

# JOHN C. MAXWELL

AUTOR DE ÉXITOS DE VENTAS N.º 1 DEL *NEW YORK TIMES*



EL  
PODER  
DE SU  
POTENCIAL

*Cómo romper con sus limitaciones*

# EL PODER DE SU POTENCIAL

CÓMO ROMPER CON SUS  
LIMITACIONES

JOHN C. MAXWELL



CENTER  
STREET

NEW YORK NASHVILLE

## Derechos de Autor

Copyright © 2018 por John C. Maxwell

Edición en español copyright © 2018 por Center Street/Hachette Book Group, Inc.

Publicado por Center Street/Hachette Book Group en inglés bajo el título *The Power of Your Potential*, Copyright © 2018 por John C. Maxwell

Diseño de portada por Brand Navigation

Fotografía del autor por Jennifer Stalcup

Copyright de portada © 2018 por Hachette Book Group, Inc.

Hachette Book Group apoya el derecho de la libre expresión y el valor de los derechos de autor. El objetivo del derecho de autor es alentar a los escritores y artistas a producir obras creativas que enriquezcan nuestra cultura.

La fotocopia, la descarga y distribución de este libro, por cualquier medio impreso o digital, sin permiso es un robo de la propiedad intelectual del autor. Si desea el permiso para utilizar cualquier material del libro (que no sea para fines de revisión), póngase en contacto con [permissions@hbgusa.com](mailto:permissions@hbgusa.com). Gracias por su apoyo a los derechos del autor.

Al autor lo representa Yates & Yates, LLP, Literary Agency, Orange, California

Center Street

Hachette Book Group

1290 Avenue of the Americas, New York, NY 10104

[www.centerstreet.com](http://www.centerstreet.com)

[twitter.com/centerstreet](https://twitter.com/centerstreet)

Publicado originalmente con el título *Sin límites* © 2017 por Casa Creación/Hachette Book Group, Inc.

Primera edición: mayo 2018

Center Street es una división de Hachette Book Group, Inc. El nombre y logotipo de Center Street es una marca registrada de Hachette Book Group, Inc.

La editorial no es responsable de los sitios web (o su contenido) que no sean propiedad de la editorial.

El Hachette Speakers Bureau ofrece una amplia gama de autores para eventos y charlas. Para más información, vaya a [www.HachetteSpeakersBureau.com](http://www.HachetteSpeakersBureau.com) o llame al (866) 376-6591.

Revisión en español por LM Editorial Services | [lmeditorial.com](http://lmeditorial.com) | [lydia@lmeditorial.com](mailto:lydia@lmeditorial.com)

ISBN (libro impreso): 978-1-5460-8188-3

ISBN (ebook): 978-1-5460-8190-6

E3-20180313-JV-NF

# Tabla de contenido

[Cubierta](#)

[Página del título](#)

[Derechos de autor](#)

[Dedicación](#)

[Reconocimientos](#)

[Introducción: ¿Está consciente de su máximo potencial?](#)

## **PARTE I—HABILIDAD: DESARROLLE EL POTENCIAL QUE USTED YA POSEE**

- [1. Potencial de energía: Su habilidad para proseguir físicamente](#)
- [2. Potencial emocional: Su habilidad para manejar sus emociones](#)
- [3. Potencial de pensamiento: Su habilidad para pensar eficazmente](#)
- [4. Potencial social: Su habilidad para desarrollar relaciones](#)
- [5. Potencial creativo: Su habilidad para ver opciones y encontrar respuestas](#)
- [6. Potencial productivo: Su habilidad para lograr resultados](#)
- [7. Potencial de liderazgo: Su habilidad para levantar y dirigir a los demás](#)

## **PARTE II—DECISIONES: HAGA LAS COSAS QUE MAXIMIZAN SU POTENCIAL**

- [8. Potencial de responsabilidad: Su decisión de hacerse cargo de su vida](#)
- [9. Potencial de carácter: Sus decisiones basadas en buenos valores](#)
- [10. Potencial de abundancia: Su decisión de creer que hay más que suficiente](#)
- [11. Potencial de disciplina: Su decisión de enfocarse ahora y acabar lo que empezó](#)
- [12. Potencial de intencionalidad: Su decisión de procurar trascendencia deliberadamente](#)
- [13. Potencial de actitud: Su decisión de ser positivo sin importar las circunstancias](#)
- [14. Potencial de riesgo: Su decisión de salir de su zona de comodidad](#)

[15. Potencial espiritual: Su decisión de fortalecer su fe](#)

[16. Potencial de crecimiento: Su decisión de enfocarse en qué tan lejos puede llegar](#)

[17. Potencial de asociación: Su decisión de colaborar con otros](#)

[Conclusión](#)

[Acerca del autor](#)

[Los libros del Dr. John C. Maxwell le pueden enseñar cómo tener éxito REAL](#)

[Notas](#)

[Boletines](#)

*Para Kevin Myers*

*Te he observado durante más de treinta años, y he sido parte de tu vida por veinte. Tu hambre por crecer, liderar y marcar una diferencia ha establecido las pautas de tu vida y te he visto deshacerte del tope de tu capacidad una y otra vez.*

*Tanto como cualquiera que conozco, tú has probado que las personas pueden vencer los límites que ellos mismos se han impuesto o que otros les han establecido; y tu mayor impacto todavía está delante de ti.*

# Agradecimientos

Le agradezco a:

Charlie Wetzel, mi escritor;

a Stephanie Wetzel, mi editora inicial del manuscrito;

y a Linda Eggers, mi asistente ejecutiva.

---

# INTRODUCCIÓN

---

## ¿Está consciente de su máximo potencial?

Si usted es como la mayoría de las personas, apuesto que quiere más de la vida que lo que está experimentando actualmente. Probablemente no esté teniendo éxito en ninguna de las áreas que desea en la vida. Quizá se encuentra medio satisfecho con su progreso.

Le pregunto: ¿Está logrando todo lo que quiere hacer? ¿O quiere ver más, hacer más, ser más? ¿Qué lo impide? ¿Qué lo limita? ¿Lo sabe? Si no lo sabe, ¿cómo lo removerá?

Probablemente ha escuchado el dicho: “Si siempre hago lo que siempre he hecho, siempre obtendré lo que siempre he obtenido”. Quiero ayudarlo a hacer algo nuevo; a llegar a algún nuevo lugar. A medida que nos embarquemos en esta travesía, quiero darle dos pensamientos:

1. El cambio no siempre tiene que ser drástico para ser eficaz.
2. El cambio es necesario para que alcance su potencial.

A medida que lea este libro, fíjese en dónde necesita cambiar su enfoque para volverse más consciente de su potencial. En la primera parte, sobre la habilidad, se le pedirá que trabaje en ciertas cosas que quizá no sean sus fortalezas naturales. Eso le podría resultar difícil. El crecimiento en las habilidades, que no son naturales, con frecuencia es lento y poco. Eso está bien. Cada pequeño cambio positivo ayuda. No obstante, cuando llegue a la segunda parte, que trata acerca de las decisiones, encontrará que será más fácil. Cuando se trata de elegir, sus cambios pueden lograrse mucho más rápido. Todos estos cambios, sean difíciles o fáciles, son necesarios si usted desea alcanzar su máximo potencial.

