se llevaba las manos a la cabeza decía sin cesar "¿dónde se habrán caído?" y daba vueltas y vueltas dentro de un círculo muy reducido cuyo centro era una farola...

Me acerqué y le pregunté si le podía ayudar. Cuando me respondió me di cuenta de que, además, estaba algo bebido.

- ¿Puedo ayudarle?
- Sí, claro, por supuesto...
- ¿Qué ha perdido?, le pregunté mientras comenzaba a buscar sin saber qué buscaba.
- Las llaves de mi casa. ¡Las malditas llaves de mi casa! me contestó con un tono pastoso de voz y unos ojos brillantes y enrojecidos.
- No se preocupe - le dije para tranquilizarle - seguro que las encontramos.

Me puse a buscar y mientras lo hacía le pregunté:

- ¿Está seguro de que se le cayeron por aquí?
- Pues la verdad es que no - me contestó - pero aquí es donde hay luz.

Hacer lo mismo siempre y esperar resultados distintos, es como buscar la llave donde hay luz en lugar de hacerlo donde se ha caído.

Responde:

¿Qué situación puedes relacionar, en tu vida cotidiana, con la historia? ¿Cómo deberías actuar (o deberías haber actuado), sabiendo que las condiciones han cambiado (para no buscar la llave donde hay luz sino donde se ha caído)?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Estar comprometido con un proyecto no es lo mismo a estar involucrado. Tienes que elegir qué actitud tomarás.

La historia de la gallina y el cerdo.

Había una vez una gallinita emprendedora que quería montar un negocio en la granja. Como había cada vez más animales tuvo la gran idea de montar un restaurante.

Para llevar a cabo su idea necesitaba un socio. Así que se dirigió hacia el animal que más confiabilidad le daba: el cerdito.

- Hola cerdito, saludó la gallina. Quiero abrir un restaurante en la granja y he pensado que tal vez querías ser mi socio.
- No sé, respondió el cerdito. ¿Cuál sería el plato estrella del restaurante?
- ¡Qué te parece huevos con jamón! respondió la gallina.
- Gracias, pero mejor no. Porque habría una enorme e insalvable diferencia entre ambos: mientras tú estarías involucrada yo tendría que estar comprometido.

Responde:

¿En qué estás involucrado/a y en qué comprometido/a? ¿Crees que hay alguna situación en la que debes modificar tu enfoque (cambiar de involucrado/a a comprometido/a, o viceversa)?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Suelta las preocupaciones, antes de que las preocupaciones no te dejen soltarlas.

Una fábula sobre el estrés.

Una psicóloga daba vueltas por la sala mientras impartía una charla sobre cómo manejar el estrés. Cuando levantó un vaso con agua todos pensaron que iba a preguntar si el vaso estaba medio lleno o medio vacío. Sin embargo, ella preguntó con una sonrisa:

- ¿Cuánto pesa este vaso con agua?

Las respuestas variaron entre 100 gramos y 500 gramos. Ella contestó:

- El peso absoluto no tiene realmente ninguna importancia...depende simplemente de cuánto tiempo sostenga el vaso. Si lo sostengo durante un minuto no hay ningún problema. Si lo sostengo durante una hora me va a doler un poco un brazo. Si lo sostengo durante un día entero, entonces mi brazo se quedará entumecido y paralizado. En cada uno de esos casos, el peso del vaso no varía, pero cuanto más tiempo lo sostengamos más pesado lo sentiremos.

Y continuó:

- El estrés y la preocupación son como este vaso de agua. Si pensamos en lo que nos preocupa durante un rato, no pasa nada. Si pensamos en eso un poco más, comenzará a hacernos daño. Si pensamos en eso todos los días, nos sentiremos paralizados, incapaces de hacer algo. Es importante tener en cuenta que caer en eso es lo que te estresa, así que, tan pronto como puedas, suelta toda esa carga. No continúes esa espiral de pensamientos ni te los llesves a casa o a la cama. ¡Recuerda soltar el vaso de agua!

Responde:

¿Cuáles son las preocupaciones que no sueltas? ¿Quieres soltarlas? Recuerda que la preocupación es un hábito.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

El chisme es una forma de comunicación muy pobre, utilizada por gente de igual condición.

Acerca del valor de los rumores. La historia de los tres filtros.

Un conocido del maestro le dijo que acababa de oír algo acerca de uno de sus discípulos.

- Antes me gustaría que pasaras la prueba del triple filtro, afirmó el maestro. El primero es el de la verdad. ¿Estás seguro de que lo que vas a decirme es cierto?
- Me acabo de enterar y ...
- ... es decir, que no sabes si es cierto.
- El segundo filtro es el de la bondad. ¿Quieres contarme algo bueno sobre mi discípulo?
- Todo lo contrario.
- Con que quieres contarme algo malo de él y no sabes si es cierto. No obstante, aún podría pasar el tercer filtro, el de la utilidad.
- ¿Me va a ser útil?
- No mucho.
- Si no es cierto ni bueno ni útil, ¿para qué contarlo? concluyó el maestro.

Responde:

¿Cuál es el verdadero valor de los chismes? ¿Para qué involucrarse en ese tipo de conversaciones, en lugar de utilizar el tiempo en actividades distintas y valiosas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Dejar ir es dejar llegar.

Deja ir. Suelta.

Es duro, en ocasiones, aceptar que lo que pensamos nuestro no lo fue, quizás, nunca. Lo dejamos ir para dejar que algo más llegue.

No tenemos que salir a buscar nada. En esta etapa de soltar, no haremos más que dejar ir. En ocasiones logramos mucho al soltar, para descubrir que aún con algún dolor todo será mejor.

Al dejar ir, al soltar, podremos ver si realmente estábamos reteniendo aquello que soltamos e identificar por qué lo estamos reteniendo.

¿Qué sucede cuando nos damos cuenta de lo que estamos reteniendo?

Deja ir. Suelta. Deja que fluya. Y que sea lo que tenga que ser.

Responde:

¿Qué estás reteniendo, que deberías soltar? ¿Cuánto hace que lo retienes? ¿Si lo soltaras, se iría?

¿Qué deseas que llegue? Para que eso llegue, necesita espacio.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Las grandes ideas aparecen en cualquier momento.

Las grandes ideas pueden venir a nosotros en cualquier momento. Por eso es importante estar atento y poder tomar notas.

¿No te ha pasado de despertarte en el medio de la noche por un sueño, y decirte "cuando me despierte lo anotaré", para olvidar completamente su contenido por la mañana?

Esto no le sucede a quienes están preparados para tomar notas en el preciso momento en que llegue la inspiración.

Durante una gira por Francia en 1964, Paul McCartney corrió al piano para tocar los acordes de una melodía que acababa de soñar. Tan pronto se levantó, la tocó y la anotó para no olvidarla. Así nació "Yesterday", la canción más versionada de la historia y una de las más reconocidas de los Beatles.

En ocasiones, Keith Richards solía dormir con una grabadora a su lado en caso de que algo se le ocurriera mientras dormía. En una oportunidad, quedó sorprendido al darse cuenta de que – en algún momento de la noche – había prendido la grabadora y la cinta había llegado al final. Rebobinó la cinta y escuchó la primera y más extraña versión de "(I can't get no) Satisfaction", seguida de cuarenta y cinco minutos de ronquidos.

Responde:

¿Recuerdas haber tenido alguna gran idea, aunque ahora no la recuerdes, y no haber tenido oportunidad de tomar notas? ¿Tienes ideas en lugares donde no esperarías tener un momento de iluminación? ¿Recuerdas haber tenido alguna gran idea, que luego pusiste en marcha o en práctica, en algún lugar inoportuno? ¿Te has preparado para tomar nota de esas ideas, cuando aparezcan en los momentos y en los lugares menos pensados?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Lo que usted es, es lo que usted atrae.

Esta es una de las leyes irrefutables del liderazgo enunciadas por John C. Maxwell: "la ley del magnetismo".

Como habitualmente se dice "Dios los cría y ellos se juntan". Si quiere estar junto a personas que crezcan, conviértase en una persona que crece.

¿A quién tienes a tu alrededor?

Esas son las personas a las que has atraído a tu vida, a partir de quien eres.

Hay una cita famosa de Jim Rohn que dice:

"Nos convertimos en la combinación de las cinco personas con las que más estamos."

¿A qué cinco personas tienes a tu alrededor?

Esas son las personas que has atraído, y en las que – probablemente – te convertirás.

Responde:

¿Qué tipo de personas tienes a tu alrededor? ¿Son el tipo de persona en el/la que te gustaría convertirte?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“La vida no es de la manera que se supone que debe ser. Es de la manera que es. El modo en que usted la maneja es lo que marca la diferencia.” Virginia Satir.

No podemos controlar mucho de lo que sucede en nuestra vida. Pero podemos controlar nuestra actitud.

La historia del granjero y su granja inundada.

Había una vez un granjero cuyas tierras quedaban inundadas casi cada primavera. Él no quería renunciar a su granja y mudarse, pero cuando el agua llegaba a sus tierras e inundaba sus gallineros, era una batalla llevar a sus pollos a un terreno más elevado. Algunos años no podía moverse con la rapidez suficiente y cientos de sus pollos morían ahogados.

Después de la peor primavera que había experimentado jamás y de perder todos sus pollos, entró a la casa y le dijo a su esposa: “Hasta aquí llegamos. No puedo comprar otro lugar... y no puedo vender éste. Pero ya no sé qué hacer.”

Su esposa respondió: “Compra patos.”

Debemos aprender a ver oportunidades dentro de los problemas.

Responde:

¿Cuáles son los problemas que estás experimentando hoy? ¿Cuáles son las oportunidades que puedes identificar a partir de esos problemas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Sé un experto en abandonar fantasías.

Ya hemos planteado que deseos y fantasías trabajan en planos distintos. Cuando una fantasía se convierte en deseo, trabajaremos en él para conseguirlo; no lo haremos mientras siga siendo fantasía.

Cuando pienso en fantasías, recuerdo la historia del caballo muerto de los indios Dakota, que dice así:

"La sabiduría de los indios Dakota dice que cuando uno descubre que va en un caballo muerto, lo mejor que puede hacer es desmontarse. Desde luego, hay otras estrategias: puede cambiar de jinete, puede hacer que un comité estudie al caballo muerto, puede averiguar cómo otras compañías montan los caballos muertos, puede declarar que es más barato alimentar a un caballo muerto, puede enganchar varios caballos muertos. Pero después de ensayar todas estas cosas, siempre tendrá que desmontarse." Gary Hamel.

Un caballo muerto no te lleva a ningún lugar; una fantasía, tampoco.

Responde:

¿Tienes fantasías? ¿Ya las has identificado? ¿Puedes convertirlas en deseo, o forman parte de un grupo de caballos muertos?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Día 100

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

Recuerda el principio del 80/20 al priorizar tus tareas.

El principio del 80/20, o Principio de Pareto, dice que el 80% de los efectos proviene del 20% de las causas.

Otra forma de comprender esto es la siguiente: el 80% de los resultados proviene del 20% del esfuerzo realizado, el 80% de los problemas es causado por el 20% de las situaciones, el 80% de los crímenes es realizado por el 20% de los criminales, el 80% de tus resultados es generado en el 20% de tu tiempo.

Al pensar en términos del principio, comenzamos a priorizar. Priorizamos tareas y priorizamos otras cosas también. Por ejemplo, en término de productos y/o clientes y/o canales de distribución...y/o de relaciones.

Cuando identificamos cuál es ese 20% de causas (del tiempo, del esfuerzo, de los clientes, de las relaciones) que genera el 80% de efectos (de los resultados, de las ventas, de los ingresos, de los buenos momentos), potenciamos aquellas.

Esto nos deja una segunda decisión: ¿qué hacer con el restante 80% (de tiempo, esfuerzo, clientes, relaciones)? ¿Descartamos, abandonamos?

Dice Adrián Paenza, en su libro "Matemática, ¿estás ahí?": "...es imposible que un ser humano pueda hacer el ciento por ciento de las cosas que tiene que hacer. Lo que importa es ser capaz de seleccionar el veinte por ciento más importante, para cubrir los temas más relevantes y evitar dedicarle un tiempo más largo al ochenta por ciento de los temas que son menos relevantes."

Responde:

¿Tienes algún indicio de cuáles son esas pocas causas que causan la mayoría de los efectos en los diferentes aspectos de tu vida? Identificalas y haz la lista.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Dicen que si colocas una calabaza en una jarra cuando es del tamaño de una nuez, crecerá con el tamaño y la forma de la jarra, y nunca se hará más grande. Eso le puede pasar también al pensamiento de las personas. No permita que eso le ocurra a usted.

Esto me recuerda la historia del pescado fresco japonés.

Los japoneses siempre han gustado del pescado fresco. Pero las aguas cercanas a Japón no han tenido muchos peces por décadas.

Así que, para alimentar a la población japonesa, los barcos pesqueros fueron fabricados más grandes para ir mar adentro. Mientras más lejos iban los pescadores, más era el tiempo que les tomaba regresar a entregar el pescado. Si el viaje tomaba varios días, el pescado ya no estaba fresco. Para resolver el problema, las compañías instalaron congeladores en los barcos pesqueros. Así podían pescar y poner los pescados en los congeladores.

Sin embargo, los japoneses pudieron percibir la diferencia entre el pescado congelado y el fresco, y no les gustaba el congelado; por lo tanto, tenían que venderlo más barato. Las compañías instalaron tanques para los peces en los barcos. Podían así pescar los peces, meterlos en los tanques y mantenerlos vivos hasta llegar a la costa. Pero después de un tiempo los peces dejaban de moverse en el tanque. Estaban aburridos y cansados, aunque vivos. Los consumidores japoneses también notaron la diferencia del sabor porque cuando los peces dejan de moverse por días, pierden el sabor fresco. Y ¿cómo resolvieron el problema las compañías japonesas? ¿Cómo consiguieron traer pescado con sabor de pescado fresco?

Tan pronto una persona alcanza sus metas, tales como empezar una nueva empresa, pagar sus deudas, encontrar una pareja maravillosa o lo que sea, empieza a perder la pasión. Ya no necesitará esforzarse tanto. Así que solo se relaja. Experimentan el mismo problema que las personas que se ganan la lotería o el de quienes heredan mucho dinero y nunca maduran.

Como el problema de los pescadores japoneses, la solución es sencilla y se resume en esta frase: las personas prosperan más cuando hay desafíos en su medio ambiente.

Para mantener el sabor fresco de los peces, las compañías pesqueras ponen a los peces dentro de los tanques en los botes, pero ahora ponen también un pequeño tiburón. Claro que el tiburón se come algunos peces, pero los demás llegan muy, pero muy vivos. ¡Los peces son desafiados! Tienen que nadar durante todo el trayecto dentro del tanque para mantenerse vivos.

Cuando alcances tus metas proponte otras mayores. Nunca debes crear el éxito para luego acostarte en él. Así que, invita a un "tiburón a tu tanque" y descubre que tan lejos realmente puedes llegar. Unos cuantos "tiburones" te harán conocer tu potencial. Que no te asusten sus dientes ni sus trampas. Tú sigue alerta, pero siempre "fresco".

Siempre habrá tiburones a donde vayas. Estamos todos en el mismo sitio, donde siempre tendremos dificultades y ellas serán bienvenidas si las sabemos mirar como las oportunidades para encontrar nuevos caminos, para escuchar otras opiniones, para aprender nuevas maneras de ver la vida, para fortalecer nuestro espíritu y sacar lo mejor de nosotros mismos.

Responde:

A esta altura del proceso: ¿Qué metas has cumplido? ¿Sientes esa falta de pasión que tenías al principio del proceso? ¿Estarás necesitando algún "tiburón" en tu pecera?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Quema las naves.

En una ocasión escuché a Tony Robbins decir: "si quieres conquistar la isla, quema las naves." Este término puede referirse a la destrucción de las naves de Hernán Cortés durante la conquista de México (en el año 1519), quien – al hacer imposible el regreso a España – dejó bien claro que la retirada no era una opción.

Se trata de una decisión muy extrema, producto de situaciones extremas. Extrema, pero valiosa.

Historia de los dos halcones.

Un Rey recibió como obsequio dos pequeños halcones y los entregó a uno de sus hombres para que los cuidara. A la mañana siguiente salió a su balcón, miró al cielo y solo vio a un halcón que volaba. Llamó al cuidador para preguntarle que sucedía con el otro, a lo cual el cuidador respondió:

- La verdad no sé lo que le pasa a ese halcón, está sobre una rama y no quiere volar.

El Rey mandó llamar a varios curanderos y sanadores, pero nadie lograba hacer volar a aquel pequeño animal. Sin embargo, a la mañana siguiente, vio al halcón volando ágilmente por los jardines.

- ¿Cómo lo han conseguido? Traedme al autor de ese milagro, dijo el Rey.

Enseguida le presentaron a un sencillito campesino.

- ¿Tú hiciste volar al halcón? ¿Cómo lo lograste? ¿Eres mago, acaso?, preguntó el Rey al campesino.

Aquel hombre contestó:

- Alteza, lo único que hice fue cortar la rama sobre la que reposaba. El pájaro no tuvo más remedio que empezar a mover las alas y echar a volar.

Responde:

¿Qué naves tienes que quemar, para conquistar qué isla? ¿Cuál es la rama que tienes que cortar, para empezar a volar?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

"La mejor manera de hacer es ser." Lao Tzu.

Historia de la escalera. Por Angel Vázquez Gallaga.

Imagínate estar frente a una gran escalera. Junto a ti se encuentra esa persona que es importante: novio(a), esposo(a), amigo(a) etc. Están fuertemente tomados de la mano ya que están al mismo nivel. Todo es perfecto; juntos están disfrutando estar ahí.

Pero de pronto tú subes un escalón y esa otra persona no. Esa persona prefiere mantenerse en el primer nivel. Muy bien, no hay problema, aún es fácil estar tomados de las manos. Sin embargo, subes un escalón más y esa persona se niega a hacerlo. Ya las manos han empezado a estirarse y no es tan cómodo como al principio.

Subes un escalón más y el tirón es fuerte. Ya no lo disfrutas y empiezas a sentir que esta persona frena tu avance. Tú quieres y deseas que esa persona suba contigo para no perderle. Desafortunadamente para esa persona no ha llegado el momento de subir de nivel y se mantiene en su posición inicial.

Subes un escalón más y es ahí cuando mantenerse unidos es muy difícil; te duele y mucho. Luchas entre tu deseo de que esa persona suba, de no perderle, pero tú ya no puedes ni quieres bajar de nivel.

En un nuevo movimiento hacia arriba viene lo inevitable y se sueltan las manos. Puedes quedarte ahí, llorar y patalear tratando de convencerla de que te siga, que te acompañe. Puedes incluso ir en contra de tu ser, bajar de nivel con tal de no perderle, pero después de esa ruptura en el lazo ya nada es igual. Así que por más doloroso y difícil que sea, entiendes que no puedes hacer más que seguir avanzando y esperar que algún día vuelvan a estar al mismo nivel para volver a estar juntos.

Esto pasa cuando inicias tu camino de superación personal y crecimiento interior. En ese proceso, en ese avance, puedes llegar a perder muchas cosas importantes en tu vida: pareja, amigos, trabajos, pertenencias y todo lo que ya no coincide con quien te estás convirtiendo. Puedes pelearte con la vida, pero el proceso es así.

El crecimiento personal es eso, personal e individual, no grupal. Puede ser que después de un tiempo esa persona decida emprender su propio camino y te alcance o suba incluso mucho más que tú, pero es importante que estés consciente que no se puede forzar nada en esta vida.

Llega un momento en tu escalera que te llevará a convertirte en una mejor persona, en que puedes quedarte solo(a) un tiempo. Duele, claro que duele y mucho, pero conforme vas avanzando, te vas encontrando en esos niveles con personas mucho más afines a ti. Personas que gracias a su propio proceso están en el mismo nivel que tú y que si tú sigues avanzando, ellos también lo harán.

En esos niveles de avance ya no hay dolor, ni apego, ni sufrimiento; solo hay amor, comprensión y respeto absoluto. Así es nuestra vida, una infinita escalera en donde estaremos con las personas que estén en el mismo nivel que nosotros. Y si alguien cambia, la estructura se acomoda.

Me costó mucho soltar; aún después de una fuerte ruptura seguía viendo para atrás, esperando un milagro y el milagro apareció. Pero no de la manera en que yo hubiera imaginado. Apareció bajo otros nombres, otros cuerpos, otras actividades.

Perdí a una amiga y gané a veinte más. Perdí un mal trabajo y ahora tengo un excelente empleo con oportunidades de tener más de lo que soñé alguna vez. Perdí un auto que no me gustaba y ahora manejo el auto de mis sueños. Perdí a un hombre al que creí amar para darme cuenta de que, lo que tengo en este momento de mi vida, ni siquiera podía soñarlo hace unos cuantos meses.

Cada pérdida, cada cosa que sale de tu vida es porque así tiene que ser. Déjalo ir y prepárate para todo lo bueno que vendrá después. Tú sigue avanzando y confía, porque esta escalera es mágica.

Responde:

¿Te limitas a crecer, por no tener con quién hacerlo? ¿Estás encerrado/a en tu anterior versión, sin poder dejar ser a tu nueva versión, por temor a la reacción de quienes te rodean?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Cuanto menos necesitemos, más libres seremos.

Alguien le preguntó al sabio Chanakya: ¿Qué es veneno?

El sabio contestó: veneno es cualquier cosa que sea más de lo que necesitamos... puede ser poder, riqueza, hambre, ego, codicia, pereza, lujuria, ambición, odio o cualquier otra cosa.

¿Qué es el miedo?

El miedo es la no aceptación de la incertidumbre. Si la aceptamos, la incertidumbre se convertirá en una aventura.

¿Qué es la envidia?

La envidia es la no aceptación de lo bueno que hay en los demás. Si aceptáramos lo bueno que hay en los demás, entonces se convertiría en inspiración.

¿Qué es la ira?

La ira es la no aceptación de las cosas que están fuera de nuestro control. Si las aceptamos, entonces se convertirá en tolerancia.

¿Qué es el odio?

El odio es la no aceptación de otra persona por su forma de ser. Si aceptáramos a las personas de una forma incondicional, entonces se convertiría en amor.

Por lo tanto, todo es cuestión de aceptación...

Si nos resistimos a aceptar, eso nos creará estrés...

En cambio, la aceptación nos libera del estrés.

Responde:

¿A qué estás atado/a? ¿A qué estás aferrado, que no te permite ser?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Día 95

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

La felicidad no es algo que postergamos para el futuro, sino algo que diseñamos para el presente.

La felicidad es un hábito mental, una actitud también mental. Si no aprendemos esto y no lo practicamos en el presente nunca llegaremos a experimentarla.

La felicidad no puede depender de la solución de un problema externo.

Cuando solucionamos un problema aparece otro para ocupar el puesto anterior. La vida constituye una serie de problemas.

Si vas a ser feliz del todo, debes ser dichoso. ¡Punto! Nunca obtendrás la felicidad "a causa de".

Responde:

¿Estás esperando a ser feliz, a causa de algo que tendría que ocurrir? ¿Qué cosa? ¿Crees que alguien tiene la responsabilidad de hacerte feliz? ¿Quién?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Si no diseña su propio plan de vida, es probable que caiga en el plan de otra persona. ¿Y sabe lo que esa persona puede haber planeado para usted? No mucho.” Jim Rohn.

Si usted planea bien su vida, entonces su carrera se solucionará por sí sola. Si usted no cree que puede tener éxito en su vida a largo plazo, no es muy probable que vaya a darle la atención que merece en cuanto a planificación.

Planear su vida se trata de encontrarse a usted mismo, saber quién es y después adaptar un diseño para su crecimiento. Una vez que hace eso para su vida, podrá hacerlo para su carrera.

Responde:

¿Crees que eres demasiado joven o demasiado viejo para ocuparte de diseñar tu vida?
Demasiado joven... ¿Cuándo es el momento de empezar? Demasiado viejo... ¿Cuándo crees que es el momento de abandonar? Si no lo haces tú: ¿quién está diseñando tu vida por tí? ¿Qué crees que esa persona está considerando para ti? Descríbelo, porque representa tu expectativa – no la realidad – de lo que esa persona quiere para ti.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?
¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?
¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

En tu vida, prioriza lo importante. El resto encontrará su tiempo y su lugar.

Las prioridades de la vida: historia del juego de las piedras.

Un experto que estaba dando una conferencia, puso sobre la mesa de la sala un frasco de cristal y un montón de piedras del tamaño de un puño. "¿Cuántas piedras caben en el frasco?", preguntó. Mientras el público hacía sus conjeturas, fue introduciendo piedras en el frasco hasta llenarlo. Luego preguntó: "¿Está lleno?". Todos asintieron. Entonces sacó de abajo de la mesa un cubo con gravilla, puso parte de ella en el frasco y lo agitó. Las piedrecitas penetraron por los espacios que dejaban las piedras grandes. El experto volvió a preguntar: "¿Está lleno?". Esta vez, los asistentes dudaron. "Tal vez no", dijo uno, y acto seguido, el conferenciante extrajo un saquito de arena y la metió dentro del frasco. "¿Y ahora?", inquirió. "¡No!", exclamó el público, y tomó un jarro de agua que empezó a verter dentro del recipiente. Éste aún no rebosaba. Terminada la demostración, preguntó: "¿Qué acabo de demostrar?". Uno de los asistentes respondió: "Que no importa lo llena que esté tu agenda; si lo intentas, siempre puedes hacer que quepan más cosas". "¡No!" repuso el experto, y concluyó: "Si no pones las piedras grandes al principio, luego ya no cabrán".

Encuentra las piedras grandes en tu vida, en tu trabajo y programa en la agenda lo verdaderamente importante. Seguro que el resto hallará su lugar.

Responde:

¿Cuáles son las piedras más importantes en tu vida? ¿Tienen prioridad en ella? ¿Deberías modificar algo en la forma como priorizas tus actividades y tareas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Encuentra tu propósito y no necesitarás trabajar por dinero nunca más.

Al trabajar por dinero, ofrecemos nuestro tiempo por un pago y puede que nada de lo que hagamos nos importe o tenga sentido. Al trabajar por un propósito, todo tiene sentido y además, recibimos una recompensa económica por hacerlo.

¿Me pagará más? Una historia acerca de los incentivos y la motivación.

Un director de empresa que acababa de asistir a un seminario sobre motivación llamó a un empleado a su despacho y le dijo: "De ahora en adelante, se le permitirá a usted planificar y controlar su propio trabajo. Estoy seguro de que eso hará que aumente considerablemente la productividad".

"¿Me pagarán más?", preguntó el empleado.

"De ningún modo. El dinero no es un elemento motivador, y usted no obtendría satisfacción de un simple aumento de salario".

"Bueno, pero si aumenta la productividad, ¿me pagarán más?"

"Mire usted", dijo el director. "Evidentemente, usted no entiende la teoría de la motivación. Lévese a casa este libro sobre motivación y léalo: en él se explica qué es lo que realmente le motiva a usted".

Cuando el empleado salía del despacho, se detuvo y dijo: "Y si leo este libro, ¿me pagará más?"

Responde:

¿Cuál es tu propósito de vida? ¿Cuál es tu propósito en el trabajo? ¿Conoces el por qué (la misión) de la organización en la cual trabajas? ¿Te importa? ¿Cómo podrías vincular ese propósito con el tuyo, para cambiar tu percepción y tu actuar en el trabajo, de forma que cobre sentido?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Lo que para algunos es ordinario, para otros es extraordinario. Todos somos extraordinarios en algo.

A nuestro alrededor hay gente extraordinaria, encargándose de cosas ordinarias. Muchas de ellas, si tuviesen la oportunidad, estarían haciendo cosas extraordinarias. Y algunas de ellas ya lo están haciendo, pero no se las evalúa ni recompensa de esa forma.

Un líder identifica y potencia esas cualidades; un jefe, las minimiza, ridiculiza y/o no las reconoce, por temor a las mismas. No vaya a suceder que sea reemplazado por aquél...

Historia: La gestión a palos.

Cierto día, un carnicero que estaba atendiendo a sus clientes, vio que un perro se metía en su negocio. Empezó a gritarle para que saliese de la tienda. El perro salió, pero a los pocos minutos volvió a entrar, y después de entrar y salir unas cuantas veces más, el carnicero se dio cuenta de que traía algo en la boca.

Saliendo de atrás del mostrador, se acercó hasta el perro y vio que lo que traía en la boca era una nota envuelta en un plástico. Tomó la nota y la leyó: "¿Podría usted enviarme medio kilo de chuletas y cinco salchichas?" Envuelto en el plástico venía también un billete de 50 euros.

El carnicero preparó el pedido y una vez listo metió en una bolsa las chuletas y las salchichas junto con el cambio. Mostró las asas de la bolsa al perro, que las puso en su boca y abandonó la carnicería.

El carnicero estaba asombradísimo y decidió salir detrás del perro para ver qué hacía.

El perro caminó por la calle hasta llegar a un semáforo donde se paró, depositó la bolsa en el suelo, se alzó sobre sus patas traseras y pulsó el botón para que el semáforo cambiara a verde para los peatones. Esperó sentado con la bolsa de nuevo en su boca hasta que el semáforo le dejó pasar, cruzó tranquilamente y caminó hasta la parada del autobús. Al llegar, observó las señales que indicaban los diferentes autobuses y sus rutas, se sentó y esperó.

Al poco rato paró un autobús, pero el perro no se movió. Un poco más tarde llegó otro y el perro subió rápidamente por la parte de atrás para que el conductor no lo viese. El carnicero no daba crédito a lo que estaba viendo y subió también al autobús.

Tres paradas después el perro se alzó sobre sus patas, tocó el timbre y cuando el autobús paró, se bajó. El carnicero bajó tras él. Los dos caminaron unos minutos más hasta llegar frente a la puerta de una casa.

El perro dejó la bolsa en el suelo y comenzó a golpear la puerta con sus patas delanteras mientras ladraba. Como nadie le abría dio un salto a una tapia y de allí saltó al alféizar de una ventana consiguiendo golpear varias veces el cristal. Saltó otra vez a la calle y volvió a colocarse frente a la puerta. A los pocos segundos la puerta se abrió y salió un hombre que sin mediar palabra empezó a golpear al perro mientras le gritaba lo inútil que era.

Al ver aquello, el carnicero fue hacia aquel hombre, le sujetó para que no le pegara más al perro y le dijo: ¡Por favor, deje de pegarle al perro! ¿No se da cuenta que está cometiendo una injusticia? Este perro es un genio.

"¿Un genio?" gritó el hombre... "¡es la segunda vez esta semana que este perro imbécil se olvida las llaves!"

Responde:

¿En qué destaca la gente a tu alrededor? ¿Qué hacen de manera extraordinaria? ¿Cuándo se los has dicho por última vez?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Tu primer y más importante compromiso contigo debe ser con tu propio crecimiento.

El trabajador de la represa del molino.

Había una vez un joven llamado Sam, a quien el dueño de un molino le ofreció trabajo a jornada completa porque estaba teniendo problemas con roedores en la represa del mismo. El dueño del molino le pidió a Sam que eliminara la peste que allí había, y para ello hasta le proporcionó un rifle con la intención de que hiciera su trabajo. Sam quedó entusiasmado, porque era el primer trabajo estable con una paga regular que había tenido.

Un día, varios meses después, llegó un amigo a visitar a Sam. Lo encontró sentado sobre un montículo con el rifle sobre las rodillas.

- Hola Sam, ¿qué haces?, le preguntó.
- Mi trabajo, guardar la represa.
- ¿De qué?
- De roedores.

Su amigo miró hacia la represa, y justamente en ese momento apareció un roedor.

- ¡Ahí hay uno!, exclamó el amigo. ¡Dispárale!

Sam no se movió. Mientras tanto, el roedor desapareció.

- ¿Pero por qué diablos no le disparaste?
- ¿Estás loco?, respondió Sam. ¿Crees que quiero perder mi trabajo?

Ésa no es, precisamente, la conducta de una persona comprometida con su crecimiento.

Hay quienes confunden el hacer, con el satisfacer los deseos de su jefe. Pero en el crecimiento personal solo hay un jefe: uno mismo. Hacer las cosas correctas, correctamente, por uno mismo. Eso es lo que importa, más allá de cuál sea tu trabajo hoy o mañana.

Una cosa es quien te paga; otra - muy distinta - es para quién trabajas. Trabajas para ti; únicamente para ti.

Responde:

¿Vas a comprometer tu propio crecimiento y desarrollo, por el error de pensar que estás trabajando para alguien más que para ti mismo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

El crecimiento se detiene cuando usted pierde la tensión entre donde está y donde podría estar.

Cuenta John C. Maxwell en su libro 'Las 15 leyes indispensables del crecimiento' que "cuando estaba en la universidad, uno de los trabajos que tenía era en una planta local de empaquetado de carne. Su tarea era transportar costillares de carne a las unidades de refrigeración y recibir pedidos de los clientes, pero él sentía curiosidad sobre toda la operación y quería entender cómo funcionaba aquello.

Después de haber estado allí un par de semanas, un trabajador de muchos años en la planta lo apartó a un lado y le dijo: 'Haces demasiadas preguntas. Cuanto menos sepas, menos tienes que hacer'.

Su tarea era sacrificar vacas en la planta, y eso era lo único que él quería hacer."

Si intentamos que la gente crezca sin conseguirlo, lo único que debemos pedir a estas personas es que hagan correctamente su trabajo. Nada más. Para que no contaminen al grupo. Nosotros trabajaremos en un proyecto de trascender como personas, lo que nos hará mejores profesionales y trabajadores.

Responde:

¿Encuentras a tu alrededor este tipo de personas? ¿Crees que ese ámbito es el más adecuado para tu crecimiento?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“A medida que voy envejeciendo presto menos atención a lo que dicen los hombres. Sencillamente observo lo que hacen.” Andrew Carnegie.

Claramente, la palabra es muy importante. En ciertas sociedades, empeñar la palabra es aún más importante que firmar un contrato. A nadie se le ocurriría no cumplir lo prometido.

Sin embargo, esto no es así en la mayoría del mundo. Firmamos contratos para asegurarnos el cumplimiento de lo allí indicado. Y a veces, ni siquiera un contrato es garantía de cumplimiento.

Yo he tomado una decisión, y es la de basarme en lo que la gente hace, más allá de lo que la gente diga que va a hacer. Y eso me permite, rápidamente, darme cuenta con quién seguir adelante un vínculo y con quién no.

Por ejemplo: si conoces a alguien que habla, permanentemente y en forma muy despectiva de otras personas: ¿qué te hace pensar que no lo hará de ti cuando esté con otra gente? Si esta persona está contigo en una reunión y no le preocupa en absoluto llegar tarde a su próximo compromiso: ¿qué te hace pensar que, en la próxima oportunidad, no hará lo mismo contigo, llegado tarde a tu próxima reunión?

El observar lo que la gente hace, más que lo que la gente dice que va a hacer, es una forma de generar expectativas razonables.

Responde:

¿Tienes decepciones por lo que la gente dice que va a hacer y luego no hace? ¿Has intentado alguna forma de no salir decepcionado, en el trato con este tipo de personas? ¿Qué te ha funcionado y qué no?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La gratificación inmediata es la enemiga del crecimiento personal.

Muchos pequeños problemas que experimentamos todos los días se originan en los conflictos de los efectos a corto y largo plazo de nuestras decisiones. Preferimos una satisfacción instantánea a sacrificarnos por algo que tardará en llegar.

¿Conoces el experimento de los marshmallows en Stanford?

En los años 70, Walter Mischel ideó un curioso experimento. Tomó a un grupo de niños de cuatro años a los que les ponía delante un marshmallow y les daba unas instrucciones muy sencillas: podían tomarlo en cualquier momento, o esperar a que él volviera (unos quince minutos después) y en vez de uno podrían tomar dos. El mensaje era claro: una pequeña recompensa ahora, o una mayor recompensa en el futuro.

Algunos niños no esperaron los quince minutos y tomaron el marshmallow, mientras que otros esperaron y finalmente obtuvieron dos.

Años después, esos mismos niños fueron convocados nuevamente. Ya en su adolescencia, los invitaron a participar de una serie de pruebas. ¿Qué encontraron?

Aquellos que decidieron esperar y comer dos marshmallows, fueron los que años después obtuvieron mayores puntuaciones en sus exámenes, quienes tenían mayor autoestima, mayor competencia social y seguridad en sí mismos. Incluso años después, como adultos, mostraban menor propensión a tener problemas con las drogas, se divorciaban menos y tenían una menor incidencia de sobrepeso.

Somos cortoplacistas; decidimos teniendo mucho más en cuenta las consecuencias inmediatas, y preferimos no ver las implicaciones que una decisión puede tener en un futuro.

Sin embargo, en ocasiones debemos sacrificar el corto plazo y renunciar a la satisfacción inmediata para construir un futuro mejor, sin los condicionamientos de nuestras decisiones pasadas.

Responde:

Cuando tienes que decidir entre opciones distintas a corto y largo plazo: ¿por cuál optas? ¿Pequeña gratificación inmediata o una mayor gratificación más tarde? ¿Qué resultados has obtenido?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Convertir la información en conocimiento a través de la experiencia.

Para progresar, debo convertir la información en conocimiento a través de la experiencia.

El solo hecho de que pasen los años no genera madurez en la gente. La vida de uno es mejor cuando uno es mejor. Uno es mejor cuando aprende, crece, se desarrolla y progresa. Uno aprende cuando experimenta y evalúa lo experimentado.

Para aprender hay que convertir la información en conocimiento a través de la experiencia. La información llega a nosotros a través del compromiso y la disciplina por estar despiertos frente a los estímulos que recibimos, enfocados hacia la meta del aprendizaje, hacia el progreso como propósito.

No maduramos por el simple hecho de cumplir años.