Quiero ayudarlo a expandir su manera de pensar y su habilidad. Quiero que acepte el desafío de liberar el poder de su potencial y cambiar su vida. ¿Está dispuesto a hacerlo? Si es así, el proceso comienza con tomar consciencia, aprendiendo que:

## ***1. Su potencial no está fijo***

¿Ha pensado mucho sobre su potencial? La mayoría de la gente piensa que es algo fijo. Usted escucha que a una persona se le identifica como de “muchísima capacidad” y otra como de “poca capacidad”, y simplemente lo aceptamos. ¿Cuál es su capacidad? ¿La ha identificado como mucha, poca o promedio? ¿Cree que sea fija? Quizá no le hayan puesto una etiqueta, pero probablemente se haya conformado con un nivel de logro que usted cree es posible para usted.

Eso es un problema.

Demasiadas personas escuchan la palabra *capacidad* y suponen que es una limitación. Suponen que su capacidad es fija; especialmente si están más allá de cierta edad. La gente renuncia a la idea de que su capacidad o su potencial puedan crecer. Todo lo que hacen es tratar de manejar lo que piensan que tienen. Esto es demasiado restrictivo. En lugar de ello, necesitamos definir nuestro mundo y a nosotros mismos en términos de posibilidades.

Mientras creo que el cien por ciento de las personas pueden crecer, cambiar su capacidad y aumentar su potencial, también reconozco que todos nosotros tenemos topes en nuestra capacidad. Algunos topes son fijos, pero la mayoría no lo son. No podemos permitir que estos topes que no son fijos eviten que expandamos nuestra vida. Tampoco podemos permitir que los topes definan nuestro potencial. Necesitamos mirar más allá de los topes y ver nuestro verdadero potencial.

## ***2. Puede tomar consciencia de las posibilidades que pueden hacerlo mejorar***

Todo crecimiento permanente requiere tomar consciencia. Lamentablemente, si carece de concienciación, entonces no sabe que no está consciente de ello. Es un punto ciego. Usted no sabe que no sabe, y no puede ver que no puede ver. Eso es un círculo vicioso.

La consciencia de sí mismo es una habilidad poderosa. Lo faculta para verse a sí mismo con claridad. Le provee información a sus decisiones y le ayuda a sopesar las oportunidades. Le permite probar sus límites. Lo empodera para comprender a otras personas. Hace que el compañerismo con otros sea más fuerte. Le permite maximizar sus fortalezas y minimizar sus debilidades. Le abre la puerta a un mayor potencial.

Aquí hay algunas cosas para pensar a medida que se esfuerza por estar más consciente de sus posibilidades:

ATENCIÓN: **BUSCAR LO QUE NECESITA SABER**

Por naturaleza, tendemos a ver las cosas como siempre las hemos visto. Si queremos aumentar nuestro potencial, debemos verlas de una manera distinta. Necesitamos estar dispuestos a vernos a nosotros mismos, y a nuestro mundo, de una manera nueva. Necesitamos prestar atención y buscar lo que necesitamos saber.

## TOMAR CONSCIENCIA: DESCUBRIR LO QUE NECESITA SABER

Con frecuencia, lo que detiene a las personas de alcanzar su potencial no es la falta de deseo, sino la falta de consciencia. Lamentablemente, la gente no toma consciencia de sí misma porque sí. Encima de eso, hay factores como: excusas, fantasías de éxito sin fundamento real, hablar sin escuchar a los demás, emociones negativas sin resolver, autodistracción habitual, ausencia de reflexión personal, indisposición de pagar el precio para obtener experiencia; todos ellos trabajando en nuestra contra y evitando que podamos desarrollar una consciencia mayor de nosotros mismos.

La mayoría de la gente que ha desarrollado una consciencia de sí misma ha tenido que batallar contra uno o más de estos factores para llegar adonde están. Han tenido que trabajar sumamente duro. Se requiere el deseo para realizar algunos descubrimientos de nuestra propia consciencia. Se necesita disciplina para verse a sí mismo y reflexionar en sus experiencias. Se requiere madurez para pedirles a los demás que lo ayuden con sus puntos ciegos.

Tomar consciencia de sí mismo también requiere ayuda de otras personas que puedan ver en usted más claramente de lo que puede verse a sí mismo. Necesita encontrar a alguien, ya sea un amigo confiable, un colega, un mentor o un familiar, que pueda ayudarlo, dirigirlo y brindarle retroalimentación honesta repetidamente.

## DISCERNIMIENTO: ENFOCARSE EN LO QUE NECESITA HACER

A medida que descubra cosas acerca de sí mismo, debe tratar de discernir en dónde enfocar su atención. No puede hacerlo en todo, por eso enfóquese en sus fortalezas. Cuando nos enfocamos en nuestras debilidades, lo más que podemos hacer es ascender a un nivel promedio. Nadie paga por eso. Ninguna persona exitosa contrata a alguien para que haga un trabajo meramente satisfactorio. Las personas exitosas desean la excelencia. La excelencia proviene de enfocarse en sus fortalezas. Lo que sea que usted haga bien, trate de hacerlo mejor. Ese es su mejor camino hacia un mayor potencial.

## INTENCIÓN: ACTUAR EN LO QUE NECESITA HACER

En mi libro *Vivir intencionalmente*, hablo de la gran diferencia entre las buenas intenciones y vivir intencionalmente. Las primeras quizá hagan que la persona se sienta bien, pero en realidad no hace nada positivo por ella o por los demás. La clave es la acción. Obtenemos resultados solamente cuando tomamos lo que hemos aprendido y lo ponemos en acción.

Usted necesita estar al tanto de que ahora mismo está viviendo por debajo de su potencial, a menos que haga algo para mejorar. Aunque sea una persona altamente productiva y exitosa, usted puede mejorar. Puede aumentar su potencial. Tiene algo más en usted que jamás ha aprovechado. Y hay un camino adelante que lo puede llevar a un potencial mayor, si está dispuesto a tomarlo.

### ***3. Puede deshacerse de los topes de su capacidad***

El siguiente paso para aumentar su potencial tiene que ver con deshacerse de los topes que lo detienen. A menudo creemos que algunas de las restricciones que experimentamos temprano en la vida son permanentes. O se nos ha dicho que tenemos limitaciones que en realidad no tenemos, y estas cosas están evitando que tomemos la jornada que anhelamos en la vida. Estas son las cadenas que necesitamos romper.

Tomar consciencia lo cambia todo. Tan pronto tomamos consciencia de que algunas de nuestras “limitaciones” son artificiales, podemos comenzar a vencerlas. Podemos deshacernos de estos topes sobre nuestra capacidad, lo cual abre paso hacia el crecimiento. Voy a hablar de esto más adelante.

#### ***4. Puede desarrollar el potencial que ya posee***

Todos tienen un potencial que está basado en sus talentos naturales. Algunas áreas de potencial requieren habilidades muy específicas, como las que tienen los músicos de las sinfónicas, los atletas profesionales y los grandes artistas. Otras áreas son más generales por naturaleza y dependen de múltiples conjuntos de destrezas. En la primera parte del libro, identificaré y examinaré siete de esas áreas, y le enseñaré cómo maximizar el talento que posee para que pueda aumentar su potencial en cada una de esas áreas.