Responde:

¿Qué experiencias te han permitido madurar? ¿Cómo y cuándo buscas experiencias que te permitan progresar?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Los errores que te desafían muestran tus áreas de fortaleza; los errores que te amenazan muestran tus áreas de debilidad.” John Maxwell.

Las oportunidades y amenazas dependen de nuestras fortalezas y de nuestras debilidades. Las oportunidades y amenazas no se encuentran “afuera”, sino en nosotros.

Tanto las fortalezas como las debilidades son características con las que nos definimos. Las fortalezas son características “positivas”; las debilidades, características “negativas”.

Por ejemplo: cuando en una entrevista de trabajo, el entrevistador te pide que indiques tres virtudes y tres defectos personales, respondes con tres características que crees positivas (para describir virtudes) y con tres características que crees negativas (para describir defectos).

No siempre tus virtudes son características positivas para el perfil buscado. Es probable que, por ejemplo, ser paciente sea una característica positiva para un perfil y no lo sea para otro.

Responde:

Lista tres virtudes y tres defectos personales. ¿En qué casos esas virtudes pueden ser contraproducentes? ¿En qué situaciones, esos defectos podrían convertirse en fortalezas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La mayoría de las personas utiliza solo una pequeña fracción de su capacidad y rara vez se esfuerza por alcanzar su pleno potencial.

Mira en este momento a tu alrededor. ¿Ves personas trabajando confiadamente en su progreso personal y profesional?

Mientras escribo esto, estoy observando a un grupo de personas que está conversando sobre política, remarcando todas las cosas que deberían haberse hecho y no se hicieron, quejándose por no haber recibido todo lo que ellos merecen, o creen merecer.

En este punto, después de haber escrito tanto acerca del compromiso, de la disciplina, del trabajo personal y de la necesidad de ponerse en marcha para que las cosas sucedan, escuchar todo eso me causa un poco de pena.

No hay ninguna tensión para crecer en sus vidas, porque no conocen donde están ni desean estar en otro lado. Solo existen. Viven por defecto. Escogen la comodidad por encima del potencial.

"Porque cuando las cosas mejoren, entonces vamos a...". Cuando las cosas mejoren, entonces en ese momento vas a ponerte en marcha. Te cuento que las cosas no van a mejorar. Y es mejor que lo sepas ahora y no dentro de veinticinco años.

Escuché a mi papá decir exactamente lo mismo durante muchos años. Esperó que las cosas mejoraran para poder ponerse en marcha...pero murió antes. No murió joven, sorprendido en el medio de un proyecto. Murió a los 73 años, y lo escuché decir que "vamos a hacer [tal o cual proyecto] cuando las cosas mejoren", durante más de 30 años (por primera vez, cuando yo estaba entrando en la adolescencia).

El esperar que las cosas mejoren es una forma de justificar la postergación. Claramente, no nos arriesgaremos a hacer [cualquier cosa] hasta que la situación mejore. ¿Cuándo mejorarán las cosas? Nunca.

Responde:

¿Eres una persona de postergar todo? ¿Por qué lo haces? ¿Qué esperas del "después" que no exista en este momento? ¿Cuándo crees que las cosas mejorarán?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Quienes beben el agua deben recordar a aquellos que cavaron el pozo.” Proverbio chino.

Todo lo que hacemos, cada logro que alcanzamos, cada hito al que arribamos se ha debido, en parte, al esfuerzo de otros.

Nadie se ha hecho enteramente a sí mismo. Si lo recordamos, seremos agradecidos. Si somos agradecidos, es muy probable que desarrollemos un buen carácter.

Recuerda: El crecimiento en el carácter determina la altura de tu crecimiento personal. Y sin crecimiento personal, no alcanzarás tu potencial.

Responde:

¿Reconoces las contribuciones de quienes ayudaron a que logres lo que has logrado? ¿Quiénes te han ayudado en ese camino? ¿De qué manera?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Visión es la habilidad de hablar del futuro con la misma claridad como si estuviésemos hablando del pasado.” Simon Sinek.

La definición de la visión me permite “ver” lo que ha sucedido en el futuro como si estuviese hablando de algo ya logrado.

La visión me permite describir la meta, el logro y los objetivos alcanzados...en el futuro.

Esa forma de plantear la visión es lo que, luego, me permite transitar el camino hacia lo logrado como si ya lo hubiese conseguido.

El definir la visión como algo logrado es similar a mirar la imagen que debo alcanzar antes de empezar a trabajar con un rompecabezas. Sería ilógico empezar a armar un rompecabezas sin tener idea de la figura que quiero alcanzar.

Lo mismo sucede con la determinación de la visión, para ponerme a trabajar.

Al determinar la visión como ya sucedida, puedo tomar decisiones – a veces, las más difíciles – porque solo tengo que definir qué decisión me lleva al curso de acción que me acerca al destino ya visto en la visión.

Me resulta muy extraño encontrar personas con las cuales hablar naturalmente de esto. Habitualmente, la respuesta que recibo al preguntar sobre la visión es que no se puede planear nada porque todo cambia demasiado rápido. Esto es como asumir la propia impotencia: “no puedo hacer nada, más que reaccionar a lo que sucede a mi alrededor”. Qué vida triste.

Responde:

¿Has visto que casi nadie trabaja en dirección de una visión? Eso es falta de determinación de metas. Hoy, habla con alguien acerca de esto. ¿Con quién lo harás? ¿Te has dado cuenta de que hablar de una visión es similar a hablar de imposibles, porque todo el mundo da por sentado que el sistema cambia tan seguido que no pueden más que reaccionar a lo que sucede? Hoy, habla con alguien acerca de esto. ¿Con quién lo harás?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Ni dependencia, ni independencia. Interdependencia.

"Nadie es una cadena completa. Cada uno es un eslabón. Pero si quitamos un eslabón, la cadena queda rota.

Nadie es un equipo completo. Cada uno es un jugador. Pero si quitamos un jugador, nos penalizan en el partido.

Nadie es una orquesta completa. Cada uno es un músico. Pero si quitamos a un músico, la sinfonía queda incompleta.

Lo ha adivinado. Nos necesitamos los unos a los otros. Usted necesita a alguien y alguien necesita de usted. No somos islas.

Para hacer que funcione esto llamado vida, tenemos que apoyarnos y sostener. Relacionarnos y responder. Dar y tomar. Confesar y perdonar. Acercarnos y abrazar. Liberar y confiar.

Ya que ninguno de nosotros es figura completa, independiente, autosuficiente, súper capaz y todopoderoso, dejemos de actuar como si lo fuéramos.

La vida ya es bastante solitaria sin que nosotros desempeñemos ese necio papel.

El juego ha terminado. Conectemos."

Chuck Swindoll, The finishing touch.

Responde:

¿De quién dependes? ¿Quién depende de ti?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Si usted planea ser cualquier cosa menor de lo que es capaz de ser, probablemente será infeliz todos los días de su vida.” Abraham Maslow.

Me han contado que algunas especies de peces crecen de acuerdo con el tamaño de su medio ambiente. Si los pones en una pecera pequeña permanecerán pequeños. Si los pones en un enorme estanque crecerán hasta donde su potencial se lo permita.

¿Cuál es tu potencial, teniendo en cuenta tu entorno?

Según Jim Rohn, “Toda forma de vida parece esforzarse hacia su máximo, excepto los seres humanos. ¿Cuán alto crecerá un árbol? Tan alto como posiblemente pueda. Los seres humanos, por otro lado, han recibido la dignidad de la decisión. Usted puede escoger ser todo o puede escoger ser menos. ¿Por qué no estirarse hasta la plena medida del desafío y ver lo que usted puede hacer?”

Seguramente el entorno será un condicionante en tu crecimiento y desarrollo. Pero si en el mismo entorno hay personas que crecen y se desarrollan continuamente, ¿qué pasa contigo?

Quizás tengas opiniones sobre ti, creencias sobre ti o convicciones sobre ti que no te permitan ponerte en marcha y hacer de tu vida lo que quieres que tu vida sea.

Responde:

¿Cuáles crees que son los condicionamientos de tu entorno? ¿Quiénes han sido (o son) las personas que te condicionan? ¿Qué opinas sobre tu falta de crecimiento y/o desarrollo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“El mayor enemigo del éxito del mañana es el éxito del presente.” Peter Drucker.

Todo lo que hemos conseguido hasta el momento es lo que denominamos “nuestro éxito”. Y lo hemos conseguido trabajando de una determinada manera.

Hay muchas formas de ayer que ya no funcionan hoy. Hay formas que hoy son exitosas, que mañana no lo serán.

Darnos cuenta de esto y cambiar a tiempo, puede ayudarnos a conseguir un nuevo éxito en el futuro.

Si hay algo de lo que podemos estar seguros, es que todo lo que estés haciendo hoy para alcanzar el éxito que disfrutas, alguien lo está copiando o desarrollando para ser tan exitoso como tú ahora.

Esto provoca que esa forma no sea valiosa en el futuro.

Recuerda: “Debes cambiar antes de que tengas que hacerlo.” Jack Welch.

Ten en cuenta que “al salir de nuestra zona de comodidad, nos estiramos hacia nuestra zona de capacidad.”

Responde:

¿Crees que no cambiar te garantiza conseguir en el futuro el mismo éxito que has conseguido hasta hoy? ¿Por qué? ¿Es una creencia, una opinión, o tu convicción? Explícalo.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Descubre tu verdadero valor.

- Vengo, maestro, porque me siento tan poca cosa que no tengo fuerzas para hacer nada. Me dicen que no sirvo, que no hago nada bien, que soy torpe y bastante tonto. ¿Cómo puedo mejorar? ¿Qué puedo hacer para que me valoren más?

El maestro sin mirarlo, le dijo:

- Cuánto lo siento muchacho... en este momento no puedo ayudarte porque debo resolver primero mi propio problema. Quizás después.

Y haciendo una pausa agregó:

- Si quisieras ayudarme tú a mí, yo podría resolver este problema con más rapidez y después tal vez te pueda ayudar.
- Encantado maestro, titubeé el joven, pero sintió que otra vez era desvalorizado y sus necesidades postergadas.
- Bien, asintió el maestro.

Se quitó un anillo que llevaba en el dedo pequeño y dándoselo al muchacho, agregó:

- Toma el caballo que está allá afuera y cabalga hasta el mercado. Debo vender este anillo porque tengo que pagar una deuda. Es necesario que obtengas por él la mayor suma posible, pero no aceptes menos de una moneda de oro. Ve y regresa con esa moneda lo más rápido que puedas.

El joven tomó el anillo y partió. Apenas llegó empezó a ofrecer el anillo a los mercaderes. Estos lo miraban con algún interés, hasta que el joven decía lo que pretendía por el anillo. Cuando el joven mencionaba la moneda de oro, algunos reían, otros le daban vuelta la cara y sólo un viejito fue tan amable como para tomarse la molestia de explicarle que una moneda de oro era muy valiosa para entregarla a cambio de un anillo. En afán de ayudar, alguien le ofreció una moneda de plata y un cacharro de cobre, pero el joven tenía instrucciones de no aceptar menos de una moneda de oro y rechazó la oferta. Después de ofrecer su joya a toda persona que se cruzaba en el mercado y abatido por su fracaso, montó su caballo y regresó.

Cuánto hubiera deseado el joven tener él mismo esa moneda de oro... podría entonces habérsela entregado él mismo al maestro para liberarlo de su preocupación y recibir entonces su consejo y ayuda.

Entró en la habitación y le dijo al maestro:

- Lo siento, no pude conseguir lo que me pediste. Quizás pudiera conseguir dos o tres monedas de plata, pero no creo que yo pueda engañar a nadie respecto del verdadero valor del anillo.
- Qué importante lo que dijiste, joven amigo, contestó sonriente el maestro. Debemos saber primero el verdadero valor del anillo. Vuelve a montar y ve a ver al joyero. ¿Quién mejor que él para saberlo? Dile que quisieras vender el anillo y pregunta cuánto te da por él, pero no importa lo que ofrezca, no se lo vendas y vuelve aquí con mi anillo.

El joven volvió a cabalgar. El joyero examinó el anillo a la luz del candil con su lupa, lo pesó y luego le dijo:

- Muchacho, dile al maestro que si quiere venderlo ya, no puedo darle más que 58 monedas de oro por su anillo.
- ¡58 monedas! exclamó el joven.
- Sí, replicó el joyero. Sé que con tiempo podríamos obtener por él cerca de 70 monedas, pero no sé... si la venta es urgente...

El joven corrió emocionado a la casa del maestro a contarle lo sucedido.

- Siéntate, dijo el maestro, después de escucharlo. Tú eres como este anillo: una joya valiosa y única. Y como tal, sólo puede evaluarte verdaderamente un experto. ¿Qué haces por la vida pretendiendo que cualquiera descubra tu verdadero valor?

Y diciendo esto, volvió a ponerse el anillo en el dedo pequeño.

Responde:

¿A quién/es le/s estás pidiendo que reconozca/n tu valor, sin lograrlo? ¿Quiénes podrían ayudarte a que comprendas tu verdadero valor?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Nadie puede hacerte feliz; ser feliz es tu responsabilidad.

Ser feliz no tiene por qué ser la consecuencia o efecto de otra cosa.

Sin embargo, lo entendemos de esa manera. Es decir, decimos que "somos felices porque..." o que "no somos felices porque...".

En realidad, podemos elegir ser felices independientemente de lo que suceda. Es decir, primero soy feliz, luego suceden cosas. Ser feliz es una causa y no un efecto o consecuencia.

De esta manera, no hay nadie que pueda hacerme feliz, porque primero soy feliz y luego suceden eventos que pueden hacerme sentir bien o no.

Yo soy feliz más allá de quien tenga a mi lado, más allá de lo que suceda con esa persona, más allá de lo que esa persona haga o deje de hacer.

Ten en cuenta lo siguiente: "La mayoría de las veces, somos tan felices como queremos serlo."
Abraham Lincoln.

Responde:

¿Eliges ser feliz (como causa) o eres feliz como consecuencia de alguien o algo? ¿No eres feliz por culpa de alguien o de algo? Explícalo.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Ayudar a otros implica identificar lo mejor en ellos, para que ellos puedan aplicarlo en sí mismos y replicarlo en otros.

Esto me recuerda el siguiente proverbio: "Regala un pescado a un hombre y le darás alimento para un día; enséñale a pescar y lo alimentarás para el resto de su vida."

No hagas exactamente lo que esa persona dice que necesita como ayuda; ayúdalo/a a que él/ella pueda resolver lo que tenga que resolver, sin hacerlo tú.

También de esa manera, darás una pauta de cómo ayudar a otros para que ayuden a terceros. Finalmente, uno ayuda a otros a que se ayuden a sí mismos.

Responde:

¿Cuándo fue la última vez que ayudaste a otra persona? ¿Sirvió esa ayuda para que se ayudara a sí mismo o siguió dependiendo de tu ayuda? ¿Cómo puedes comenzar a aplicar esto para ayudar a otros a que se ayuden a sí mismos y que luego lo repliquen en otros?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Día 75

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

El maltrato, como toda acción, es una elección.

“No lo pensé, no me di cuenta, no lo hice con intención.” Excusas que no te eximen de lo que hayas hecho.

Puedes y debes controlar lo que haces. De lo contrario, así como alguien puede maltratar a otro excusándose por no darse cuenta del hecho, alguien podría matar y excusarse por no saber qué estaba haciendo.

Hay muchas formas de explicar el maltrato. El maltratador las conoce bien porque las ha utilizado mucho, constantemente.

No tolere el maltrato; no maltrates.

Hay quienes no distinguen entre ser firme y maltratar.

¿Cómo distinguir entre maltrato y firmeza? Si soy duro con las cosas y suave con las personas, soy firme pero no soy maltratador. Si soy duro con las cosas y también con las personas, puede haber maltrato.

Respetar a los demás, trátalos personalmente en forma suave, y trata con firmeza el tema sobre el que quieres trabajar. El maltrato habla mucho más del maltratador que del maltratado, así como – en la persona que insulta – su insulto dice mucho más de ella que de la persona insultada.

Responde:

¿Has sido maltratado/a? ¿Sientes que te maltratan? ¿Entiendes la diferencia entre firmeza y maltrato? Explícala.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si quieres cambiar, necesitas abrazar el compromiso.

No sirve de nada contarle a tus amigos y a tu familia sobre tu deseo de cambiar, si finalmente no te comprometes a iniciar ese cambio.

Todo inicio de cambio es duro, porque implica abandonar cierta comodidad para entrar en una zona de posibilidad que no siempre es simple.

Sin embargo, al iniciar el cambio con compromiso, manteniéndolo con disciplina y tenacidad, todo será posible.

Responde:

¿Cuál es tu compromiso con el cambio? Hoy, explícale a alguien tu proceso de cambio. No para lograr que esa persona te imite, sino para que – al verbalizar tu proceso de trabajo – clarifiques lo que has conseguido y lo que te resta trabajar. ¿Con quién conversarás al respecto?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

El crecimiento personal no es automático. La experiencia es buena si se medita en ella y aprendemos de los éxitos y de los errores.

El crecimiento personal es consecuencia del esfuerzo en dirección a una meta de progreso. Por ello, ese crecimiento no es automático.

El paso de los años no brinda madurez. La madurez y el crecimiento son consecuencia de la experiencia evaluada. Ya sea positiva o negativa, esa experiencia evaluada puede convertirse en conocimiento.

Responde:

¿Sientes que tu madurez corresponde a tu edad cronológica? Explica cuál es tu proyecto de crecimiento personal, a uno, cinco y diez años.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Una nueva versión de nosotros puede alejarnos de personas con las que nos relacionamos hoy, y acercarnos a personas que aún no conocemos.

Cuando alguien progresa, se desarrolla y cambia. Debido a ello puede ser atacada y acusada de "ya no ser igual". Esto es normal, habitual.

Al madurar, al crecer, ya no somos quienes éramos. Nuestra nueva versión personal se impone a la antigua versión personal. Y esto puede enfadar, lastimar, molestar, a quienes se relacionaban muy bien con nuestra anterior versión.

El ataque a nuestra nueva versión es solo un síntoma de nuestro cambio. Otro síntoma de nuestro cambio es nuestra relación con las personas.

Nuestra nueva versión atraerá a nuevas personas, afines a esta versión, provocando que, por ese cambio, algunas personas de nuestro círculo actual se alejen.

Luego del ataque o acusación de "haber cambiado", nuestras anteriores relaciones cambiarán...y algunas de ellas desaparecerán.

Esto es normal y puede suceder con nuestros vínculos familiares, porque como en el caso de nuestras amistades, ellos están más cómodos y se vinculan mejor con la versión que ya conocen que con la nueva.

Responde:

¿Has experimentado el acercamiento de nuevas personas y el alejamiento de personas que ya conoces, como producto de tu proyecto de crecimiento personal? ¿Qué te ha sucedido como producto de ello? ¿Qué sientes al respecto? Brevemente, explica la diferencia entre tu versión anterior y la actual (sea que ya la hayas conseguido o que estés en proceso de conseguirla).

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Día 71

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

El éxito no es una cuestión de suerte, es predecible.

Así como podemos trabajar para tener buena suerte, podemos trabajar para tener éxito.

Si pensamos en el éxito como en algo repentino, consecuencia de algo sobre lo que no tenemos ninguna injerencia, entonces será cuestión de esperar a tener suerte.

Pero si definimos qué significa el éxito para nosotros y trabajamos enfocados en lograr esa meta, lo alcanzaremos. Por ello, no es un tema de tener o no suerte, sino de tener o no el compromiso y la disciplina para no claudicar en nuestros esfuerzos y obtener la meta deseada.

Responde:

¿Crees en la suerte? ¿Qué es la suerte para ti? ¿Crees que puedes trabajar para crear buena suerte? ¿Por qué?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Debemos diferenciar entre el dolor de la autodisciplina y el dolor del lamento, porque sus resultados son distintos.

La autodisciplina resulta un esfuerzo.

Claramente, en ocasiones hay dolor cuando realizamos tareas que nos llevan a alcanzar una meta importante. Imagino en este momento el volver al gimnasio después de años, con la intención (con la meta de) reducir peso y masa corporal. Es un esfuerzo que muchas veces conlleva dolor.

El dolor del lamento es distinto...y el peor de todos es el dolor del lamento por no haber hecho algo que realmente queríamos hacer.

¿Si lo he padecido? Por supuesto. Todos lo hemos padecido.

En ocasiones, a pesar del temor de hacer algo, lo hice. No siempre salió bien, pero nunca – en esas ocasiones – sentí el dolor del lamento por no haberlo intentado. Quizás sí sufrí algún dolor propio de no haber conseguido lo que quería, pero claramente prefiero ese dolor, al dolor del lamento por no haber hecho algo que quería hacer.

Responde:

¿Cuáles han sido tus últimos dolores producto de la autodisciplina y del lamento? Describe la diferencia entre ellos.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Es difícil encontrar motivación cuando no tenemos buenas perspectivas de futuro. Por ello, ten un propósito.

En muchas ocasiones, cuando trabajaba como empleado, odié ir a mi trabajo.

La falta de perspectiva, la falta de dirección para indicar hacia dónde estábamos yendo y qué queríamos lograr, me desmotivaba completamente.

De hecho, al convertirse en una situación repetida, día a día, semana a semana, mes a mes, derivó en que iniciara la búsqueda de otro trabajo.

Nunca soporté el trabajar sin saber para qué y hacia dónde íbamos con las tareas que desarrollaba.

Tener metas es importante y para algunas personas es absolutamente vital. Esta falta de metas y propósito, en forma repetida, hizo que finalmente iniciara mi propia actividad profesional con intención de lograr algo importante para mí: un propósito, una meta... y una serie de tareas dirigidas a lograr ambos.

Responde:

¿Tienes metas en el trabajo? ¿Puedes definir tu lista de tareas con relación a esas metas? ¿Sabes cuál es el propósito de la organización donde trabajas? ¿Cómo relacionas ese propósito con tu lista de tareas cotidianas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Es mejor ser confiado y sentirte decepcionado de vez en cuando, que ser desconfiado y sentirte miserable todo el tiempo.” Abraham Lincoln.

¿Qué significa ser confiado? Esperar que suceda una cosa y actuar en consecuencia. En algún punto, significa esperar que la gente haga aquello que se comprometió a hacer, mientras hacemos lo que nos hemos comprometido a hacer.

También soy confiado cuando no espero que algo suceda, a partir de la experiencia con ciertas personas. Confío (estoy seguro) que no harán lo que han prometido, y por ello no me sentiré decepcionado. No habrá forma de esperar una cosa y que suceda otra.

Entonces, tengo confianza, tanto al esperar que algo suceda como que no suceda.

Como ejemplo, conozco una persona que nunca cumple con el compromiso de aparecer en mi casa el día y la hora que promete venir. La primera vez, confié y me sentí decepcionado. Ahora también confío, pero en que – muy probablemente – no aparezca. ¿Cómo enfrento (o soporto) esto? Cuando esta persona me dice que pasará por casa, le confirmo que estaré en ciertos momentos específicos. De forma que el hecho de que llegue o que no llegue no altere mis planes. Por ejemplo, si me dice que vendrá a desayunar, no preparo nada especial para ese día. Simplemente preparo lo que desayuno todos los días. Si aparece, bien; si no aparece, también. No desconfío, simplemente confío sin tener expectativas.

Esta es otra forma de recortar las pérdidas, como ya hemos tratado.

Responde:

¿Eres confiado o desconfiado? Explícalo. ¿Qué actitud tomas cuándo algo te decepciona?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Tu grandeza es definida por lo que das, no por lo que tienes.

La grandeza ocurre cuando, por ejemplo, una vida es cambiada (o tocada, influida). Escuché esto en una conferencia de John C. Maxwell.

Nunca leemos un libro grandioso, nunca asistimos a una conferencia grandiosa... siempre leemos un buen libro o un excelente libro, asistimos a una buena o a una excelente conferencia. El libro y la conferencia se convierten en grandiosas cuando influyen y cambian una vida.

Entonces, uno nunca es grandioso por lo que tiene, sino por lo que logra en alguien con lo que tiene. Y para lograr algo con lo que tiene, debe dar.

La grandeza es definida por lo que genera en otros aquello que das y que cambia sus vidas.

Responde:

¿Eres una persona dadora o tomadora? ¿Eres dadora desinteresada o esperas alguna retribución a partir de aquello que das? ¿Has cambiado alguna vida? ¿La vida de quién? ¿Cómo? ¿Cómo te has sentido? ¿Alguien te considera grandioso/a? ¿Por qué?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

El compromiso se demuestra mejor cuando das tu tiempo, no tu dinero.

Dar dinero es importante pero no demuestra compromiso genuino.

Dar tu tiempo es aún más importante que dar dinero. La gente con mucho dinero puede darlo, donarlo, ofrecerlo, entregarlo para una buena causa, pero no siempre quieren dar su tiempo porque no tienen compromiso en ese proyecto.

Pueden dar dinero como una forma de contribuir, sin compromiso.

Para esas personas, el tiempo es mucho más valioso que el dinero. Por ello, una señal de compromiso es el tiempo, no el dinero que obtenemos de terceros.

Responde:

¿Te cuesta más dar dinero o dar tiempo? ¿Evalúas que el dinero es más valioso que el tiempo o al revés? Si alguien te ofrece ayuda: ¿valoras más su tiempo o su dinero? Si la respuesta es: depende.

¿En qué caso uno y qué caso el otro?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Planificación, práctica y reflexión.

Tres pasos de un ciclo que debemos realizar una y otra vez para lograr nuestras metas.

Planificamos lo que queremos y vamos a hacer, hacemos lo que habíamos planificado y luego reflexionamos sobre lo hecho, para tomar medidas que nos permitan planificar mejor un nuevo ciclo de trabajo.

Hacer sin planificar manifiesta falta de enfoque; hacer sin reflexionar acerca de lo realizado no permite aprender.

Responde:

¿Planificas tu día teniendo en cuenta tus metas, para priorizar tus tareas? ¿Lo has hecho, por ejemplo, el día de ayer? Describe al menos un ejemplo.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Elimina el hábito de dar excusas.

El valor de las excusas es cero.

Las excusas son justificaciones para explicar por qué no hemos hecho algo que debíamos hacer (o nos habíamos comprometido a hacer).

Si no lo hiciste, no te excuses. Explica qué y cómo harás para resolverlo.

A quien recibe las excusas no le importa qué ha sucedido, sino cómo resolverás lo que deberías haber hecho y no hiciste.

Responde:

¿Qué excusas has escuchado estos últimos días? ¿Cuáles han sido las más increíbles? ¿Eres una persona que presenta excusas? ¿Qué tan creíbles crees que son? ¿Por qué das excusas? ¿Crees que te creen?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

En lugar de resolver problemas, trabajemos sobre sus causas.

Imagina a una persona a la orilla de un río. De pronto, oye una voz de socorro y ve a un hombre que se está ahogando, de modo que salta al agua y lo salva. Mientras trata de recuperar el aliento, oye más gritos y vuelve a zambullirse en el río; esta vez salva a dos personas. Antes de tener siquiera la oportunidad de recuperarse, oye los gritos de cuatro personas más. Se pasa el resto del día salvando gente de las aguas turbulentas. ¡Si solo hubiese dado unos pasos río arriba, habría descubierto qué o quién era el responsable de que tantas personas cayeran al agua!

¿Cuántos esfuerzos podrías ahorrarte si te fijaras en las causas y no en los síntomas de los problemas?

Responde:

¿Puedes identificar las causas de los problemas que estás enfrentando hoy? ¿Tienes algún grado de control sobre esas causas? ¿Puedes trabajar sobre ellas, para que esos problemas dejen de aparecer? ¿Cómo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Cobra por los problemas que resuelves con lo que sabes, en lugar de pretender que te paguen por lo que sabes.

La historia del hombre que cobró U\$S 10.000 por trazar una raya con tiza.

A comienzos del pasado siglo, el ingeniero Charles P. Steinmetz cobró una pequeña fortuna a Henry Ford por detectar el fallo de un generador eléctrico.

Reza el dicho popular que las abultadas facturas que suelen cobrar los servicios técnicos por reparar aparatos tecnológicos no son "por apretar un tornillo", sino "por saber qué tornillo apretar". Lo que muy pocas personas conocen es que este tópico que persigue a muchos ingenieros o mecánicos tiene un origen completamente real.

Para conocer la anécdota que se esconde detrás, tenemos que remontarnos a principios del siglo XX y fijarnos en Charles P. Steinmetz, un excéntrico ingeniero que trabajaba en General Electric y que, junto a Thomas Edison o Nikola Tesla, es considerado uno de los padres de la electricidad.

Steinmetz no sólo tenía una gran fama como investigador, sino que además era considerado un técnico implacable. Por ello, cuando en una de las fábricas de Henry Ford comenzaron a tener problemas con un enorme generador eléctrico recién instalado, el famoso empresario no dudó en solicitar su ayuda.

Cuando llegó a la fábrica, el ingeniero pidió una libreta, un lápiz y un camastro, y durante dos días se dedicó a escuchar el sonido del generador y a realizar incontables cálculos. Cuando terminó, pidió una escalera, cinta métrica y una tiza. Subió con esfuerzo a lo alto del generador y midió con sumo cuidado, colocando una precisa marca de tiza en una parte de la enorme máquina.

Tras ello, comentó a los escépticos presentes que era necesario desmontar una placa del lateral del generador y eliminar 16 vueltas de la bobina a partir del punto en que había realizado la marca de tiza. Los ingenieros de Ford siguieron sus instrucciones y el generador comenzó a funcionar perfectamente.

Poco tiempo después, Henry Ford recibió una factura firmada por Charles Steinmetz por un importe de 10.000 dólares. El empresario, a pesar de agradecer el buen trabajo realizado por el ingeniero, devolvió la factura a General Electric y solicitó una nueva y detallada. Steinmetz respondió enviando de nuevo la factura a Ford con el siguiente detalle:

Marca de tiza en el generador: 1 dólar.
Saber dónde hacer la marca: 9.999 dólares.
Total: 10.000 dólares.

Satisfecha la petición de Ford, la factura fue abonada sin ninguna queja. O, al menos, eso es lo que contaba Jack B. Scott, hijo de un antiguo empleado de Ford, en una carta que envió a los editores de la revista "Life" en mayo de 1965.

Fuente: ABC.es

Responde:

¿Qué sabes hacer? ¿Qué haces con lo que sabes hacer? ¿Qué problemas resuelves con lo que sabes hacer? ¿Los problemas de quién resuelves con lo que sabes hacer?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Día 61

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

Una idea no vale nada; el valor de una idea empieza a ser evidente a partir de su efectiva implementación.

He escuchado en infinidad de ocasiones a emprendedores interesados en vender sus ideas. En ocasiones, también he escuchado a emprendedores divagar acerca del enorme precio al que podrían vender su idea, porque "cuando la ponga en funcionamiento, ganaremos un montón de dinero".

¿Por qué, entonces, esperar a poner en marcha la idea? Al no hacerlo, estamos postergando la posibilidad de ganar muchísimo dinero.

Hay que tener en cuenta que el valor de una idea es cero. La probabilidad de vender esa idea también es cero (o muy cerca de cero). El valor de esa idea comienza a subir con su efectiva implementación, cuando podemos proyectar ingresos y generamos un sistema.

Por eso, con el tipo de clientes que quieren vender sus ideas (así como con tantos otros), tengo este tipo de conversación:

Cliente: - ¿Por dónde comenzamos?

Yo - Por el principio.

Cliente: - ¿Y cuál es el principio?

Yo - El principio es usted.

El principio siempre es la persona y no el negocio, porque es la persona la que debe cambiar su cabeza para poder implementar su idea en forma efectiva antes de poder empezar a pensar en vender el sistema que haya creado como empresa.

Otro caso en el que también empleo el mismo dialogo, es el caso en el que el cliente busca consejos para su negocio. ¿Por qué el mismo diálogo? ¿Por qué no darle los consejos que está buscando? Porque negocios como el de él/ella hay miles, pero no a todos les va igual. A muchos les va mucho mejor que al que busca consejo, pero la respuesta no está en el consejo sino en la forma como el empresario maneja su negocio. Cuando mi cliente cambia su cabeza, ya no depende de mis consejos porque comienza a buscar, identificar y experimentar por sí mismo.

Responde:

¿Qué haces para modificar tu realidad? ¿Qué lees, a qué y a quién le prestas atención? ¿Cómo y con qué frecuencia haces experimentos para probar qué funciona y qué no?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Día 60

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Casi todo hombre pierde parte de su vida intentando mostrar cualidades que no tiene.” Samuel Johnson.

Queremos mostrar que somos más de lo que somos; queremos mostrar que somos distintos a lo que somos.

Queremos mostrar un ideal que podríamos construir...pero lleva demasiado tiempo y trabajo y no estamos dispuestos a hacerlo.

Queremos “tener” (tener cosas, tener una posición, tener una reputación) sin trabajar en “ser” para poder “hacer” lo que deseamos. Por ello disfrazamos nuestro ser con otro, quizás ideal, que es el ser que creemos que es valioso para aquel al que se lo mostramos. Un trabajo, un esfuerzo, que no se sostiene en el tiempo.

En lugar de tener lo que anhelamos, para poder hacer lo que queremos, con la esperanza de ser lo que deseamos...debemos trabajar en ser quienes deseamos, para poder hacer lo que queremos, con la consecuencia de tener lo que anhelamos.

Responde:

¿En qué dirección trabajas? ¿Tener, hacer, ser...o ser, hacer, tener?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Podemos convertir cualquier idea en convicción, si aportamos suficientes referencias para sostenerla.

Dos pequeñas historias al respecto:

Un viejo indio estaba hablando con su nieto y le decía:

- Me siento como si tuviera dos lobos peleando en mi corazón. Uno de los dos es un lobo enojado, violento y vengador. El otro está lleno de compasión.

El nieto preguntó:

- Abuelo, dime, ¿cuál de los dos lobos ganará la pelea en tu corazón?

El abuelo contestó:

- Aquel que yo alimente.

La segunda, extraída del libro "Pasos de gigante" de Tony Robbins:

¿Cuál de las siguientes afirmaciones es cierta?

1. La gente es básicamente honesta y decente;
2. La gente es deshonesta y solo se preocupa de sí misma.

¿Cuál de las dos convicciones tiene una base verdadera?

La que tú creas verdadera, será verdadera.

Responde:

¿Qué lobo estás alimentando? ¿Qué piensas acerca de la gente? ¿Cómo crees que tus pensamientos sobre la gente influyen en tus acciones?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Predecible versus impredecible.

¿Desde cuándo ser predecible es una característica negativa?

Ser predecible significa, entre otras cosas, cumplir con hechos lo que hemos prometido con palabras.

No confundamos el ser predecible con la incapacidad de generar actividades distintas, sorprendivas y/o memorables.

¿Qué significa ser impredecible?

Para este caso, no sostener con hechos las promesas realizadas, los compromisos asumidos.

Muchas quinceañeras reclaman que sus parejas son predecibles. Esa necesidad de ser sorprendidas (con atenciones, por ejemplo) es distinta de lo que estamos hablando aquí.

Además, cuando se relacionan con alguien impredecible de verdad, ya no les gusta tanto. Lo que reclaman es alguna sorpresa, algo fuera de lo común, no la completa incertidumbre acerca del comportamiento de su pareja.

Responde:

¿Prefieres un socio de negocios predecible o impredecible? ¿Prefieres una pareja predecible o impredecible? ¿Prefieres un jefe predecible o impredecible? ¿Por qué? Y tú: ¿cuán predecible o impredecible eres? ¿Crees que ser impredecible es verdaderamente una ventaja?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Las personas confiadas incrementan su probabilidad de tener éxito.

Una persona que confía en sí misma incrementa su probabilidad de éxito porque sabe qué puede y qué no puede comprometerse a hacer.

Si sabe que puede, se compromete; hace lo que tiene que hacer y logra lo que quería lograr. Si sabe que no puede, toma una decisión: o se prepara para hacerlo, o no lo hace.

Ahora distingamos entre las personas que confían en sí mismas de las personas temerarias.

Una persona que confía en sí misma conoce sus fortalezas y sus debilidades. Comprende sus capacidades y sus limitaciones.

Una persona temeraria no es totalmente consciente de sus fortalezas ni de sus debilidades. No tiene una plena comprensión de sus capacidades ni de sus limitaciones. Por ello, emprende proyectos para los que, no solo no está preparado, sino además que tampoco tiene altas probabilidades de ser exitoso. Un temerario se arriesga a situaciones con alta probabilidad de fracaso...y en ocasiones, en situaciones de alto riesgo con la intención de probar (y demostrar a otros) su coraje y/o valentía.

Hay una frase que dice: soldado que huye sirve para otra batalla. Hay batallas de las que, por falta de conocimientos, capacidades y/o recursos, es mejor huir. Está lleno de temerarios que han perdido todo, incluso su vida. Nadie los recuerda como temerarios...sino como idiotas.

Responde:

¿Qué piensas acerca de la diferencia entre ser confiado/a y ser temerario/a? ¿Te sientes confiado/a o eres un/a temerario/a?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Mi proyecto es ser hoy una mejor persona de la que fui ayer, para poder ayudar mejor a otros a ser mejores hoy de lo que fueron ayer.

De esta manera, mi meta siempre apunta a lograr algo en alguien sobre quien tengo absoluto control: yo mismo.

Además, si mi compromiso con la verdad es genuino, sabré con exactitud quién fui ayer para entender qué hacer hoy para ser mejor mañana.

El compromiso con la verdad es clave, porque no hay peor camino en el proceso de superación personal que engañarnos a nosotros mismos.

Responde:

¿Quién eres? ¿Quién serás? ¿Qué estás haciendo para cerrar esa brecha? ¿Sueles mentirte y/o engañarte, para no angustiarte y/o frustrarte?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

En toda organización, en todo grupo, hay dos tipos de personas: los contaminadores y los purificadores.

Esto sucede en la vida y todo el tiempo nos encontramos con gente con estas características.