### ***5. Puede tomar decisiones que maximicen sus posibilidades***

Usted también tiene otras áreas de mayor potencial que dependen más de sus decisiones. Mientras que es cierto que el talento sigue siendo un factor, es lo menos importante en estas áreas. Quiero ayudarle a identificar las decisiones que usted puede tomar para aumentar su potencial. En la segunda parte, le enseñaré cómo hacerlo. Y cuando usted une el desarrollo de su potencial con la maximización de sus decisiones, comienza a desarrollar el impulso personal. El impulso no es el resultado de un solo empujón. Es el resultado de muchos empujones continuos a lo largo del tiempo.

### **¿Qué tan lejos puede llegar?**

Probablemente, a medida que usted comience esta jornada debería decirse a sí mismo que está a solo 40% de su potencial. ¿Qué pasaría si asumiera que tiene al menos un 60% más de capacidad de la que creía tener? Hay más en usted que nunca ha alcanzado. ¿Qué pasa si no es 60%? ¿Y si solo es 40% o 25%, o incluso 10%? ¿Podría eso todavía cambiar su vida? Creer que hay más y esforzarse por aprovecharlo sería un primer paso para reenfocar su potencial y abrazar una vida sin límites.

## **Los topes que no puede remover**

Creo que usted puede vivir una vida sin límites, que puede ir más allá de lo que cree y hacer más de lo que jamás ha soñado. Pero eso no significa que usted no tenga limitaciones. Todos las tenemos. Algunos topes no se pueden remover.

Piense acerca de algunos de los topes en su vida que necesita reconocer y aceptar:

**Topes congénitos:** Usted no tuvo control sobre su nacimiento, ni puede volver atrás en el tiempo y cambiarlo. Tampoco escogió a sus padres, su orden de nacimiento, hermanos o crianza. Usted no puede cambiar su composición genética, su raza, su estructura ósea o su altura. Bueno o malo, tiene que vivir con todo esto y sacarle el mayor provecho.

**Topes de la vida:** Hay muchas cosas que nos suceden en la vida que no podemos controlar. Sufrimos accidentes o enfermedades. Perdemos a las personas que amamos. Descubrimos que no tenemos el talento o la habilidad para realizar un sueño. Yo le llamo a estos “los topes de la vida”. Todos tenemos historias de topes de la vida, algunos grandes y otros pequeños. Tenemos nuestros rayones y abolladuras. Parte del proceso de cumplir con su propósito es tomar consciencia de todo aquello que no puede cambiar y que lo limita, para que pueda dirigir su atención hacia lo que *puede* cambiar para aumentar su potencial.

## **Topes que puede remover**

Demasiadas personas que no son tan exitosas, productivas y plenas como les gustaría ser, erróneamente piensan que han resuelto sus problemas, que han alcanzado su potencial y que ya no hay montañas nuevas que puedan escalar. Se conforman, y se ponen cómodos.

Déjeme decirle: usted ni siquiera está cerca de su potencial. No ha estado cerca de alcanzar sus límites. Si está dispuesto a creer que tiene más potencial y trabaja para aprovecharlo al máximo, se sorprenderá de las ganancias que puede obtener. Para comenzar, debe eliminar los dos tipos principales de topes que las personas tienen en sus vidas.

### ***Topes que otros nos ponen***

El primer tipo de limitación proviene de los topes que otros nos ponen. La gente le ha puesto topes a usted. Ni siquiera usted está al tanto de algunos de ellos. Pero no tiene que permitir que la falta de fe de otros lo defina. No esté dispuesto a rendir su potencial a alguien más. No esté dispuesto a permitir que otros le pongan topes y definan su potencial. Ha peleado muy duro para llegar a dónde está como para permitir que otros controlen hacia dónde se dirige. ¡Abraze las posibilidades que están en usted!

### ***Topes que nos ponemos nosotros mismos***

Posiblemente los topes que más nos limitan son aquellos que nos ponemos a nosotros mismos. Pero no tenemos por qué dejarlos ahí. No tenemos que dejar que ellos nos limiten para siempre. Recuerdo algunos de los topes que me puse a mí mismo:

1. *Buscar la aprobación de los demás.* Cuando comencé mi carrera, trataba de agradar a todos. Quería ser el favorito de todos, y no me gustaba estorbar. Esa no es una buena mentalidad si usted quiere ser un líder. Tenía que aprender cómo deshacerme de ese tope. Tenía que estar dispuesto a hacer lo correcto o lo que era mejor para la organización, a pesar de que eso hiciera que la gente no estuviera feliz o que yo recibiera críticas.

2. *Vivir en un ambiente limitante.* Demasiadas personas simplemente aceptan el ambiente en el que nacieron sea cual sea. Piensan que es normal, y empiezan a creer que no tienen otras opciones en la vida. Cuando eso sucede, han creado un tope autoimpuesto sobre su vida. Crecí en un pequeño pueblo en un ambiente muy conservador donde el liderazgo no era valorado o enseñado. Yo quería marcar una diferencia, y cuando comencé a aprender sobre liderazgo, me di cuenta de que tenía que moverme de ese entorno si quería crecer, aprender y expandir mi potencial.

3. *Tener pocos modelos de éxito expansivo.* Cuando estaba en mi último año de universidad, preparándome para ser pastor, mi meta era llegar un día a dirigir una iglesia de quinientas personas. Para mí esa era una meta valiente, porque una iglesia de quinientos era lo más grande que hubiera visto o escuchado. Unos dos años después de terminar la universidad, encontré un libro de Elmer Towns llamado *The Ten Largest Sunday Schools and What Makes Them Grow* [Las diez escuelas dominicales más grandes y lo que las hace crecer]. Recuerdo leer el primer capítulo y pensar: *¿Cómo? Esta iglesia tiene más de quinientas personas.* ¡Ni siquiera sabía que tal cosa existiera! Lo mismo era cierto de la siguiente iglesia, y de la siguiente. Las diez iglesias del libro tenían más de quinientas personas. El libro comenzó a cambiar la manera en que pensaba. De pronto tenía modelos de crecimiento más allá de cualquier cosa que hubiera visto.

## ¿Qué lo detiene?

Apuesto que usted desea lograr más. Y probablemente le encanta la idea de aumentar su potencial. ¿Pero todavía tiene dudas? Si usted quisiera, podría encontrar abundantes razones para *no* esforzarse por su potencial. Pero eso no lo debería detener. Tratar de desarrollar su vida sin remover sus limitaciones y aumentar su potencial es como construir un coche en un pequeño cobertizo y no estar dispuesto a derribar la pared para sacar el coche a la carretera. Remueva las limitaciones, y el mundo se le abrirá.

Usted tiene gran valor. Tiene un gran potencial. Tiene la habilidad de lograr una trascendencia mayor en su vida. Eso comienza con desarrollar la consciencia de uno mismo. Más específicamente, necesita tomar consciencia de los topes en su vida, y reconocer qué topes no puede remover, y cuáles si puede.

Una vez usted sepa cuáles topes *puede* remover, quiero mostrarle *cómo* removerlos. Quiero que usted se vuelva más exitoso y trascendente. Quiero ayudarlo a alcanzar su potencial y lograr su sueño. Probablemente esté pensando: *¡Ni siquiera me conoce!* Es cierto. No conozco los detalles de su historia. Pero sé que, como ser humano, usted tiene un potencial enorme. Cada persona lo tiene, así que eso significa que *usted* también. Sí, usted.

Posiblemente esté enfrentando desafíos. Otros quizá no crean en usted. Podría tener un pasado difícil. Eso no le resta a lo que puede hacer o en quién puede convertirse. Cómo su vida haya sido hasta ahora, no importa. Quiero ayudarlo a creer en usted mismo y ofrecerle un camino por delante para que aumente todo el potencial que ya tiene.

Escriba una nueva historia con su vida. Agárrese fuerte de la esperanza a medida que le da vuelta a la página, y preparémonos para trabajar.

### **Preguntas sobre tomar consciencia**

1. ¿Cuál es su estrategia para desarrollar una mayor consciencia de sí mismo? ¿A quién reclutará para ayudarlo a aprender, cambiar y crecer?
2. ¿Cuáles son los topes congénitos y los topes de la vida que no puede cambiar? Haga una lista.
3. ¿Qué topes le han puesto otros de los que usted quisiera deshacerse? ¿Qué topes se ha puesto a sí mismo que están limitando su potencial? ¿Qué debe hacer para comenzar a aflojar esos topes?

---

## **PARTE I**

### **HABILIDAD: DESARROLLE EL POTENCIAL QUE USTED YA POSEE**

---

Con frecuencia hablamos de *potencial* en singular. ¿Pero y si estamos pensando sobre potencial de la manera equivocada? Pensar en potencial como algo único es demasiado limitante.

En esta sección quiero hablarle de cómo podemos sacarle el mayor provecho a las habilidades que tenemos. Usted tiene docenas, quizá hasta cientos. Cada área de potencialidad está basada en sus talentos y decisiones. En este momento, quiero enfocarme en las siete principales que dependen más del talento que de las decisiones, aunque ambas se entrelazan:

- Potencial de energía: Su habilidad para proseguir físicamente
- Potencial emocional: Su habilidad para manejar sus emociones
- Potencial de pensamiento: Su habilidad para pensar eficazmente
- Potencial social: Su habilidad para desarrollar relaciones
- Potencial creativo: Su habilidad para ver opciones y encontrar respuestas
- Potencial productivo: Su habilidad para lograr resultados
- Potencial de liderazgo: Su habilidad para levantar y dirigir a los demás

Cuando continuamente maximiza el potencial actual en estas áreas, las cuales son importantes para el éxito de una persona, usted aumentará el potencial de mañana.

Antes de zambullirnos en cada área específica, quiero decir algo más acerca de ellas. No se desarrollan aisladas. Trabajan juntas. Podría ser útil pensar en esta idea en dos maneras. Primero, sus áreas de potencialidad se desarrollan en capas. Esto genera un gran cimiento donde puede construir su vida. Es como construir una casa en una roca sólida en lugar de construirla en arena movediza. Puede soportar el peso. Usted puede construir una estructura grande y pesada que tenga la capacidad de permanecer por

mucho tiempo.

Segundo, sus áreas de potencialidad se conectan entre sí. Cada vez que usted aumenta en un área, tiene la oportunidad de hacer sinergia con otra. Por ejemplo, si usted aumenta su potencial de energía para poder proseguir físicamente, y usted aumenta su potencial de liderazgo, que es la habilidad de levantar y dirigir a otros, su eficacia general aumenta. Cuando antes se quedaba sin energía y dejaba de conectarse con la gente cuando realmente lo necesitaba, aprenderá a seguir adelante y estar en su mejor forma al interactuar con ella.

A medida que usted desarrolle sus siete áreas básicas de potencialidad, podrá explorar sus opciones. Busque maneras de expandir sus habilidades. Se sorprenderá por el efecto compuesto que experimentará.

## Potencial de energía: Su habilidad para proseguir físicamente

Hay muchas capacidades que podemos aumentar, pero no hay nada que podamos hacer para expandir el tiempo. La cantidad de minutos de un día, los días de una semana y las semanas de un año ya están fijos. Incluso nuestro tiempo en la Tierra está establecido. Nuestros días están contados. Por eso necesitamos enfocarnos en nuestra energía. Eso es algo que podemos influenciar. Si queremos hacer más y causar un impacto mayor en el mundo, necesitamos aumentar nuestro potencial de energía.

A lo largo de los años he notado que las personas que alcanzan su potencial no se sientan y esperan que las cosas les sucedan. Salen y hacen que las cosas sucedan. Eso requiere energía. También requiere un sentido de propósito y enfoque. Enfoque su energía al usar las tres erres (R) que uso para establecer prioridades:

**Requisito**—Qué tengo que hacer

**Rendimiento**—Qué cosas hago bien

**Recompensa**—Qué me encanta hacer

Hacer lo que trae recompensa casi siempre le brinda energía. Lo mismo es cierto en hacer lo que nos da un rendimiento alto. No obstante, para la mayoría de las personas, cumplir con los requisitos no es motivador, a menos que los requisitos se alineen con el rendimiento y la recompensa. Si usted tiene el poder de alinear las tres, siempre estará motivado por lo que hace.

Usted puede cambiar de trabajo. Puede hablar con su jefe para ver si lo que se le está requiriendo se puede ajustar. O puede aprender a distinguir entre lo que se *tiene* que hacer para la organización y lo que *solo usted* puede hacer por ella. No todo lo que se tiene que hacer lo tiene que hacer *usted*. Si algo es necesario, pero no tiene que hacerlo personalmente, deléguelo. Si fuera innecesario, quizás tenga el poder de removerlo de sus requisitos completamente.

Incluso si no tiene el poder de cambiar lo que se requiere que haga en el trabajo, todavía hay maneras de maximizar su energía. Si usted puede responder a estas cinco preguntas y actuar conforme a sus respuestas, verá su energía aumentar dramáticamente.

***1. La pregunta de la conexión: “¿Cuándo es que estoy completamente cargado?”***

Desearía que más personas fueran tan intencionales con respecto a conectarse personalmente así como conectan sus teléfonos y portátiles para recargarlos. Si lo fueran, verían nuevos niveles de productividad y satisfacción en su vida.

Por eso, ¿qué lo hace recargar? Algunas de las cosas que recargan mi energía incluyen invertir en mi familia y amigos, añadir valor a los demás, y cuidar bien de mí mismo físicamente. ¿Qué hay en su lista? Si no lo sabe, tome un tiempo para dilucidarlo. Por tal motivo, usted puede ser intencional con respecto a estar plenamente recargado.

## ***2. La pregunta del agotamiento: “¿Qué me desgasta?”***

Algunos de nosotros fuimos criados creyendo que podemos lograr *cualquier cosa*, siempre y cuando nos esforcemos lo suficiente. Pero eso no es cierto. Aunque creo que nuestro potencial es ilimitado, también reconozco que no podemos sobresalir en áreas donde no tenemos talento. No importa lo mucho que trate, no puedo convertirme en un bailarín de ballet profesional.

Gallup ha comprobado en sus estudios sobre la falta de compromiso en el área de trabajo que el mito de que cualquier cosa es posible ha llevado a muchas personas a pasar años de intensa lucha en hacer algo para lo que no son buenos. Eso es agotador. ¿Por qué pasar la vida tratando de ser lo que no es, en lugar de ser más quién es usted naturalmente? ¿Por qué no descubrir cuáles son sus fortalezas naturales y desarrollarlas para su propio beneficio y el de los demás? Ahí está la diferencia entre ir con la corriente y nadar en contra de ella. La primera aumenta su velocidad y eficacia, mientras que la segunda agota su energía. La primera lo hace brillar. La segunda lo desgasta. Si usted se esfuerza en sus áreas débiles, se va a agotar. No obstante, si usted brilla en sus fortalezas y tiene la fuerza y la tenacidad para luchar y abrirse paso, llegará lejos.