Gente con la que uno quiere pasar tiempo porque es positiva y purificadora, en el sentido de que pasar tiempo con ellas significa algo así como ganar; y gente con la que uno no quisiera pasar tiempo – salvo que uno se vea obligado a ello – porque presentan características opuestas: uno siente que ha perdido tiempo, dinero, energía... vida.

Reconozco que, para mí, las personas contaminadoras son aquellas que hablan todo el tiempo, que se quejan por todo lo que sucede, que cuentan chismes y opinan sobre la vida de terceros. En definitiva, quienes viven a través de la vida de otros. Por otro lado, las personas purificadoras son aquellas con las que uno puede conversar y encontrar temas interesantes, temas que aportan a tu vida, a tus relaciones... son personas con las que disfruto pasar mi tiempo.

También nos encontramos con gente dadora y con gente tomadora. Existen grados, pero hay personas tomadoras netas... con las que uno, habitualmente, no se siente muy a gusto. Son personas que exigen que uno, continuamente, entregue: tiempo, dinero, energía... vida.

Hay momentos en los que uno puede ser tomador neto, o dador neto. También podemos comportarnos como dadores o tomadores, de acuerdo con la persona con la que nos relacionemos.

Aquí, nuevamente, es importante descubrir, reconocer cuál es la situación, para tomar la decisión deseada.

En definitiva, nosotros también decidimos qué vínculo estableceremos y por qué lo haremos de esa manera con esa persona, ya sea dadora, ya sea tomadora. Juzgar al otro por lo que es, es inútil. Lo verdaderamente útil es identificar qué sucede y tomar decisiones.

Responde:

¿Qué tipo de persona eres? ¿Con qué tipo de persona te relacionas? ¿Cómo te hace sentir ese tipo de vínculo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si pasas tiempo con buenos pensadores, enfocarás correctamente tu pensamiento.

Considero que hay pocas cosas menos valiosas que pasar tiempo con gente sin norte, sin metas, sin propósito. ¿De qué podemos conversar con gente así? ¿Del clima, de las elecciones, de los vecinos y las peleas que hemos escuchado y de sus nuevas novias? ¡Es insoportable...!

En cambio, las conversaciones positivas, interesantes, con gente con metas, con proyectos, con propósito, tienen un sentido y son claramente distintas a las primeras.

Sin embargo, ¿cuándo tenemos conversaciones de este tipo? Cuando no esperamos que simplemente aparezcan, sino que las buscamos, las programamos.

Todos tenemos historias. Quizás al darnos cuenta de que la persona con la que hablamos es del tipo "contaminadora" o de aquella que no tiene un propósito, ni planes, ni un norte, podemos encauzar la conversación hacia lugares donde no habría ido sin nuestra intervención. Es decir, podemos comenzar a preguntar, con la intención de conocer más sobre esa persona: de donde viene, qué ha hecho de su vida, dónde vivió, qué experiencias la marcaron...etc.

Creo que todos tenemos, si queremos explorarla, la capacidad de convertirnos en buenos entrevistadores. ¿Qué tal si probamos, aunque sea por un día, cómo nos queda ese traje?

Responde:

¿Alguna vez te ha sucedido que, en una conversación donde aparentemente no pasaba nada, de repente todo se transformó en una charla super interesante y cambió tu forma de ver y pensar sobre la otra persona? ¿Cómo lo lograste?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Mira al dinero como una herramienta para tener opciones.

Si la verdadera libertad implica tener opciones, una forma de ser más libre es teniendo dinero. Pero el dinero por sí solo no te hará más libre; las opciones que puedes obtener con dinero sí. Tendrás opciones en la medida que seas lo suficientemente libre como para pensarlas.

Rara vez el dinero genera menor cantidad de problemas a quien lo posee (o a quien lo obtiene de forma sorpresiva, a través de un premio o una herencia repentina). Habitualmente el dinero así obtenido genera más problemas que los que ya tenía la persona que lo recibe.

¿En qué opciones piensas, si tuvieses el dinero suficiente? Quizás descubras que no es necesario tanto dinero como el que imaginas, para alcanzar o disponer de esas opciones. Porque no se trata de comprar cosas con dinero, se trata de generar opciones que quizás no necesiten dinero. Pero no las has pensado, creyendo que solo se trata de dinero.

Responde:

¿Qué harías si recibieras hoy mismo una enorme cantidad de dinero? ¿Alguna de esas elecciones te haría más libre de lo que eres hoy? ¿De qué forma?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La autodisciplina es lo que separa a los buenos de los grandes. Los buenos se apoyan únicamente en su talento; los grandes entrenan para ser mejores, más allá de su talento.

En el sector creativo - en el que trabajé durante más de una década - existe la creencia de que el talento creativo es el único y más importante factor crítico de éxito. Esto los lleva a trabajar únicamente en la parte creativa, sin dedicar el más mínimo esfuerzo a comprender qué más deben desarrollar como capacidad para lograr las metas que se proponen. Por ello no plantean metas fuera del desarrollo del talento creativo y por ello consiguen pocos y/o malos resultados. Lo que los caracteriza es la queja y el lamento por lo que sucede en el mercado. En sus opiniones: no son comprendidos.

¿Crees que, por solo nombrar a uno, fue el talento tenístico lo que llevó a Roger Federer a ser número 1 del mundo?

Si bien desde que se inició en el circuito profesional Federer se caracterizaba por su talento, también se lo identificaba por otra cosa: su enorme mal humor. Durante los primeros años de su carrera hubo muchos momentos en los que - producto de su mal carácter y disciplina - no alcanzaba las metas que se había propuesto.

De acuerdo con sus propias palabras, el quiebre ocurrió a partir de conocer a quien se convirtió en su esposa. Tres años después (en febrero de 2004), y luego de un cambio de actitud - producto de su entrenamiento y su disciplina - alcanzó el número 1 del mundo.

Solamente el talento - en cualquier disciplina - no alcanza.

Responde:

¿Cuál es tu talento natural? ¿En qué eres extraordinariamente bueno/a? ¿Con qué debes complementarlo para alcanzar lo que deseas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

**“Toda mi vida he trabajado para lograr el éxito de la noche a la mañana. Nunca ha sucedido.”
Anónimo.**

Como ya lo he dicho, es posible pero improbable lograr el éxito de la noche a la mañana. Por eso, no te ha sucedido ni te sucederá.

A pesar de ello, muchos piensan que eso es probable... ¿será que apuestan a tener suerte, en lugar de trabajar en tener buena suerte?

Tener suerte es el resultado de una situación improbable, que ha sucedido, cuyo resultado es extraordinario.

Tener buena suerte es el resultado de trabajar en crear las condiciones para lograr lo que deseamos conseguir.

Lo que habitualmente no se tiene en cuenta es que todo proceso tiene demoras. Las demoras son el tiempo que media entre el trabajo y el resultado, entre el esfuerzo y el logro.

¿Cuál es (y cuánto dura) la demora en el proceso que estás trabajando para lograr la meta que te propones? Si la demora es de años y pretendes resultados en meses, te frustrarás. Si la demora es de meses y pretendes resultados en semanas, te angustiarás. Si la demora es de semanas y pretendes resultados en días, te enojarás. Si la demora es de días y pretendes resultados hoy a la noche, no solo que tampoco sucederá, sino que – como en todos los casos anteriores – te enojarás, enfurecerás, angustiarás, y nunca sabrás que quizás estabas en el camino correcto, con expectativas de tiempo incorrecto.

Responde:

¿Entiendes que todo proceso tiene demoras? Explícalo. ¿Cuál crees que es la demora en el proceso en el que trabajas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“No puede cambiar su destino de la noche a la mañana, pero puede cambiar su dirección de la noche a la mañana.” Jim Rohn.

El destino es el resultado que se encuentra al final del camino.

Si estamos transitando un camino hacia un determinado destino, un cambio en la forma de caminar por el mismo camino nos llevará al mismo destino.

Hay cambios que modifican nuestro destino y cambios que no.

Por ejemplo, una persona que es alertada sobre cambiar sus hábitos de alimentación y solo modifica el tipo de aceite que utiliza, no cambia su destino. Puede pensar que sí, pero no lo cambia.

El cambiar de dirección de la noche a la mañana, puede cambiar nuestro destino. El simple hecho de cambiar de dirección puede ubicarnos en un camino distinto, y con el tiempo, acabar en un lugar distinto al que nos dirigíamos.

En el mismo caso anterior, si la persona a la que se alerta sobre su salud cambia algún hábito – por ejemplo, el comenzar a hacer algo de ejercicio, para luego comenzar a modificar su alimentación (ya que cuando modificamos un hábito, es más fácil modificar otro) – cambia de dirección y puede – eventualmente – terminar en un destino diferente.

Responde:

¿Qué hábito debes modificar? ¿Puedes cambiarlo o necesitas cambiar otro, para adaptarte a una nueva situación que te permita modificar el que sí debes?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Es imposible comportarse sistemáticamente de una manera incoherente con cómo nos vemos a nosotros mismos. Podemos hacer pocas cosas de una manera positiva si lo que sentimos hacia nosotros es negativo.” Zig Ziglar.

Si me comporto en forma negativa, es porque pienso de esa forma acerca de mí mismo. Lo inverso también es cierto: si me comporto en forma positiva, es porque pienso de esa manera acerca de mí mismo.

Esto puede significar que lo que vemos de una persona es lo que esa persona es.

¿Importa la diferencia entre lo que esa persona es y lo que muestra? No, porque sistemáticamente muestra una cara – aunque sea para los otros – que representa lo que él es para el mundo.

Nadie tiene que decirte si eres una persona habitualmente positiva o negativa, porque tú lo sabes. Y así como tú lo sabes, también lo saben quienes te rodean. Porque es difícil que, sistemáticamente, te comportes de una forma distinta a como te sientes contigo mismo.

Así como ser feliz no es una consecuencia sino una decisión, sentirnos bien con respecto a nosotros mismos también lo es. Y cambiando la forma de pensar y sentir sobre nosotros, cambiaremos la forma como nos relacionamos con los demás. Si nos resulta difícil cambiar la forma de pensar y sentir hacia nosotros, hagamos un esfuerzo y relacionémonos en forma positiva con los demás; ello cambiará la forma como pensamos y nos sentimos sobre nosotros.

Responde:

¿Cómo te sientes respecto a ti mismo? ¿Qué piensas acerca de ti mismo? ¿Cómo crees que eso se refleja en lo que haces y en cómo te relacionas con las personas a tu alrededor?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Su visión será más clara solo cuando mire su corazón. El que mira afuera, sueña; el que mira adentro, despierta.” Carl Jung.

Al mirar hacia adentro descubrimos por qué hacemos lo que hacemos.

Al mirar hacia adentro identificamos lo que nos importa.

Al mirar hacia adentro descubrimos quienes somos.

Mientras miremos hacia afuera, estaremos desenfocados y entretenidos en lo que creemos importante, sin descubrir lo que es verdaderamente importante.

Pocas preguntas resultan tan difíciles de responder como la siguiente:

¿Quién soy?

¿Cómo respondes a una pregunta tan íntima, si has estado mirando hacia afuera, buscando respuestas donde no puedes encontrarlas?

“Quién soy” es algo que descubro mirando hacia adentro, no es algo que identifico durante el desenfoco de atención hacia afuera.

Una forma de comenzar ese viaje de indagación hacia uno mismo es preguntarnos por qué hacemos lo que hacemos. La primera respuesta no es tu propósito. Cuando sucesivamente sigas preguntando “por qué” ante cada respuesta, identificarás con mayor claridad quién eres. Pero como cada proceso tiene su demora, si nunca has hecho este ejercicio, es improbable que logres identificar tu propósito en el primer intento.

Responde:

¿Cuántos “por qué” te has preguntado con relación a tu propósito? ¿Qué respuesta encuentras si agregas uno o dos “por qué” más?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Tenga paciencia. Todo es difícil antes de volverse fácil.” Saadi.

La mayoría de las personas nunca se dan cuenta de lo cerca que están de lograr cosas significativas, porque abandonan demasiado pronto.

Todo lo que merece la pena en la vida conlleva dedicación y tiempo.

Las personas que crecen y logran más son las que aprovechan el poder de la paciencia y la persistencia.

Nuevamente, aparece el concepto de “demora”. Los procesos tienen demoras... la demora es el tiempo que media, por ejemplo, entre acción y reacción. Lamentablemente, la velocidad a la que estamos acostumbrados a ver resultados, por ejemplo en nuestros dispositivos móviles, puede generarnos impaciencia en el mundo físico.

Veo esto cuando cambian las luces del semáforo: ¿te has dado cuenta la cantidad de automovilistas que comienzan a sonar sus bocinas (comienzan a pitar) apenas cambia la luz a verde? Esa impaciencia puede convertirse en un hábito muy fácilmente. Y ese hábito puede transferirse a todos los ámbitos de tu vida... no solamente al conducir tu automóvil.

La paciencia es una de las formas más efectivas de lograr tus metas. Porque, en definitiva, la paciencia es la consecuencia de entender que cada proceso tiene su tiempo de maduración. Y si comprendemos las demoras detrás de los procesos importantes, no abandonaremos antes de tiempo. No abandonar es la forma de conseguir lo que queremos.

Abandonar significa fracasar definitivamente.

Responde:

¿Abandonas demasiado pronto todo lo que emprendes? ¿Por qué? ¿Tu abandono es producto de tu impaciencia? ¿A qué la atribuyes?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Muchas cosas saldrán mal en tu vida. ¿Cómo enfrentarás esas situaciones?

Que algo salga mal significa que esperaba que sucediera una cosa y sucedió otra. Esa brecha es la forma como definimos un problema. Esto solo significa que tendremos problemas en la vida, porque habitualmente esperamos que sucedan ciertas cosas y no siempre ocurren.

¿Cómo enfrentar estas situaciones? Con la tranquilidad que requiere el entender que los problemas son parte innata de la vida.

¿Cómo enfrentarás hoy esas situaciones?

Me refiero a que podemos racionalizar este concepto y pensarlo en forma abstracta. Sí, cuando eso ocurra haré tal y tal cosa.

Pero ¿qué harás cuando las cosas salgan mal el día de hoy? Piensa en concreto.

Te sugiero lo siguiente: primero, identifica qué era lo que esperabas que sucediera; segundo, identifica qué sucedió; tercero, trata de identificar cuál fue la causa que generó la diferencia; cuarto, trabaja sobre la causa que originó la diferencia, para que esa brecha no ocurra en el futuro; quinto, repite el proceso en cada situación similar.

Responde:

¿Tienes un sistema diferente y efectivo para abordar los problemas cotidianos? Descríbelo y úsalo.

¿Crees que en algún momento los problemas desaparecerán de tu vida? ¿Por qué?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Hay dos formas de desparramar luz: ser la vela desde donde se emite o ser el espejo en el cual se refleja.

Puedes ser esa vela y emitir la luz, o puedes ser el espejo en el cual se refleja y también ser potente en la transmisión de la luz.

Hay quienes desean ser la vela y transmiten buena luz; hay quienes desean ser esa vela, pero no tienen las capacidades para serlo y se frustran, se angustian y se enojan con ellos y con el mundo. En ese caso, sería preferible que hasta desarrollar las capacidades requeridas, reflejen la luz de otros.

Esto significa que, para ser la vela, necesitamos entender qué se requiere para serlo.

Esto también significa que, para reflejar la luz de la vela, también hay que entender qué se requiere para hacerlo.

En todo lo que queramos hacer y/o emprender se requieren habilidades. Debemos saber cuáles son esas habilidades para hacer lo que queremos hacer de forma efectiva, es decir, que sus resultados nos brinden satisfacción.

No es más importante ser la vela que reflejar la luz de ella. Porque siendo vela podemos lograr que otros quieran serlo también. Reflejando la luz de la vela, podemos lograr que esa luz también refleje en quienes no pueden recibirla directamente.

Todo rol es importante. Pero más importante es que cada uno identifique cuál es el rol que mejor representa su propósito.

Responde:

¿Eres vela que transmite luz o eres espejo que refleja la luz? Ambos roles son valiosos. Si no eres ninguno de ellos, pero quieres convertirte en uno (aquí hay una meta): observa a tu alrededor a quienes cumplen con alguno de esos dos roles e imítalos. ¿De quién puedes aprender? ¿A quién puedes imitar?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

No trates de ser como ninguna otra persona.

¿Por qué intentar ser como otra persona? ¿Para qué? ¿Con qué motivo intentaría parecerme a otro?

Quizás si me sintiera lo suficientemente deprimido por quién soy, empezaría a buscar ser o parecer otra persona para que nadie note que soy aquello que realmente soy.

Pero ser o parecer otra persona es un trabajo. Trabajo adicional al que ya tengo, intentando alcanzar mis metas.

El único motivo por el cual intentaría parecerme a otra persona sería si mi trabajo fuese ese. Por ejemplo, que mi trabajo fuese ser el más grande imitador de Michael Jackson. O que fuese ser la banda que interprete de la forma más fiel posible los temas de los Beatles.

Si ese fuese mi trabajo, tendría metas concretas relacionadas con parecerme a otros. Pero como no es el caso, seré lo más fiel posible a quien soy, con mi propósito y mis metas.

Responde:

¿Has intentado, sin que fuese tu trabajo, parecerte a o ser alguien distinto? ¿Cómo te ha resultado ese proyecto?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Las personas están ansiosas por mejorar sus circunstancias, pero no están dispuestas a desarrollarse a sí mismas; por tanto, permanecen atadas.” James Allen.

Cuando escucho a quienes desean que cambien las circunstancias, pienso en que se trata de una persona que espera que las cosas cambien para que su vida cambie.

Quiere tener otras cosas, para poder hacer otras cosas, para ser otra persona. Quizás no ha descubierto que debe ser otra persona, para poder hacer otras cosas, que le permitan tener otras cosas (por ejemplo, tener mejores circunstancias).

Cuando conversaba con mi papá acerca de su trabajo, sobre el país, sobre la vida, solía decirme que - cuando las cosas mejoraran - haría ciertos cambios. Le escuché decir lo mismo desde que empezamos a conversar sobre esos temas - y escuchaba mis comentarios, mis ideas - a partir de mis 18, 19 años. Él falleció en julio del 2015, a mis - casi - 45 años. ¿Qué fue lo que mejoró a su alrededor? Nada. ¿Qué fue lo que él cambió? A mi entender, poco o nada. Creo que él esperaba que las cosas mejoraran.... de verdad. Tengo la sensación de que no sabía de qué forma mejorar él mismo... y tampoco pidió ayuda.

Reconozco la importancia de cambiar uno mismo antes que esperar que las condiciones cambien. Reconozco la importancia de pedir ayuda, porque hay mucha gente bien predispuesta a ofrecerla y darla. Reconozco la importancia de dedicarnos hoy a hacer ambas cosas, porque la vida es corta y puede finalizar en cualquier momento (en el caso de mi papá, pasaron solamente dos meses entre que nos enteramos de su diagnóstico y su fallecimiento).

Responde:

¿A qué circunstancias te encuentras atado? Si no las sabes, pregunta a quienes te rodean. ¿A qué ideas, normas, paradigmas, te encuentras encadenado? Si no los sabes, pregunta a quienes te rodean.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si prestas atención a la gente de bajo desempeño y a los problemas a tu alrededor, eso será lo que atraigas.