Otra cosa que agota a las personas es el manejo del cambio. Se requiere energía mental, emocional y física para generar un cambio. Y la voluntad y disciplina necesarias para sostener el cambio son recursos más limitados de lo que la gente cree.

¿Qué lo agota? ¿Lo sabe? ¿Ha prestado atención a lo que le succiona la vida? ¿Evita esas cosas? Es importante reconocer lo que agota su energía y tomar acciones para defenderse de ello.

### ***3. La pregunta de la proximidad: “¿Cuán accesibles están mis ventajas energéticas?”***

Descubrí el “Principio de la proximidad” justo después de haberme graduado de la universidad. Ese junio, Margaret y yo nos casamos y nos mudamos a 250 millas [402,3 km] de casa. Yo estaba muy emocionado de comenzar mi nueva vida con Margaret, pero en un par de semanas me di cuenta de cuánta energía recibía siempre de mis padres. La actitud positiva de mi papá y su confianza eran contagiosas, y de joven me llenaba de energía cada vez que estaba cerca de él. Mi mamá me amaba incondicionalmente y siempre estaba lista para escucharme. En esa época no había teléfonos celulares, las llamadas de larga distancia eran caras, y Margaret y yo no teníamos dinero para hacerlas. Así que teníamos poco contacto con mis padres. Eso fue todo un ajuste para mí, porque mi nivel de energía se redujo dramáticamente.

La gente no es lo único que nos agrega energía a nuestra vida. Casi todo puede aumentar su energía, siempre y cuando sea de una manera positiva. La clave es ser intencional en mantenerse cerca de ellas. Usted necesita descubrir qué es lo que le motiva. Considere estas categorías y vea si alguna de ellas podría ser una fuente de energía para usted:

**Música:** Canciones que lo animan

**Pensamientos:** Ideas que lo alimentan

**Experiencias:** Actividades que lo rejuvenecen

**Amigos:** Personas que lo alientan

**Recreación:** Eventos divertidos que lo llenan de vigor

**Alma:** Ejercicios espirituales que lo fortalecen

**Esperanzas:** Sueños que lo inspiran

**Hogar:** Familiares que se preocupan por usted

**Talento:** Habilidades que lo activan

**Recuerdos:** Memorias que lo hacen sonreír

**Libros:** Mensajes que lo cambian

Si usted encuentra cosas que le agregan energía, creo que se asombrará de lo mucho que su potencial de energía puede aumentar.

#### ***4. La pregunta del cien por ciento: “¿Cuándo necesito estar lleno de energía?”***

Es vital aumentar su energía tanto como sea posible. También es importante utilizar la energía que tiene sabiamente. Úsela cuando la necesite y consérvela cuando no la necesite. Y conozca la diferencia entre las dos. Usted necesita saber cuándo es momento de brillar cada día de su vida. No importa la hora del día en que suceda, o cuántos de ellos tenga en un día en particular, en esos momentos usted necesita presentarse y dar el cien por ciento de su energía. Esa es la única manera en que alcanzará su potencial.

### ***5. La pregunta marginal: “¿Dónde está el espacio para lo inesperado?”***

Necesita saber qué margen tiene en su vida. Con “margen” me refiero a tiempo adicional para respirar, pensar y hacer ajustes. Tener margen no solo le brinda espacio para crecer. También le da la oportunidad de recargar.

Tengo que confesar que este es un desafío continuo para mí. Soy débil cuando se trata de generar márgenes. Por muchos años, me he programado más cosas de las que puedo hacer. Lo bueno es que soy altamente productivo. Lo malo es que pierdo oportunidades porque no tengo margen.

¿Se da espacio en su horario para lo inesperado, así como para recuperarse psicológica y emocionalmente? En *The Touch of the Earth* [El toque de la tierra], Jean Hersey escribe: “Es muy importante que no se tenga la vida totalmente ocupada, que no se tengan los días y las semanas totalmente organizados. Es esencial reservar espacios e intervalos para la acción espontánea, porque a menudo en esa espontaneidad y en esas sorpresas es que nos abrimos a las oportunidades ilimitadas y áreas nuevas que la casualidad trae a nuestra nuestras vidas”.<sup>1</sup>

¿Cuánto pensamiento le ha dado a su potencial de energía? ¿Ha asumido que su potencial de energía es fijo, que no lo puede cambiar? Si es así, necesita cambiar su mentalidad. Comience a prestar mucha atención a lo que aumenta o reduce su energía, y comience a hacer ajustes a lo que hace. Reduzca lo que le roba la energía tanto como pueda. Trabaje con las cosas que aumentan su potencial de energía, y administre su energía en aquellas cosas que son más importantes para usted. Confíe en mí; cambiará su vida.

### **Preguntas sobre el potencial de energía**

1. ¿Cuáles son las actividades, las personas, las tareas y los lugares que le roban energía?
2. ¿Cuáles son las actividades, las personas, las tareas y los lugares que le dan mayor energía?
3. ¿En qué áreas de su vida no está maximizando su energía y la energía de las personas que le rodean?

## **Potencial emocional: Su habilidad para manejar sus emociones**

El potencial emocional es la habilidad de manejar la adversidad, el fracaso, la crítica, el cambio y la presión de una manera positiva. Todas estas cosas generan estrés en nuestra vida. He descubierto que la inhabilidad para tratar con el estrés o la presión emocional derriba a muchas personas. Ellas se rinden, tienen una crisis o hacen cosas poco saludables para tratar de escapar de la presión. No obstante, las personas emocionalmente fuertes son capaces de manejar sus emociones y procesar las dificultades. Eso les permite aumentar su capacidad y estar más cerca de alcanzar todo su potencial.

Si su potencial emocional no es alto, esto lo ayudará a aumentarlo. Si su potencial emocional es naturalmente alto, entonces es posible que pueda utilizar estos consejos para ayudar a otras personas en su equipo o en su familia, porque:

- La mayoría de la gente no se ve a sí misma como realmente es.
- Muchas personas no quieren resolver sus problemas; solo quieren que alguien los escuche.
- Algunas personas no son emocionalmente fuertes, y, como resultado, no lidian bien con las dificultades de la vida.

He conocido y he hablado con muchas personas que tienen un potencial emocional alto, y he observado lo que hacen. Si usted puede adoptar las siguientes siete prácticas que he visto en personas emocionalmente fuertes, usted aumentará su potencial emocional.

### ***1. Las personas emocionalmente fuertes son proactivas al tratar con sus emociones***

La gente emocionalmente fuerte aborda de manera activa sus emociones. Ellos nunca dicen: “Así es como me siento. No puedo evitarlo”. Nunca son víctimas de sus propios sentimientos. Usted *puede* hacer cosas para influenciar sus propias emociones. Probablemente no pueda controlarlas completamente, pero puede cambiarlas a través de sus acciones.

Todos hemos sido golpeados por sorpresas indeseadas, cegados por relaciones negativas y derribados por golpes imprevistos. Hay momentos en los que queremos decirle al mundo lo injusta que es la vida. Pero si solo tomáramos acción, podríamos salir de los fosos en los que nos encontramos. Ilusionarnos, desear, negar, llorar, maldecir, enojarnos, quejarnos, echarle la culpa a otro y esperar solamente nos mantendrá en el foso. Entre más rápido podamos recuperarnos del impacto de la emoción, procesarlo y ponernos en acción, más rápido será el tiempo de recuperación y más fuertes emocionalmente seremos. La decisión siempre es nuestra. O trabajamos continuamente en dominar nuestras emociones, o seremos dominados continuamente por ellas.

## ***2. Las personas emocionalmente fuertes no desperdician tiempo sintiendo autocompasión***

No puede quejarse y avanzar al mismo tiempo. Quejarse de sus problemas y avanzar en la dirección correcta rara vez suceden al mismo tiempo. La manera en que uno trata con las dificultades y evita sentir compasión de uno mismo puede ser tan única como lo es usted.

Me encanta la manera en que el golfista profesional de la PGA, Richard Lee, maneja la adversidad en el campo. “Al principio de mi carrera mi suegra podía ver que cuando hacía un mal tiro, me decepcionaba terriblemente. Y mis emociones negativas comenzaban a inundar mis pensamientos y dañar mi juego.

”Un día, mi suegra me dijo: ‘Richard, siempre habrá días en los que hagas un mal tiro. A todos los golfistas les pasa. Cuando te acerques a tu pelota tienes que tomar una decisión: ¿Temeré ver la posición de mi pelota y empezaré a llenar mi mente de pensamientos negativos y mi cuerpo de emociones negativas? ¿O aceptaré la pelota y estaré contento de ser un golfista y darme cuenta de que tengo la oportunidad de hacer un gran tiro de recuperación? Si siempre aceptas la pelota sin importar tu posición, harás tiros de recuperación con más frecuencia’”.

En la vida, todos enfrentamos una “mala posición”. ¿Cuál será nuestra respuesta cuando las cosas no están funcionando, cuando los momentos malos llegan y cuando la vida no es justa? ¿Cuál será nuestra mentalidad cuando “encontremos nuestra pelota”? Podemos dejar que la mala posición arruine nuestra actitud o podemos aceptar la pelota. Si usted puede hacerse esta pregunta: “¿Qué es lo peor que puede suceder?”, y luego prepararse para aceptarlo, entonces puede hacer un buen “tiro de recuperación”. Si es tan malo como lo peor que pensó, puede manejarlo. Si no es tan malo como pensó, mucho mejor.

### ***3. Las personas emocionalmente fuertes no permiten que otros controlen sus relaciones***

Cuando comencé mi carrera como líder, pensaba que ser eficaz significaba hacer que todos estuvieran contentos conmigo. Era una persona muy complaciente, lo cual significaba que el comportamiento de la gente estaba en realidad en control de mi vida. Entonces un día uno de mis mentores, Elmer Towns, me dijo algo que realmente captó mi atención: “John, la persona más débil suele controlar la relación”. Continuó explicándome que las personas emocionalmente fuertes suelen tener la habilidad de ajustarse a relaciones difíciles, mientras que la persona más débil no puede o no quiere.

Las implicaciones de esto son inmensas. Si usted es la persona emocionalmente fuerte en la relación, pero no está consciente de la dinámica de la relación, usted se conforma a la forma de relacionarse de la otra persona. No obstante, si usted *está* consciente de la dinámica, puede escoger adaptarse pasivamente a la otra persona o puede actuar para tratar de influenciar la dinámica o distanciarse de la otra persona.

Las relaciones son complicadas y pueden ser difíciles de navegar. Una de las maneras en que puedo mantener un control adecuado de mi vida y no permitir que los demás tomen el control es entender que tengo que llevar diferentes sombreros en mi vida: cónyuge, padre, amigo, empresario y líder. El sombrero que llevo puesto determina la manera en que me relaciono. Continuamente hago elecciones de relaciones a lo largo del día dependiendo del sombrero que llevo puesto.

Las personas emocionalmente fuertes honran sus relaciones al mismo tiempo que se cuidan de permitir que otros tomen el control de ellas, especialmente en relaciones difíciles.

#### ***4. Las personas emocionalmente fuertes no desperdician energía en cosas que no pueden controlar***

Controlar lo que puede sin desperdiciar energía en lo que no puede es una de las lecciones más importantes que podemos aprender en la vida. La gente emocionalmente fuerte no desperdicia su energía cuando está atorada en el embotellamiento, o pierde su equipaje o queda atrapada en una tormenta. Reconoce que todos estos son factores que están más allá de su control. En lugar de ello, se enfoca en aquello que puede controlar.

Responsabilícese por las cosas que puede controlar:

- **Actitud**—usted determina cómo piensa o siente.
- **Tiempo**—usted determina cómo pasará el tiempo y con quién lo pasará.
- **Prioridades**—usted determina lo que es importante en su vida y cuánto tiempo le dará a esas cosas esenciales.
- **Pasión**—usted identifica lo que le encanta y para lo que fue creado.
- **Potencial**—usted determina dónde se compromete a crecer.

Dedique su energía a estas cosas. En momentos, esto pudiera hacer que la gente se sienta infeliz conmigo, pero yo no me sentiré infeliz conmigo mismo.

### ***5. Las personas emocionalmente fuertes no siguen cometiendo los mismos errores***

Se dice que la definición de locura es hacer lo mismo una y otra vez, pero esperando obtener resultados diferentes. Cuando pensamos en ello lógicamente, deberíamos esperar los mismos resultados de las mismas acciones. No obstante, muchas personas se encuentran estancadas haciendo lo que siempre han hecho, aunque deseando algo distinto. ¡Qué agotador! ¿Por qué sucede esto? Porque nunca se toman el tiempo para detenerse y dilucidar por qué sus esfuerzos no están obteniendo resultados positivos, y cambiar el curso.

Una de las maneras en que la gente exitosa mantiene su potencial emocional alto es por medio de evitar caer en esta trampa. Seguramente cometen errores. Pero se toman el tiempo de aprender de ellos. No siguen la vieja regla de negocios que dice: “Cuando se acabó, se acabó”. En lugar de ello, siguen una regla distinta: “Esto no se acaba hasta que hayas aprendido de ello”.

## ***6. Las personas emocionalmente fuertes no permiten que los buenos o malos momentos controlen sus vidas***

Cada día trae consigo cosas positivas y cosas negativas. Usted probablemente sabe que no debería permitir que esas cosas lo debiliten, porque lo pueden desanimar. ¿Pero también está al tanto de que no debería permitir que sus buenos momentos se le vayan a la cabeza?

El éxito tiene la tendencia de ponernos autocomplacientes. Comenzamos a suponer que todo se mantendrá bien automáticamente, así que nos dormimos en nuestros laureles y tratamos de proteger lo que tenemos. Podemos comenzar a sentirnos con derecho, perder la perspectiva y dejar de trabajar duro. Al final, los momentos buenos y los malos pueden robarnos la realidad y limitar nuestra actividad.