Atraes aquello en lo que pones atención.

¿Pones atención en los errores de la gente? Verás todo el tiempo errores en todos. ¿Pones atención en las buenas acciones de las personas? Verás todo el tiempo ejemplos de buenas prácticas y acciones.

Esta es una forma de entender cómo creamos nuestra realidad. A partir de aquello en lo que enfocamos nuestra atención y pensamiento, aparecerá la información que lo represente a nuestro alrededor, para entender qué y cómo es la realidad. Nuestra realidad. El principio subyacente a esto es lo que llamamos "atención selectiva".

La atención selectiva es lo que hace que una mujer embarazada vea muchas mujeres embarazadas por la calle, y una mujer no embarazada no vea casi ninguna.

Ponemos atención en lo que es importante para nosotros y esa información es la que identificamos a nuestro alrededor.

Responde:

¿En qué focalizas tu atención? Si no puedes responder la pregunta, entonces dime: ¿Qué es lo que ves a tu alrededor todo el tiempo? Eso es en lo que haces foco. Eso es en lo que enfocas tu atención. Quizás, eso es lo que eres.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Que no me encuentre ocupado no significa que tenga tiempo de sobra y lo utilice mal, esperándote.

Diferentes personas identifican el "estar ocupado" de formas muy diferentes. Por ejemplo, una persona meditando... ¿está ocupada o no? Ella te dirá que sí, pero quien la observa – si no sabe qué está haciendo – podría entender que está "descansando" o no ocupada.

En alguna oportunidad lei que, en Japón, cuando un empleado está ocupado en sus tareas puede ser interrumpido. Mientras que, cuando se encuentra pensando, no.

Si soy dueño de mi tiempo, yo propongo los momentos de reunión con horario de inicio y de cierre de la misma. Que no me encuentre ocupado, de acuerdo con tu concepción de "estar ocupado", no significa que vaya a utilizar mi tiempo esperándote. El uso de mi tiempo lo defino yo, no otros.

Responde:

¿Eres dueño/a de tu agenda, o no? Si no eres dueño/a de tu tiempo, otros/as lo serán. ¿Una persona tiene que lucir ocupada para estarlo? Explicalo.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Un emprendedor no odia los lunes ni ama los viernes; un empleado sin propósito ni metas sí.

¿Qué importancia tiene el día de la semana en el que estamos viviendo?

Si odio mi trabajo, todos los días pueden ser como el lunes, salvo el viernes en el que puedo llegar a sentir una suerte de "liberación" para disfrutar el fin de semana. Esa forma de ver la vida y el trabajo es patética.

Si amo mi trabajo, da igual que sea lunes, miércoles o viernes. Y esto no significa que, por amar mi trabajo, quiera trabajar todo el día todos los días.

Si amas tu trabajo, pero odias a tu jefe, cambia de empresa.

Si odias tu trabajo, pero te gusta trabajar para (o con) tu jefe, encuentra la forma de cambiar los procesos de tu trabajo, para amarlo también.

Todos y cada uno de nosotros sabemos si amamos u odiamos nuestro trabajo (y a nuestro jefe).
¿Cómo amar lo que hacemos? Encontrando el orgullo de hacer un buen trabajo, por el simple hecho de hacerlo. Y no para nuestro jefe, sino por nosotros. Quizás, deberíamos hacer lo que amamos. ¿Cómo encontrar lo que amamos? Se trata de identificar un propósito importante para nosotros y trabajar en la causa.

Responde:

¿Cuál es el propósito de tu trabajo? No me refiero al ganar dinero para mantenerte y/o mantener a tu familia. ¿Por qué ese trabajo existe? ¿Cuál es el valor del mismo? ¿Por qué haces lo que haces? ¿Porque no te queda otra, porque es el único trabajo que has conseguido, porque estás cómodo/a en él? ¿Tienes intención de revisar eso? Por ejemplo: ¿por qué no buscar trabajo en alguna organización en la que creas, por su propósito o por las metas que se plantean?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“El negocio en el que crees estar no es, necesariamente, el negocio en el que estás. Tienes que observar a lo que la gente verdaderamente responde.” Derek Sivers.

Diferentes personas, a pesar de estar adquiriendo un mismo producto – por ejemplo, un teléfono móvil – pueden estar comprando cosas distintas. Un vendedor astuto, tendrá un mensaje diferente para cada cliente.

Tres clientes pueden pensar en: lucir sofisticado, estar comunicado, evitarse mayores problemas tecnológicos. Y los tres clientes pueden estar pensando en comprar el mismo teléfono.

Por ello no siempre la gente compra exactamente lo que uno – como vendedor – cree vender. Es decir, uno puede estar vendiendo un producto y el cliente puede estar comprando la solución a un problema, deseo, necesidad o fantasía, en forma de ese producto.

En este sentido, la comunicación del valor del producto que vendemos es clave, porque el valor – entendido como la capacidad de resolver un problema o satisfacer una necesidad o deseo – es crítico para que el cliente comprenda qué compra.

No es habitual que quienes venden productos y/o servicios trabajen la comunicación de valor, porque no se toman el trabajo de pensar qué problemas resuelve su producto o servicio.

En la mayoría de los casos, encuentro que hay pereza por descubrirlo... o simplemente falta de interés por lo que realmente sucede con el cliente.

Si bien casi todo el mundo dice interesarse por el cliente, y una forma de hacerlo es comprender por qué el cliente compra lo que ofrecemos, es casi nulo el interés por comunicar valor, entendido como respuesta al problema, deseo, necesidad o fantasía a ser satisfecha y/o resuelta.

Todos vendemos algo: hasta un niño... porque puede vender ideas a sus padres, con el fin de que le compren lo que desea, o lo lleven adonde quiere ir.

Cuando uno se encuentra en una entrevista laboral, también se presenta en términos de valor. El entrevistador o potencial empleador, es – en ese momento – tu cliente.

Responde:

¿Cuál es el valor del producto y/o servicio que vendes? ¿Qué problema resuelves? ¿Cuál es el valor que entregas? ¿Qué solución provees?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Cada vez que dices que harás algo y lo haces, tu marca personal sube de precio; cada vez que dices que harás algo y no lo haces, tu marca personal baja de precio. ¿Cómo cotiza hoy tu marca personal?

Cuando dices que harás algo y lo haces, cumples con lo prometido. Cuando dices que harás algo y no lo haces, no cumples.

¿Cómo repercute este comportamiento en quien lo realiza? Aparecen y/o se fortalecen ciertos atributos de marca personal.

Por ejemplo, prometes algo y no lo cumples... y repites esto todo el tiempo. Dentro de tus atributos de marca, que pueden incluir el ser una buena persona, aparece el de "incumplidor de promesas" (para no decir "mentiroso").

Si el cumplir las promesas es parte importante de los atributos de marca en el contexto donde te encuentras (o para la persona con la que te relacionas) y así lo haces, tu marca personal subirá de precio; si no lo haces, tu marca personal bajará de precio.

Lo mismo sucede con otros comportamientos. Por ejemplo, si la puntualidad es importante para el entorno y/o la persona con la que te relacionas y no cumples con tu promesa de ser puntual, incorporarás la "impuntualidad" como atributo de marca y tu marca personal bajará de precio. Lo contrario sucederá si actúas de acuerdo con las expectativas de tu entorno, cumpliendo con lo prometiendo.

Responde:

¿Cuáles son tus atributos de marca (tus características)? A partir de tu comportamiento el día de ayer: ¿Cómo crees que cotiza tu marca personal: en alza o en baja?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Tu forma de preguntar revela quien eres.

Hay una enorme diferencia entre preguntar en forma negativa y preguntar en forma positiva. Por ejemplo: frente al encargo de hacer un trámite. La forma positiva es: ¿hiciste el trámite?; la forma negativa: no hiciste el trámite, ¿no?

Esto dice mucho acerca de la forma de ver la vida y las expectativas de quien pregunta.

La forma como preguntas revela tus creencias, tu forma de entender y percibir la vida, y a quienes te rodean. Si preguntas en forma positiva, revelas una orientación positiva; si preguntas en forma negativa, revelas lo opuesto.

Responde:

¿De qué forma preguntas: positiva o negativa? ¿Lo haces siempre de la misma manera o depende de la persona a la que le preguntas? ¿Cómo crees que eso repercute en la persona a la que le preguntas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

¿De qué sirve la inspiración si no se transforma en acción?

Una persona que necesita inspiración constante y que no puede actuar en consecuencia, se convierte en adicta a la inspiración.

Veo esto en ciertas personas que necesitan continuamente estar inspiradas a cambiar, pero que no pueden lograr ese cambio (por diferentes motivos). Necesitan de la inspiración para poder vivir, porque el cambio se les hace imposible.

De esa manera, son adictas a las frases, a las citas, a las charlas TED y a todo lo que pueda generarles una sensación de bienestar, hasta el próximo golpe de inspiración.

A veces, todo lo que necesitamos para comenzar a actuar es superar los primeros cinco minutos en este nuevo hacer. Una vez que transcurren esos cinco minutos, encontramos inspiración, motivación y todos los motivos que necesitábamos para seguir adelante.

Esto me sucedió a mí en dos oportunidades: cuando escribí mi tesis de doctorado y cuando escribí mi primer libro. En ambos casos, tenía todas las ideas en mi cabeza, pero me resultaba difícil sentarme a escribir. Un día, decidí hacerlo. Me senté, cerré el navegador de internet, cerré el sistema de correo electrónico, y abrí el Word. Empecé a escribir. Pasé los primeros cinco minutos desconectado de lo que tenía que hacer, porque quería seguir navegando por la web y atendiendo mensajes en Facebook. Sin embargo, cuando comenzó a fluir lo que debía escribir, no paré hasta su finalización. La tesis, en quince días; el libro, en diez.

Responde:

¿Sabes que no sirve de nada esperar a estar motivado para comenzar a hacer lo que tienes que hacer? ¿Sabes que debes empezar a hacer lo que tienes que hacer, para sentirte motivado?
 ¿Qué tienes que hacer, que tienes postergado? ¿Estás dispuesto/a a superar esos fatídicos cinco o diez minutos, en los que – como un período de abstinencia – necesitarás volver a hacer lo que estabas haciendo antes, en lugar de dedicarte a lo que tienes que hacer, aunque sea una actividad de absoluta pérdida de tiempo? Hazlo ahora.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?
 ¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?
 ¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Cambia tu vida futura hoy, determinando metas y priorizando las tareas de tu lista de ocupaciones.

La vida cambia en un momento, a partir de la iluminación (no me gusta mucho el término, pero refiere a un momento de comprensión y/o entendimiento).

Claramente no cambia el destino al cual estaba orientada tu vida hasta este momento, pero cambia la dirección, con lo cual – eventualmente, si perseveras – cambiará el destino.

Cambiar la dirección significa – entre otras cosas – comenzar a pensar en la determinación de una meta, producto de la identificación de nuestro propósito, consecuencia de dejar de estar entretenido y de pasar a pensar y sentir por qué hacemos lo que hacemos, por qué es importante para nosotros nuestra vida y el motivo por el cual hemos venido a este plano.

Responde:

¿A quién podrías ayudar hoy a que entienda este concepto y trate de aplicarlo en sí mismo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Una gran diferencia entre personas con mente de riqueza y con mente de pobreza es el uso que le dan a su tiempo.

Como no podemos ahorrar tiempo (pero sí podemos ahorrar dinero), quienes tienen dinero utilizan el tiempo de forma distinta que aquellos que no tienen dinero. Privilegian el tiempo (que no les sobra) al dinero (que sí les sobra).

La gente con mente de riqueza privilegia el ser, luego el hacer y finalmente el tener. Primero soy, para poder hacer las cosas que me permitan tener lo que quiera.

La gente con mente de pobreza se enfoca primero en el tener, luego en el hacer y finalmente en el ser. Primero debo tener, para poder hacer las cosas que me permitan ser.

Son orientaciones que no determinan la calidad de las personas, sino su enfoque en términos de qué es importante y qué no lo es. Ese enfoque provoca resultados distintos.

La mente de riqueza y la mente de pobreza no son calificativos, sino formas en las que pensamos, actuamos, sentimos, a partir de cómo hemos sido educados.

Si reconocemos esto y queremos modificarlo, podremos hacerlo. Si en lugar de reconocerlo, lo atacamos (por el motivo que fuese), no hay chance de cambiarlo aunque digamos que queremos hacerlo.

Responde:

¿Puedes contar el tiempo que has utilizado ayer para tareas y/o actividades que no tienen ningún valor? ¿Puedes contar la cantidad de horas que has utilizado en la semana para hacer trámites, importantes para otros – el gobierno incluido – que no tienen ningún valor práctico para ti? ¿Qué dominio tienes sobre tu agenda o calendario?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

**“Todos tenemos ideas y somos creativos, pero pocos tienen determinación y perseverancia.”
Estanislao Bachrach.**

Todo el mundo es creativo, si tenemos en cuenta que la creatividad es lo que hacemos cuando combinamos elementos de forma distinta a como lo hacemos habitualmente, para conseguir u obtener algo diferente.

Pensemos en una ama de casa que cocina para su esposo e hijos, todos los días, al menos dos veces por día durante años. Necesitará algo de creatividad para no aburrirse y aburrir a su familia, ¿no es cierto?

¿Qué me dicen de los estafadores? Necesariamente deben ser creativos para lograr su cometido. De lo contrario, podrían ser atrapados fácilmente y no podrían ser llamados estafadores... sino “presos”.

Si todos somos creativos, si todos tenemos ideas... ¿qué diferencia a aquellos que tienen éxito, teniendo en cuenta que éxito es el cumplimiento de metas?

La diferencia está en la determinación y la perseverancia. La persona (creativa) que abandona demasiado pronto frente a cualquier adversidad, no alcanzará sus metas y no será exitosa, porque no da tiempo a los procesos necesarios para aprender a canalizar y utilizar su creatividad para obtener el resultado que desea.

Todo proceso tiene demoras, y en el camino que nos lleva a alcanzar las metas que nos hemos propuesto, en ocasiones la demora viene manifestada en forma de fracaso. Fracaso como forma de probar creativamente alternativas y no alcanzar el objetivo pretendido... hasta aprender a alcanzarlo – evitando todo lo que no ha dado resultado – y conseguirlo.

Responde:

¿Cuán creativo/a eres? Enumera dos ejemplos de las formas distintas que has utilizado para generar procesos diferentes en un problema cotidiano. Escribe un éxito que hayas logrado y enumera la cantidad de veces que fallaste antes de conseguirlo. ¿Cuántas han sido?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Encontrar el propósito es un proceso de descubrimiento, no de creación o invención.” Simon Sinek.

Descubrimos por qué hemos nacido y por qué vivimos. No lo creamos ni lo inventamos.

Sucede que si estamos continuamente desenfocados o entretenidos (prestando poca atención a lo que verdaderamente somos y nos sucede), será difícil poder identificarlo.

Si alguien, por el motivo que fuese, quisiera que no prestes atención a las cosas importantes de la vida, lo que podría hacer sería mantenerte entretenido/a en cosas insignificantes, sin importancia. Por ejemplo: mirando televisión, repasando una y otra vez tu timeline del Facebook, compartiendo memes por WhatsApp...

¿Te sientes de esa forma? ¿Sientes que estás entretenido/a todo el tiempo, con pocas chances de pensar y evaluar quién eres de verdad y cuál es tu propósito? ¿Qué vas a hacer? ¿Vas a seguir buscando nuevas formas y fuentes de entretenimiento o vas a buscar la forma de evitar eso, para enfocarte en lo que verdaderamente importa?

Responde:

¿Cuántas horas pasas al día entretenido en cosas que te desenfocan? ¿Cuántas horas serán hoy?
¿Y mañana? ¿Crees que puedes (o quieres) disminuir esa cantidad y dedicarla a otras actividades? ¿A cuáles?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?
¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?
¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Experiencia es lo que obtienes cuando no logras lo que quieres.” Randy Pausch.

¿A quién, realmente, le gusta no lograr lo que se propone? ¿Hay alguna persona que realmente disfrute de no conseguir aquello que desea?

No conozco a nadie con esa inclinación.

Sin embargo, si la experiencia fuese producto de conseguir todo lo que nos proponemos: ¿cómo aprenderíamos a superar las dificultades?

Teniendo en cuenta esto, el fracaso, el no conseguir lo que deseamos o lo que nos proponemos es parte natural de la vida, y además es aquello que nos permite perfeccionar lo que hacemos para lograr lo que nos proponemos.

Si la experiencia fuese únicamente lo que obtenemos al lograr lo que nos proponemos, ¿cómo interpretamos o cómo denominamos a aquello que obtenemos cuando fracasamos?

Responde:

¿Qué es lo que ayer te propusiste y no conseguiste? ¿Qué aprendiste en el proceso de “fracasar” en ese proyecto?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Día 30

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

Importa mucho más lo que nosotros pensamos sobre nosotros, que lo que los demás piensan sobre nosotros.

Cuenta la historia que, en un pueblo, un grupo de personas se divertía con "el tonto del lugar". Este tonto del pueblo era un pobre infeliz de poca inteligencia que vivía haciendo pequeños mandados y recibiendo limosnas.

Diariamente, algunos hombres llamaban al "tonto" al bar donde se reunían y le ofrecían escoger entre dos monedas: una de tamaño grande de 50 centavos y otra de menor tamaño, pero de 1 peso. Él siempre escogía la más grande y menos valiosa, lo que era motivo de risas para todos.

Un día, alguien que observaba al grupo mientras se divertía con el inocente hombre, lo llamó aparte y le preguntó si todavía no había percibido que la moneda de mayor tamaño valía menos, a lo que éste respondió:

- Lo sé, no soy tan tonto....vale la mitad, pero el día que escoja la otra, el juego se acaba y no voy a ganar más mis monedas.

En definitiva, no siempre sabemos quién es el verdadero tonto en una historia o en una situación dada.

Responde:

¿Qué conclusión sacas de la historia? ¿Has sido el tonto en alguna historia? ¿Has tratado de tonto a alguien, de la forma como cuenta la historia?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Día 29

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

Por mucho que quieras, no puedes ayudar a quien no desea ser ayudado.

Conozco mucha gente que se enoja al no lograr que las personas que – según ellas - necesitan ayuda, se dejen ayudar.

Pregunto: ¿de quién es el problema?

De quien quiere ayudar y se enoja al no lograr su cometido.

Un ejemplo extremo: dos personas que se pelean a golpe de puño. Un tercero se involucra, quiere separarlos y termina golpeado por ambos.

El problema del tercero que se involucra es no soportar que dos personas discutan, se peleen a golpes y resuelvan sus temas de esa manera. Es probable, como muchas veces sucede, que esas dos personas encuentren absolutamente normal el dirimir sus problemas de esa forma (a los golpes) y resulte completamente inapropiado que un tercero se involucre.

Cuando alguien no desea ser ayudado, es muy probable que no reconozca que tiene un problema.