¿Cómo limito el impacto de mis momentos buenos y malos? Limito el efecto de cualquier emoción buena o mala al periodo de veinticuatro horas subsiguiente a lo sucedido. Si tengo un gran éxito, celebro durante veinticuatro horas. Mi equipo y yo nos felicitamos unos a otros, revivimos la victoria, nos hacemos cumplidos, pero solo por un día. Luego, volvemos al trabajo. Sabemos que el éxito de ayer no nos traerá el éxito del mañana. *El trabajo de hoy, sí.*

En una manera similar, si experimento un gran fracaso, me permito veinticuatro horas para sentirme mal, cantar canciones tristes, vestirme de negro y llorar. Al final de mi límite de tiempo emocional, comienzo a hacer cosas que me regresen a un nivel de estabilidad emocional. Paso tiempo con un amigo que me hable positivamente. Juego una ronda de golf. Comparto con alguien las lecciones que aprendí en mi momento de tristeza. Me concentro en las cosas buenas de mi vida. O ayudo a alguien.

La clave es la acción. Sea que trate con momentos buenos o malos, actuar me ayuda a volverme a encarrilar y recobrar el control de mis emociones. Así es como me mantengo emocionalmente fuerte.

## ***7. Las personas emocionalmente fuertes entienden, aprecian y crecen a través de sus luchas***

Muchas personas resisten el cambio, quieren resultados inmediatos y tienen la esperanza de una vida carente de problemas. No obstante, esos deseos hacen a una persona emocionalmente débil. ¿Por qué? Porque la vida tiene que ver con luchas. Las personas emocionalmente fuertes esperan dificultades y aprenden a apreciar el crecimiento que ellas traen.

Las personas emocionalmente fuertes no esperan resultados inmediatos. Ven la vida, sabiendo que están ahí para largo plazo. Al enfrentar sus luchas, lo hacen con energía y fortaleza. Entienden que el éxito genuino toma tiempo. Intentan cosas nuevas y fracasan. Encuentran obstáculos, pero perseveran. Siguen adelante, siguen trabajando. Se enfocan en las decisiones correctas que necesitan tomar y las toman rápidamente. Se dan cuenta de que pueden cambiar de dirección de la noche a la mañana, pero que no llegarán a su destino de la noche a la mañana. Mantienen la vista en el panorama general, y no se rinden.

No podemos aferrarnos al viejo bagaje emocional y seguir siendo emocionalmente flexibles al mismo tiempo. Ser una persona emocionalmente fuerte con un gran potencial emocional consiste en poder comenzar de nuevo todos los días y funcionar emocionalmente de forma limpia.

### **Preguntas sobre el potencial emocional**

1. En el pasado, como persona ¿se ha considerado ser emocionalmente fuerte o emocionalmente débil? ¿Por qué?
2. ¿En cuál de las siete prácticas de las personas emocionalmente fuertes usted se considera mejor?
3. ¿Cuál de las siete prácticas de las personas emocionalmente fuertes es más difícil para usted y por qué? ¿Qué podría hacer para mejorar en esa área?

## **Potencial de pensamiento: Su habilidad para pensar eficazmente**

El éxito en lograr metas ciertamente requiere acción. Pero la tendencia a la acción tiene sus límites. Descubrí hace mucho tiempo que si quiero aumentar mi capacidad general de éxito, entonces necesito aumentar mi potencial de pensamiento.

Este es el proceso que utilizo para expandir las ideas y mejorar mis pensamientos a diario. Si puede aprender este proceso, su pensamiento será más concienzudo. A medida que su pensamiento mejore, la cantidad de buenas ideas que tenga aumentará. Y a medida que actúe sobre esas ideas, su vida mejorará. Se crean vidas excelentes al tomar buenas acciones con grandes ideas.

### ***1. Piense bien–Valore su pensamiento***

La mayoría de la gente no reconoce el valor de pensar bien. Tienen pensamientos, pero los dejan ir y no hacen nada con ellos. No obstante, cuando uno valora los buenos pensamientos, hace que todo su razonamiento sea más valioso. Ese es el punto de inicio para aumentar su potencial de pensamiento.

Como yo valoro un buen pensamiento, constantemente me estoy haciendo preguntas para ayudarme a descubrir y desarrollar ideas como:

## ¿DÓNDE PUEDO ENCONTRAR UNA IDEA?

Volverse un mejor pensador significa tener la mentalidad correcta. Dos personas pueden ver las mismas cosas, pasar por las mismas experiencias, tener las mismas conversaciones; sin embargo, una se va de la reunión con un aluvión de grandes ideas y la otra sin una sola idea nueva. Para aumentar su potencial de pensamiento, usted necesita convertirse en un excavador de ideas. *Siempre* estoy buscando ideas y tratando de excavarlas.

¿CÓMO PUEDO USARLA?

A muchas personas se les ocurre una idea, reconocen que es una buena idea, pero aun así no hacen nada con ella. No la siguen. Eso es una lástima, porque las ideas son como los músculos. Se usan o se pierden. Cuando uno obtiene una buena idea, necesita pensar: *¿Cómo la puedo usar?*

## ¿CÓMO PUEDO MAXIMIZARLA?

No hay una sola idea que comience tan buena como puede ser. Toda idea puede ser llevada a otro nivel y puede ser aplicada en una manera que la maximice. Cada vez que usted tenga una idea, debería anotarla y planear para pensar más en ella. Pregúntese: “¿Dónde puedo maximizar esa idea?”.

Si la idea ayudará a su organización, aplíquela allí. También preste atención si la idea lo encuentra donde usted está en su jornada de vida, si lo ayudará a mejorar en alguna de sus fortalezas o si lo ayudará a crecer y mejorar. Cuando reciba una de esas ideas, preste atención y prepárese para avanzar al paso dos.

## ***2. Escriba su idea–Clarifique su pensamiento***

El presidente universitario y senador de los Estados Unidos, S. I. Hayakawa, creía que “aprender a escribir es aprender a pensar. Usted no sabe nada claramente a menos que lo pueda poner por escrito”. Creo que eso es muy cierto. Escribir hace que piense bien las cosas. Eso lo fuerza a expresar la idea. Y hace que sus ideas se visualicen.

Eso no lo hace fácil. El ganador del Premio Nobel, el novelista Ernest Hemingway, es famoso por decir lo malo que es el primer borrador de cualquier cosa. Lograr escribir algo coherente puede tomar varios intentos. Eso lo viví, y sé que es cierto, cuando comencé mi carrera como escritor. Cuando escribí mi primer libro, *Prepara tu mañana de éxito*, tiraba diez páginas por cada una que guardaba. Pero créame: el esfuerzo de poner sus ideas por escrito vale la pena.

### ***3. Encuentre un lugar para guardar sus ideas–Capture su pensamiento***

¿Sabe qué es lo que hace perderle el tiempo a la gente? Buscar cosas perdidas. Por eso necesita un buen sistema para guardar sus ideas. Y es por eso que mi primera meta cuando tengo una buena idea es no perderla. Sea que utilice una computadora, una libreta, o su teléfono, guarde sus ideas, así podrá encontrarlas de nuevo.

También quiero alentarle a encontrar un lugar para *encontrarse* con sus pensamientos. Usted necesita condicionarse a sí mismo a pensar en ciertos lugares. No importa donde sea; solamente elija su lugar, pase tiempo allí y los buenos pensamientos se presentarán. Cuando usted tiene un lugar designado para algo, lo que sea, hay una sensación interna que necesita ser llenada. Y usted se encontrará haciendo lo que se requiera para llenarla. Eso es cierto para su pensamiento.