Mientras la persona a la que queremos ayudar no reconozca la existencia de un problema, no reconocerá el valor de la intervención de quien desea involucrarse en su situación.

Y para que esa persona reconozca que existe un problema y lo padece, debe comprender que eso que ocurre no es normal de acuerdo a los parámetros de la otra persona.

Responde:

Antes de ayudar a una persona, ¿le preguntas si tiene verdaderamente un problema? ¿O asumes que, como esa persona no vive como tú, entonces tiene un problema que hay que solucionarle?
¿Cuándo fue la última vez que quisiste ayudar a alguien que no quiso tu ayuda? ¿Qué sucedió?
¿Entendiste por qué resultó de esa manera?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?
¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?
¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Día 28

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

En el proyecto de nuestra vida, el 90% del tiempo lo dedicamos a hacer ajustes de dirección a la meta.

He leído en algún lugar que, cuando se enviaban las misiones a la Luna, el 90% del tiempo se utilizaba en corregir la trayectoria del cohete.

No había pensado nunca en ello. En mi ignorancia, asumí que se indicaba con precisión el destino (a través de coordenadas, o como fuese), se lanzaba el cohete y se esperaba – pacientemente – la llegada a destino. Sin embargo, ahora que lo pienso mejor, esto de corregir la trayectoria tiene todo el sentido del mundo.

Y así como en ese caso el 90% del tiempo se dedicaba a corregir la trayectoria del cohete, una gran cantidad de tiempo de nuestra vida la dedicamos a corregir el camino a nuestras metas... o a nuestros deseos.

Es probable que esta continua corrección de trayectoria nos moleste o nos irrite. Pero eso solo significa que hemos asumido que el camino no tendrá ninguna dificultad, cuando lo que deberíamos esperar es tener dificultades y corregir la trayectoria como parte del trabajo cotidiano.

Tener que corregir el rumbo hacia nuestras metas es lo que debemos esperar. Y quizás, debemos corregir ese rumbo casi un 90% de nuestro tiempo. De no ser así, si tuviésemos que hacerlo una menor cantidad de tiempo, agradezcamos. Y de tener que hacerlo durante esa cantidad de tiempo, simplemente hagámoslo.

Responde:

¿Tu expectativa es no tener que corregir el rumbo nunca? Describe tus expectativas. ¿Te enoja o te irrita el tener que trabajar en corregir trayectoria a tus metas en forma permanente? ¿Por qué?
¿No crees que no tener que hacer nada, salvo esperar a llegar a la meta, sería como “planificar esperando un milagro”?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“La persona genuinamente creativa sabe que toda creación se logra trabajando con restricciones. Sin restricciones no hay creación.” Peter Senge.

Siempre habrá restricciones. Siempre habrá dificultades. Siempre habrá problemas. Siempre habrá limitaciones.

La persona creativa, es decir todas las personas, entiende – o debería entender – que la falta de restricciones, dificultades, problemas y limitaciones solo existe en la cabeza de aquella persona con expectativas irreales.

Sí, en una situación ideal todo ello no existe... pero en la realidad, lidiamos con todo ello y así aprendemos.

Aprendemos cuando fallamos, aprendemos cuando fracasamos.

Pedir que no haya ni aparezcan restricciones, dificultades, problemas o limitaciones, es como pedir que no aplique la ley de la gravedad.

Así que, en toda ocasión en que escuches a alguien enojarse por la aparición de cualquiera de esas situaciones, recuerda lo estúpido que resulta escuchar a alguien quejarse por la fuerza de gravedad.

Responde:

¿Puedes diferenciar entre la existencia de limitaciones y restricciones, y un mal resultado, producto de errores o de un trabajo mal hecho? Explicalo. Ejemplifica. ¿A qué limitaciones te enfrentas hoy?
¿Cómo te preparas para enfrentarlas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?
¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?
¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Que el día de hoy valga la pena.

Hoy tiene que valer la pena, porque siempre viviré el hoy.

No hay forma de hacer algo ayer, ni mañana.

Que hoy valga la pena significa que debo enfocarme en hacer hoy lo que tenga que hacer, porque el día de ayer terminó anoche y el día de mañana aún no comenzó.

Aprendo de lo que sucedió ayer, y planifico lo que haré hoy y mañana. Pero siempre actuaré en el día de hoy, es decir, el presente.

Recuerda que el mejor momento para plantar un árbol fue 25 años atrás; el segundo mejor momento es hoy.

Hoy es el mejor momento para hacer todo lo que haya que hacer.

Responde:

¿Te angustia el pasado? ¿Qué, específicamente? ¿El futuro te genera ansiedad? ¿Qué, específicamente?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Llega un momento en que tienes que dejar de esperar al hombre en el que te quieres convertir y comenzar a ser el hombre que quieres ser.” Bruce Springsteen.

No creo que esperar haya transformado a nadie desde lo que era en aquello en lo que se quería convertir.

Eres lo que eres. Si no quieres ser lo que eres y quieres ser otra cosa, no esperes que eso suceda sin esfuerzo, porque no va a suceder.

El paso del tiempo no hará milagros. El paso del tiempo, sin trabajar en lo que quieres ser, solo puede angustiarte o frustrarte. Nada se resuelve sin trabajo.

Responde:

¿Cuál era, al principio de este proceso, la brecha entre quien eras y quien serás? ¿Cómo se ha venido reduciendo esa brecha? Explícalo.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Decidir versus hacer.

Hay cinco ranas sentadas en un tronco. Cuatro deciden saltar. ¿Cuántas quedan? Cinco, porque una cosa es decidirlo y otra cosa es hacerlo.

El proceso de decidir y el proceso de implementar (hacer) son complementarios, pero claramente distintos. El decidir no lleva automáticamente al hacer.

Decidir hacer dieta y no hacerla, o decidir inscribirse en el gimnasio y no hacerlo (o inscribirse, pero no asistir), son ejemplos típicos de la diferencia entre decidir e implementar.

Si bien el decidir es importante, el implementar es lo que genera el cambio.

El hacer sin un rumbo definido tampoco es importante. Porque podemos hacer muchas cosas sin una meta determinada... y no conseguir nada. Es el caso de implementar sin decidir.

Responde:

¿Has venido implementando con hechos tus decisiones cotidianas? ¿Cuáles, esta última semana? Escríbelas. ¿Cuáles, este último mes? Escríbelas.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Para cambiar nuestra vida, tenemos que cambiar la forma de pensar sobre nosotros mismos. Para cambiar la manera de pensar sobre nosotros mismos, tenemos que cambiar la manera que tenemos de hablarnos a nosotros mismos.

Es importante controlar nuestros diálogos internos, porque en esas conversaciones nos hablamos de una manera que no siempre es positiva.

Si nuestros pensamientos sobre nosotros mismos son negativos, es muy probable que no logremos cambiar ni la dirección ni el curso de nuestra vida... y de esa manera, no cambiaremos nuestro destino.

Para controlar y modificar nuestros diálogos internos, debemos identificar, por ejemplo, si nos preocupamos en exceso por lo que otros piensen sobre nosotros. Lo importante es ocuparse de lo que nosotros pensamos sobre nosotros (nadie tiene que aceptar lo que la gente diga que nosotros tenemos que ser).

Por otro lado, lo que nos valoremos aparecerá también en nuestros diálogos internos. Por ejemplo, si nos valoramos poco, el mundo no subirá nuestro precio. Los únicos que podemos hacerlo somos nosotros.

Responde:

¿Cuál es el tono y los temas que aparecen en tus diálogos internos? ¿Cómo te hablas a ti mismo en esos mismos diálogos? ¿Eres despiadado/a contigo mismo/a? ¿Cómo crees que la forma como te hablas a ti mismo influye en tu conducta (por ejemplo, en las decisiones e implementación de esas decisiones)?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Al final de cada día, debería poner las cintas de su desempeño. Los resultados deberían aplaudirlo o darle un codazo.” Jim Rohn.

Todos los días, al levantarme, debo determinar una o dos metas en las que debo trabajar. Al final del día, debo evaluar lo hecho y pensar: ¿debo aplaudirme o merezco darme un golpe?

No todos los días estoy con la mejor predisposición para hacer todo lo que tengo que hacer, pero todos los días debería hacer algo que me acerque a la meta. Si no estoy del mejor ánimo, haré un poco menos. Si estoy de muy bien humor y bien predispuesto, haré un poco más.

La constancia, la disciplina, es lo que me permitirá alcanzar mis metas. Si solo trabajo los días que estoy bien predispuesto, de buen humor, o cuando hay sol o buen clima, no alcanzaré lo que quiero lograr en el tiempo en que lo deseo lograr. Esa postergación puede iniciar una larga secuencia de diálogos internos – acerca de nuestra valoración – que solo puede frustrarnos, angustiarnos y deprimirnos.

Recuerda levantarte cada día con decisión, para irte a la cama por la noche con satisfacción.

Las pequeñas disciplinas repetidas con persistencia cada día llevan a grandes logros obtenidos lentamente con el tiempo.

Responde:

¿Anoche te has acostado satisfecho/a con lo hecho y logrado? Explica qué hiciste (o no) y por qué de tal nivel de (in)satisfacción. ¿Hoy estas levantándote con decisión? ¿Hoy te acostarás con satisfacción?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Día 21

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

“La opinión de otra persona acerca de usted no tiene por qué convertirse en su realidad.” Les Brown.

A la gente le gusta mucho hablar y, sobre todo, hablar sobre otros: sus vidas, sus acciones y sus decisiones.

¿Por qué poner atención sobre lo que otros dicen y opinan acerca de nuestra vida, acciones y decisiones? No hay ningún motivo por el cual hacerlo. ¿Para qué? No hay ninguna razón por la cual hacerlo.

Si alguien opina acerca de mi vida, mis acciones y mis decisiones, y no me conoce o no es una persona cercana, su opinión acerca de todo ello es “ruido”.

¿A qué me refiero con “ruido”? El ruido es el sonido sin importancia... es la bocina de un automóvil, es el sonido que emite un motor, es el ruido de la lluvia. Ruido. Es el sonido que emiten algunas personas, que no es lo mismo que decir algo, o hablar.

Y si ese sonido que emiten las personas no tiene ningún valor y se refiere a nuestra vida, nuestras acciones y nuestras decisiones... ¿de qué forma y en qué momento ese sonido inútil puede convertirse en nuestra realidad?

La única forma de que eso suceda es dándole permiso.

Responde:

¿Le has dado permiso en alguna oportunidad a otros, para que decidan quién eres o deberías ser? ¿Cuándo? ¿Qué consecuencias tuvo sobre tus decisiones y acciones? ¿A quién podrías ayudar hoy, para que comprenda y comience a aplicar esta idea?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Cuando usted toma el control de su vida, ya no necesita pedir permiso a otras personas o a la sociedad en general. Cuando usted pide permiso a alguien, le otorga a dicha persona poder de veto sobre su vida.” Albert F. Geoffrey.

Pedir permiso: ¿por qué y para qué? ¿Acaso necesitamos el permiso de alguien para ser y hacer lo que queremos y/o tenemos que hacer?

Si tenemos que pedir permiso, disminuye nuestro grado de libertad. Disminuyen nuestras opciones de decisión. Si nosotros somos los que queremos controlar la vida de los demás (para que ellos/as nos pidan permiso), tenemos un problema y debemos tratarlo.

Responde:

¿Eres quien deseabas ser? ¿Necesitas el permiso de alguien para trabajar en ese proyecto de conversión? Explícalo. ¿A quién podrías ayudar hoy, para que comprenda y comience a aplicar este concepto?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Celebremos nuestras pequeñas victorias. Cada pequeño paso en la dirección correcta nos lleva a las grandes victorias.

Debemos darnos el tiempo y la oportunidad de celebrar nuestras pequeñas victorias cotidianas.

Durante mucho tiempo pensé que era normal lograr mis metas, porque me lo había propuesto. Y como era normal, seguía adelante en busca de mi siguiente meta sin reflexionar sobre lo conseguido y sin celebrar esa pequeña (o gran) victoria.

Con el tiempo comprendí mi error.

Date el tiempo para pensar en lo obtenido. Date un minuto de tiempo para reflexionar sobre el logro, sobre la meta conseguida. Celebra, aunque sea durante un minuto, el resultado que has logrado.

Como ejemplo, puedes ver que todo equipo deportivo celebra la obtención de un punto, un gol, una llegada. Todo equipo, todo deportista. Cada meta lograda.

Haz la prueba. Desde hoy.

Responde:

¿Cuál fue la meta que lograste ayer? ¿Lo celebraste?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Aquí hay una sencilla pauta general de conducta: pregúntese lo que quiere que las personas hagan por usted, tome la iniciativa y haga eso por ellas.” John Maxwell.

En uno de sus libros, Brian Tracy explica una pauta que le ha dado enormes resultados como vendedor. Cuando conoce a un potencial comprador, extrae información acerca de lo que ese comprador podría necesitar y luego le ayuda a conseguirlo... sin cargo. Le ofrece esa solución, de buena fe, con la intención de iniciar una relación de confianza.

De esa manera, le resulta mucho más simple vender lo que ofrece, porque ya se ha generado una relación, y en esa relación, él dio el primer paso para resolver algo valioso para su cliente.

En todas nuestras relaciones sumamos o restamos en la vida de los demás.

Brian Tracy da el primer paso, sumando en la relación con ese prospecto.

¿Esto significa que siempre que hagamos eso obtendremos una relación positiva, basada en la mutua confianza y respeto? Por supuesto que no. Podemos encontrarnos con una persona que toma siempre, y no da nunca. Esa persona no realiza ningún depósito en la cuenta del vínculo y por ello, en algún momento, consume todo su crédito.

Responde:

¿Qué has hecho ayer por alguien, sin esperar nada a cambio? ¿Cómo puedes ayudar a alguien el día de hoy, a que consiga algo que verdaderamente necesita y que está a tu alcance?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Si usted hace las cosas que necesita hacer cuando tiene que hacerlas, algún día podrá hacer las cosas que quiere hacer cuando quiera hacerlas.

Antes de poder hacer, hay que ser.

Las victorias internas preceden a las victorias externas.

Si alguien parece estar haciendo las cosas correctas por fuera, y sin embargo no tiene éxito, es que hay algo equivocado en el interior y necesita ser cambiado.

Si no hacemos las cosas que necesitamos hacer cuando tenemos que hacerlas, no podremos hacer las cosas que queremos hacer cuando queramos hacerlas.

La postergación es una de las causas por las que no podamos hacer lo que queremos hacer cuando queremos hacerlo.

Una de las formas de evitar la postergación (o procrastinación) es la siguiente. Haz tres preguntas:

- Pregunta 1: ¿Dónde estoy?
- Pregunta 2: ¿Qué tengo que hacer?
- Pregunta 3: ¿Cómo me voy a sentir después de hacerlo?

Responde:

¿Sueles postergar las tareas que no te gustan? ¿No te sientes mucho mejor al sacarte de encima ese tipo de tareas? Hoy explícale esta idea a alguien y comparte tus experiencias. ¿Con quién lo harás?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Día 16

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Para la mayoría de las personas, el logro es lo que uno hace; para quien logra mucho, es algo que uno es.” Doug Firebaugh.

Cuando planteamos que las victorias internas preceden a las victorias externas y cuando decimos que para tener hay que hacer, y que para hacer hay que ser, estamos hablando del logro como algo que somos, no del logro como simple consecuencia del hacer.

Evidentemente, logramos nuestras metas al hacer. Pero aquí hablamos del hecho de lograr metas por, primero ser, y luego hacer.

Cuando logramos nuestras metas por ser, el hacer fluye. Cuando logramos nuestras metas por el hacer, sin ser, el trabajo luce más complicado.

Al ser, eliminamos previamente las piedras del camino; trabajando únicamente desde el hacer, eludimos las piedras que encontramos cuando avanzamos por el camino.

Esto me recordó un cuento titulado “La piedra en el camino” que dice así:

Había una vez un hombre muy rico que habitaba un gran castillo cerca de una aldea. Quería mucho a sus vecinos pobres y siempre estaba ideando medios de protegerlos, ayudarlos y mejorar su condición. Plantaba árboles, hacía obras de importancia, organizaba y pagaba fiestas populares, y en las Pascuas daba tantos regalos a los niños de la vecindad como a sus propios hijos.

Pero aquella pobre gente no amaba el trabajo y esto los hacía ser esclavos de la miseria.

Un día el dueño del castillo se levantó muy temprano, colocó una gran piedra en el camino de la aldea y se escondió cerca de allí para ver lo que ocurría al pasar la gente.

Poco después pasó por allí un hombre con una vaca. Gruñó al ver la piedra, pero no la tocó. Prefirió dar un rodeo y siguió después su camino. Pasó otro hombre tras el primero, e hizo lo mismo. Después siguieron otros y otros. Todos mostraban disgusto al ver el obstáculo y algunos tropezaban con él; pero ninguno la removió.

Por fin, cerca ya del anochecer, pasó por allí un muchacho, hijo del molinero. Era trabajador y estaba cansado a causa de las faenas de todo el día.

Al ver la piedra dijo para sí: “La noche va a ser oscura y algún vecino se va a lastimar contra esa piedra. Será bueno quitarla de ahí.” Y en seguida empezó a trabajar para quitarla. Pesaba mucho, pero el muchacho empujó, tiró y se esforzó para hacerla rodar hasta quitarla de en medio. Entonces vio con sorpresa que debajo de la gran piedra había un saco lleno de monedas de oro. El saco tenía un letrero que decía: “Este oro es para el que quite la piedra.”

El muchacho se fue contentísimo con su tesoro y el hombre rico volvió también a su castillo, gozoso de haber encontrado a un hombre de provecho, que no huía de los trabajos difíciles.

Responde:

¿Sientes que el trabajo se encuentra lleno de obstáculos, con continuas trabas o piedras en el camino para lograr las metas? ¿Qué resultados obtendrías si intentas quitar las piedras, en lugar de solo eludirlas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Día 15

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

“No todo lo que uno enfrenta puede cambiarse, pero nada puede cambiarse hasta que se enfrenta.” James Baldwin.

Hay que actuar para poder lograr un cambio. Y para poder actuar, debemos poder enfrentarlo.

No es fácil enfrentar los miedos. Los miedos pueden paralizarnos, pueden hacer que no actuemos, pueden lograr que no hagamos lo que tenemos que hacer para lograr lo que queremos lograr.

En ocasiones, esos miedos están tan internalizados que no somos conscientes de cómo actúan para impedir que los enfrentemos.

En ocasiones, la ayuda externa es de vital importancia, porque alguien formado, preparado y experimentado puede acompañarte en el proceso de identificar qué sucede, para poder enfrentarlo y tratar de cambiarlo.

Hay una pequeña historia que narra lo difícil que resulta, en ocasiones, la superación de los miedos. Dice así:

Un ratoncito estaba angustiado porque tenía miedo del gato. Un mago se compadeció de él y lo convirtió en gato. Pero entonces resulta que el gato empezó a sentir miedo del perro, motivo por el cual el mago lo convirtió en perro. Una vez perro, empezó a sentir miedo de la pantera y el mago lo convirtió en pantera. Siendo pantera, empezó a temer al cazador. Llegado a este punto el mago se dio por vencido y le dijo: “Nada de lo que yo haga por ti te va a ser de ayuda porque siempre tendrás corazón de ratón.”

La respuesta, nuevamente, se encuentra en el ser. Venciendo internamente al temor, podremos enfrentar las situaciones que nos lo provoquen. Y enfrentando esas situaciones, tendremos la oportunidad de cambiar aquello que necesitamos que cambie.

Responde:

¿Cómo enfrentas tus miedos? ¿Qué temores has superado?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

Donde no hay lucha no hay progreso.

Aprender de los problemas depende de entender que ellos presentan una oportunidad, y en tratarlos de esa forma.

Tratemos a los problemas como oportunidades de aprendizaje, así como tratamos al fracaso de la misma manera.

Dice John C. Maxwell que "a veces se gana, y a veces se aprende". Tratando a los problemas y a los fracasos como oportunidades de aprendizaje y superación, nunca perdemos. Siempre ganamos.

Sucede que, en ocasiones, es difícil entender cuál es el aprendizaje detrás de una mala noticia, una situación desafortunada o una pérdida.

Hace ya casi veinte años, fui despedido de un empleo. En ese momento, fue la situación profesional más difícil que tuve que enfrentar. Hoy puedo decir que esa situación, no solo fue un aprendizaje, sino también que se convirtió en el origen de un cambio fundamental en mi vida.

En ese momento era muy difícil decir lo que voy a decir en este momento... en ese momento me era complicado entender que, llegado este punto en mi vida, iba a terminar diciendo "gracias". Gracias por haberme hecho atravesar esa situación, gracias por haberme permitido aprender, aunque haya sido de una forma que – en ese momento – consideré como una decisión desafortunada y equivocada.

Recuerda que afrontar problemas es inevitable; aprender de ellos es opcional.

Responde:

¿Cuáles han sido las situaciones desafortunadas, problemáticas, indeseables que te ha tocado vivir? ¿Qué has aprendido de ellas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Nunca he conocido a nadie que diga ‘me encantan los problemas’, pero he conocido a muchos que han admitido que sus mayores beneficios llegaron en medio de su dolor.” John C. Maxwell.

¿Qué separa a las personas que prosperan de las que meramente sobreviven? El modo en que enfrentan sus problemas.

Una forma de no aprender es evitar hacerse cargo de los problemas.

En una ocasión, leí una entrevista a una actriz llamada Ana María Campoy. Le preguntaban acerca de cómo hacer para tener un matrimonio que dure más de cincuenta años (como el suyo).

Ella respondió que, para tener un matrimonio de tantos años, lo importante era saber enfrentar los problemas y encontrar la forma de resolverlos... no de evitarlos.

Responde:

¿A qué problema te enfrentas hoy? ¿Qué estás aprendiendo de él?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

El crecimiento siempre se produce pasando a la acción y pasar a la acción casi siempre produce críticas. Avance de todas maneras.

Tu proyecto de crecimiento te beneficiará principalmente a ti.

Una crítica es simplemente una opinión.

Si actúas en dirección a tu crecimiento: ¿qué importancia tiene la crítica de quienes no hacen nada, o que nada ganarán con tu crecimiento?

La gente critica porque es gratis, porque es fácil.

Si hubiese que pagar por criticar, nadie lo haría.

Recuerda que ningún crítico, en ningún lugar del mundo, tiene una estatua. Quienes tienen estatuas son aquellos que decidieron actuar a pesar de esas críticas.

Si encuentras motivos que respalden las críticas, ten cuidado. Pero el tener cuidado no significa que no hagas, sino que quizás debas cambiar algo de lo que ibas a hacer, o de cómo lo ibas a hacer. De lo contrario, "a palabras necias, oídos sordos".

Responde:

¿Qué están haciendo de bueno, de positivo para ellos y para la sociedad, aquellos que critican?

¿Crees que la crítica realmente es una forma de apoyarte y/o cuidarte?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La vida no es un espacio de práctica. La vida es lo verdadero.

No hay espacio ni tiempo de precalentamiento para salir a jugar en la vida. Todo es verdadero, todo el tiempo. No hay momentos para ensayar.

Tenemos que hacer lo mejor que podamos en el momento. Pero podemos aprender de otros.

Dicen que las tormentas hacen que los árboles tengan raíces más profundas. Sal a jugar el juego de la vida, enfrenta la tormenta y aliméntate de éxitos y fracasos para hacer crecer tus raíces. Tus raíces son conocimientos que terminan convirtiéndose en sabiduría.

Responde:

¿Qué tormenta estás enfrentando hoy? ¿Qué estás aprendiendo hoy? ¿Cuál es el juego que debemos jugar hoy?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Día 10

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Los sistemas permiten a las personas comunes lograr resultados extraordinarios en forma predecible. Sin un sistema, incluso las personas extraordinarias tienen dificultades para lograr resultados comunes en forma predecible.” Michael Gerber.

No hay que ser un super hombre o una super mujer para lograr resultados extraordinarios.

En una oportunidad, escuché a Yokoi Kenji decir que los japoneses no son más inteligentes que el resto de la humanidad; simplemente son más disciplinados. Y esa disciplina es lo que hace la diferencia y les permite conseguir resultados extraordinarios.

En contraposición, la falta de orden y la falta de disciplina también genera ganadores.

¿Alguna vez escuchaste la frase: “a río revuelto, ganancia de pescadores”?

Lo que tienes que pensar es si eres pescador o pez. Eso definirá de qué lado quieres estar: del lado de quienes promueven el orden y la disciplina o de los que no.

Otra de las cosas que los latinos tampoco tenemos en alta estima es el ser predecibles. Por momentos, me da la sensación de que ser predecible significa ser aburrido.

Sin embargo, ser predecible es muy positivo, cuando entramos en contacto con otros, que quieren – por ejemplo – que cumplamos nuestras promesas. Eso, tan simple, determina – entre otras cosas – la confiabilidad de una persona.

Ser predecible permite ser confiable. Ser confiable abre muchas puertas.

Responde:

¿Eres predecible? ¿Eres confiable? Ejemplificalo. ¿Es fácil establecer un vínculo contigo?
¿Cumples tus promesas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?
¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?
¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Día 9

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

La tristeza es no saber qué queremos y matarnos para conseguirlo.

¿Qué sentido tiene trabajar con enorme ahinco para tratar de conseguir algo que realmente no deseamos? ¿No será más importante identificar qué deseamos y luego sí, matarnos para conseguirlo?

Recuerdo haber leído esta frase: "La gente compra cosas que no necesita, con dinero que no tiene, para impresionar a gente que ni siquiera conoce."

Por un lado, si no sabemos qué queremos, sería importante trabajar (pensar, decidir) para definir qué queremos. Podemos comenzar a identificarlo a partir de pensar en qué es lo que nos hace feliz.

Podemos seguir adelante identificando qué es lo que compramos que no nos hace felices. Es probable que estemos gastando recursos (dinero) en cosas que ni siquiera disfrutamos.

Podemos seguir adelante identificando cuál es nuestra situación financiera, a partir de haber comprado todas esas cosas inútiles, y hacer un cálculo: cuánto dinero de más dispondremos al dejar de comprar todas esas cosas inútiles.

Por último, podemos finalizar este ejercicio identificando quiénes son esas personas a las cuales queremos impresionar y que no nos importan, para dejar de hacerlo. Seguramente, también liberaremos tiempo de vida para aprovecharlo en otras cuestiones, más importantes para nosotros.

Responde:

¿Cuánto dinero y cuánto tiempo crees que puedes disponer, si encaras este ejercicio? ¿Qué podrías hacer con todo ese dinero y tiempo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

“La vida es bastante sencilla: es cuestión de conocer sus valores, tomar algunas decisiones clave basadas en esos valores y manejar esas decisiones diariamente. [...] Pero la vida tiene su manera de volverse complicada; solamente mediante un gran esfuerzo podemos mantenerla sencilla.”
John C. Maxwell.

Si no prestamos atención a lo que hacemos diariamente, rápidamente nos daremos cuenta de que se ha terminado el mes... y rápidamente se termina el año. Y así, rápidamente pasan cinco, diez y veinte años.

La vida ya es bastante complicada cuando tomamos decisiones para controlar lo que verdaderamente podemos controlar. Y tiende a complicarse más cuando no tomamos las decisiones que debemos tomar para controlar lo que debemos controlar.

Tomar decisiones puede parecer difícil, pero es necesario.

Responde:

¿Qué decisiones difíciles has tomado este año, para controlar mayores aspectos de tu vida? ¿Qué decisiones deberías haber tomado y no lo hiciste, complicando tu situación actual?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Día 7

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

Es posible cambiar sin crecer, pero es imposible crecer sin cambiar.

Si nuestro desarrollo personal y profesional es consecuencia del crecimiento personal, debemos encarar el proceso de crecer y cambiar.

Qué hay que cambiar es lo que cada uno debe determinar, a partir de dónde se encuentre y dónde quiere encontrarse a futuro.

Dónde se encuentra a futuro es la meta a lograr. El cómo hacerlo, incluye incorporar, cambiar y eliminar hábitos. Y este proceso, siempre implica un esfuerzo... y a veces también dolor.

Cambiar para crecer no siempre es fácil, pero siempre es positivo.

Responde:

¿Qué debo cambiar hoy, para crecer mañana? ¿En qué he venido creciendo durante este proceso anual que va llegando a su fin?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indícalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

**“Las metas de la vida se alcanzan estableciendo metas anuales. Las metas anuales se alcanzan a través de metas diarias. Las metas diarias se logran haciendo cosas que al principio pueden resultar un tanto incómodas pero que finalmente se convierten en hábitos. Los hábitos son cosas poderosas. Los hábitos convierten las acciones en actitudes y las actitudes en estilos de vida.”
Charlene Armitrage.**

Evidentemente, los hábitos son cosas poderosas. Nuestro estilo de vida es un conjunto de hábitos.

¿Cómo describirías tu estilo de vida? Pregunta difícil si las hay, ya que no he encontrado a mucha gente dispuesta a evaluar y describir su forma de vida. Puede ser que se encuentren más predispuestos a describir algunas características personales, pero son más reacias a manifestar a viva voz cuál es su estilo de vida.

A pesar de ello, poder describirlo nos permite ponerlo en blanco y negro sobre la mesa, evaluarlo y decidir qué hábitos eliminaremos, qué hábitos incorporaremos y qué hábitos modificaremos.

En estos últimos días de este proceso de un año, es un buen momento para ir realizando este ejercicio.

Responde:

¿Qué hábitos has logrado modificar? ¿Cuáles has logrado eliminar? ¿Qué hábitos has incorporado?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Día 5

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Si una persona comienza un proceso con certezas, terminará con dudas; pero si accede a comenzar con dudas, terminará con certezas.” Sir Francis Bacon.

Dudemos. Dudemos y preguntemos, en lugar de saber y emitir sonido (que no es lo mismo que hablar o decir algo valioso).

Es probable que hayas comenzado este proceso de trabajo de un año con muchas certezas. Y es más probable aún que lo termines con dudas.

Es probable que hayas comenzado este proceso de trabajo de un año con muchas dudas. Y es más probable aún que lo termines con certezas.

Más allá de las dudas y las certezas, lo importante aquí es el progreso que hemos realizado, a partir de nuestro proyecto de crecimiento personal.

Responde:

¿Cómo comenzarás el próximo ciclo? ¿Cuáles son tus dudas, cuáles tus certezas?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Día 4

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

“Todas las cosas son fáciles de entender cuando se descubren. El punto es descubrirlas. Eso requiere investigación.” Galileo Galilei.

Para entender algo, hay que descubrirlo.

Para descubrir algo, hay que investigarlo.

Para investigarlo, hay que tener preguntas.

Para preguntar, hay que tener interés.

Para tener interés, hay que ser curioso.

Para ser curioso, tienes que tener propósito.

Tener propósito significa descubrir por qué estamos aquí.

Es muy fácil hablar el lunes con el diario del domingo. Lo difícil es escribir el diario del día, con los temas que realmente te interesan.

Responde:

¿Qué has aprendido este año? ¿Qué te interesa aprender, para determinarlo como meta del año próximo?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Día 3

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

Hay muchas maneras distintas de crecer y un número infinito de lecciones que aprender en la vida. Pero hay algunos tipos de crecimiento que solo se producen si estamos dispuestos a detenernos, hacer una pausa y permitir que la lección nos alcance, que llegue hasta donde estamos nosotros.

Las pausas son importantes para reflexionar y aprender.

La prisa puede llevarnos al peor destino.

La pausa no es, necesariamente, una demora.

Contaba Benito Pérez Galdós en sus episodios nacionales que, un día, Fernando VII se encontraba acompañado de su ayudante momentos antes de asistir a una importante reunión. Influido por el nerviosismo de querer vestir al monarca a toda prisa, el ayudante no atinaba a realizar correctamente su tarea, por lo que el rey le espetó: "Visteme despacio que tengo prisa", siendo esta frase hoy en día una más de nuestro refranero habitual.

También se ha asignado esta frase a otros personajes históricos como Napoleón Bonaparte o Carlos III.

Lo que sí parece un origen claro de esta frase, al menos en su sentido, es el mandato que el emperador romano Augusto le hacía a sus ayudantes: "Apresúrate lentamente".

Según Suetonio – historiador romano posterior a Augusto – en su momento, el emperador aconsejó lo siguiente: "Caminad lentamente si queréis llegar más pronto a un trabajo bien hecho."

Responde:

¿Cuántas veces te has apurado, y en ese apuro has terminado tomando malas decisiones?
Ejemplificalo.

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?
¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?
¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Hoy estoy agradecido/a por: _____

La experiencia no es la mejor maestra; sí lo es la experiencia evaluada.

La experiencia es una maestra muy dura, porque primero hace el examen y luego te da la lección. Solamente aprendemos cuando nos tomamos el tiempo para reflexionar después de la experiencia. De lo contrario, usted recibe el examen primero y la lección quizás no llegue nunca.

Esto me recuerda la frase: "la experiencia es como un peine que la vida te entrega cuando te quedas calvo."

Hemos tocado el tema del fracasar para aprender en numerosas oportunidades. En este momento, no pensemos en cuántos fracasos hemos atravesado a lo largo de este año, sino en cuánto hemos aprendido este año a partir de lo que nos hemos equivocado.

Si hemos aprendido, los errores y los fracasos habrán valido la pena.

Responde:

¿Puedes imaginar el doblar o triplicar tu cantidad de errores, para tener más chances de aprender aún más y de acercarte aún más al éxito deseado? ¿Cómo lo harías? ¿Cuál es el error del que más has aprendido en tu vida?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Día 1

Fecha: ___ / ___ / ___

Hoy estoy agradecido/a por: _____

Todo proceso finaliza. Todo fin de ciclo da paso a un nuevo comienzo.

En este fin del ciclo, hay que realizar una pequeña evaluación sobre todo el proceso en el que has venido trabajando. Debemos evaluar las metas que nos propusimos al inicio del proceso con los resultados que hemos conseguido durante el camino y al final del mismo.

Todo proceso es parte de un ciclo más grande. Así como cuando termina un año comienza otro, este proceso de desarrollo personal culmina y comienza otro.

Responde:

¿Qué evaluación haces de todo tu proceso de trabajo? ¿Qué has aprendido? ¿En qué te has superado? ¿Qué has mejorado? ¿Qué queda pendiente de trabajo para el siguiente ciclo? ¿Qué tienes para agradecerte y para agradecer a quienes te rodean?

Al inicio del día, responde:

¿Cuál es tu meta para hoy?

¿Qué vas a hacer hoy, para que hoy sea distinto y valioso?

Al final del día, responde:

¿He cumplido con mi meta del día?

¿Cómo podría haber hecho mi día mucho mejor de lo que fue?

¿Cuánto ha brillado tu día? Colorea y/o indicalo:



Evaluación final

Hoy es (fecha): ___ / ___ / ___

Vuelve a leer tus metas del principio del proceso y evalúa los resultados: ¿qué has cumplido y qué no? ¿Cómo evalúas tu proceso de trabajo? ¿Cómo evalúas tu año? ¿Qué podrías haber hecho distinto? ¿Cómo te sientes hoy, al haber finalizado este proceso?

Fernando Del Vecchio, Ph.D

Dr. en Dirección de Empresas (UCEMA, Argentina).
Facilitador | Autor | Conferencista

Ayudo a las personas a identificar, descubrir y generar opciones que les permitan incrementar sus grados de libertad. Trabajo, principalmente, con directivos, empresarios, profesionales y emprendedores, a los que ayudo a identificar su propósito, determinar y cumplir sus metas.

He trabajado durante más de doce años como consultor, coach, autor y conferencista, especializado en la dirección, gestión e innovación de negocios de la industria creativa y cultural. Durante los últimos dos años, he trabajado en temas de liderazgo y empoderamiento de la mujer.



Mi trabajo me ha permitido relacionarme con organizaciones y personas de 20 países en América y Europa. He presentado actividades (entre conferencias, cursos, seminarios y talleres) en 13 países de Latinoamérica y Europa (Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Perú, República Dominicana, Uruguay, Serbia y Portugal), visitando más de 45 ciudades.

Soy autor de dos libros: "Diálogos con diseñadores. Reflexiones sobre el deterioro profesional en el diseño gráfico, las soluciones habituales desde el diseño para enfrentarlo y otras propuestas desde la administración", publicado en marzo de 2015 y "Brilla. Trescientos sesenta y cinco días para alcanzar tu mejor versión y reinventar tu vida", publicado en enero de 2018.

He sido y soy miembro del Comité Editorial/Científico de diversas publicaciones académicas en México, Colombia y Serbia. Colaborador permanente de la Revista Numbers, Nuestro Mundo, Grafitat y Foroalfa. Mis artículos han sido publicados en diversos medios de Argentina, Colombia, Ecuador, España, México y Serbia.

He sido distinguido como Líder Académico del TEC de Monterrey Campus Querétaro y como Miembro Honorario de Adición, Asociación de Diseño y Comunicación, A.C. de Guadalajara. Candidato al Gran Collar "Luis Héctor Chislain de Carondelet y Barón de Carondelet", destinado a personalidades extranjeras que se hayan destacado por sus actividades en beneficio de la ciudad de Quito. Profesor en Programas de Maestría en Argentina, México y Ecuador.

Soy Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES); MBA y Doctor en Dirección de Empresas por la Universidad del CEMA. Cursé mis estudios secundarios en el Colegio Nacional de Buenos Aires.

De nacionalidad argentina y española, vivo en la ciudad de Quito (Ecuador) desde el año 2016. Tengo 47 años y dos hijas: Isabella (12 años) y Giulia (1 año).

Sitio web: <http://fernandodelvecchio.com/>

Facebook: <https://www.facebook.com/ferdelvecchio/>

Email: fernando.delvecchio@gmail.com

Fotografía: Sebastián Oquendo

<https://www.sebastianoqueendo.com/>



Para quienes
líderan y
forman líderes

Para quienes
emprenden y
diseñan su futuro

Para quienes
brillan y hacen
brillar a otros/as