#### ***4. Vuelva a pensar en su idea–Evalúe su pensamiento***

Este paso es quizá el más crítico del proceso de pensar, porque es donde usted entresaca los malos pensamientos y deja los buenos para ser mejorados y convertirlos en grandes ideas. ¿Alguna vez se ha despertado a media noche con una idea? Eso me sucede todo el tiempo. A la luz del día, la mayoría de mis ideas de media noche no valen la pena ser seguidas. Pero eso está bien. Puede que no tenga una manera de capturar esas ideas excelentes y, por lo tanto, perderlas, pero peor es capturar una mala idea y tratar de hacerla funcionar. Si no es buena, déjela ir.

La mayor parte del tiempo tengo buenos instintos con respecto a si una idea es buena. Las buenas permanecen en mi mente después de veinticuatro horas. Las malas no. Si usted no está seguro de cómo evaluar una idea, hágase estas preguntas:

- ¿La idea me sigue hablando?
- ¿Esta idea le hablará a otros?
- ¿Dónde, cómo y cuándo puedo utilizar esta idea?
- ¿A quién puedo ayudar por medio de presentarle o implementar la idea?

Si no tiene respuestas positivas, la idea entonces probablemente no vale la pena llevarla al siguiente paso del proceso de pensamiento.

### ***5. Verbalice la idea–Expresa su pensamiento***

Para aprovechar una idea al máximo, usted no solo necesita pensarla y escribirla, sino también necesita hablarla. Ambas son necesarias, pero el orden en el que lo haga depende de cómo usted está programado. Esta es la razón:

## HABLAR EXPRESA SU CORAZÓN

Escribir una idea le da a su pensamiento peso intelectual. Genera claridad en sus pensamientos. Hablar acerca de una idea le da peso emocional. Conecta su pensamiento con su corazón. ¿Alguna vez ha notado que usted puede pensar en un momento trágico de su pasado de manera muy racional, pero cuando trata de hablar de ello con alguien es inundando de emociones y no puede seguir hablando? Esa es la conexión con el corazón que sucede cuando usted expresa esas ideas.

## HABLAR EXPANDE SU IDEA

Muchas veces cuando usted trata de desarrollar una idea verbalmente, la expande. Le da más vida y claridad. Cierta parte de ello proviene de tener que expresarla, de la retroalimentación no verbal que usted recibe de los oyentes cuando no comprenden lo que usted está diciendo. Algunas veces proviene de responder a preguntas que las personas le hacen con respecto a su idea. Todas estas cosas lo ayudan a mejorar su idea. Y también lo ayudan a expandir su potencial de pensamiento para el futuro.

¿Está programada naturalmente como una persona habladora o pensadora? Comience con lo que le venga naturalmente. Pero asegúrese de incluir tanto el tiempo que piensa a solas como el tiempo que habla con otros para sacarle provecho a su potencial de pensamiento.

## ***6. Ponga la idea sobre la mesa—Comparta su pensamiento***

Quiero alentarlos a compartir sus pensamientos con otros para llevarlos a otro nivel. Para hacerlo, siga estos pasos:

- **Traiga una buena idea a la mesa.** No necesita ser una idea grandiosa, pero necesita ser una buena.
- **Comparta su deseo de que los demás le ayuden a mejorar su idea.** Usted necesita mejores ideas más que el deseo de crédito.
- **Pídale a todos que participen.** Las personas deberían saber si están en la mesa o en el menú.
- **Haga preguntas.** Nada estimula más mejorar el pensamiento que las preguntas.
- **Deje que la mejor idea gane.** ¡Cuando la mejor idea gana, usted gana!

Cuando usted trae una buena idea a la mesa con un pequeño grupo de buenos pensadores, conseguirá que su idea sea mejor siempre. Solo asegúrese de traer buenos pensadores a la mesa, y como mi amiga Linda Kaplan Thaler dice: “Asegúrese de tener una persona que pueda reconocer una gran idea. Hágalo, y siempre saldrá de allí con una mejor idea”.

### ***7. Practique la idea–Llévese su pensamiento de paseo***

Un vez que una idea ha sido puesta sobre la mesa y mejorada por un grupo clave de personas, es momento de sacar la idea a la luz y permitir que más personas la vean. Considero esto como llevar al perro de paseo al parque. La gente lo ve, reaccionan ante él y hacen comentarios.

Usted aprende mucho cuando le presenta una idea a gente que no lo conoce o que no le da automáticamente el beneficio de la duda. Si la única persona que alguna vez escucha sus ideas es su madre, usted pensará que todas ellas son buenas. Présenteselas a los extraños y escépticos, y descubrirá dónde se encuentra realmente. Siempre es más fácil pensar una idea que practicarla. Una idea siempre suena mejor cuando no ha sido desafiada. Pero una idea que no ha sido desafiada pocas veces es capaz de vivir en el mundo real. Por eso necesita llevarla de paseo y ver qué sucede.

### ***8. Cuestiona la idea—Expanda su pensamiento***

Le expliqué anteriormente que necesitamos evaluar nuestras ideas al preguntarnos si todavía están latentes después de veinticuatro horas. Ahora en este punto, es importante para nosotros cuestionar nuestra idea nuevamente.

Después de practicar la idea, pregúntese: “¿Qué aprendí de practicarla?”, para juzgar si la idea todavía es viable. Nunca deberíamos estar tan enamorados de una idea que no la cuestionemos.

El proceso de cuestionar expande su pensamiento, su capacidad y su potencial. Ahora descubrirá algunas cosas que debió haber hecho y algunas otras más que no debió haber hecho. Y por haber pasado por el doloroso proceso, usted será mejor.

### ***9. Abraze la idea–Aduéñese de su pensamiento***

Algo poderoso sucede cuando una persona pasa de *creer* en una idea a *adueñarse* de ella. Creer en una idea puede ser bueno, pero es muy limitante. Cuando usted *cree* en una idea, es como invertir en una empresa con el dinero de otro. Uno lo intenta y espera que funcione. No obstante, cuando usted se *adueña* de una idea es como poner su propio dinero en una inversión. Usted hace lo necesario para hacerla funcionar. Entre mayor sea la inversión, más siente usted que *tiene que funcionar*.

### ***10. Lance la idea–Implemente su pensamiento***

Cuando usted lanza una idea, necesita estar claro sobre lo que usted quiere que la gente sepa y qué quiere que la gente haga. El lanzamiento es la mayor prueba de cualquier idea. La implementación demuestra el valor real de una idea, o su falta de valor. Cuando funciona, es poderoso, porque todos lo ven.

### ***11. Aterrice la idea–Haga funcionar su pensamiento***

Lanzar una idea es bastante recompensable. Pero los resultados vienen con el aterrizaje. Es similar a la manera en que se califica la gimnasia. En una competencia, las volteretas y los saltos de las mejores gimnastas siempre obtienen muchos “oh” y “ah” de la audiencia, pero sus giros y volteretas en el aire no generan altos puntajes, a menos que las atletas caigan y se mantengan en sus aterrizajes.

El aterrizaje siempre importa.

## ***12. Mejore su idea—Madure su pensamiento***

Cuando una idea aterriza y genera una diferencia positiva, la tentación es celebrar y seguir adelante. Me encanta celebrar. Las victorias pueden ser difíciles de obtener, y cuando experimentamos una victoria, deberíamos agradecer a las personas que lo hicieron posible y darles el crédito que merecen. Pero si hacemos eso sin buscar una manera de mejorar la idea, hemos perdido una gran oportunidad. El crecimiento requiere que sus ideas sean mejoradas continuamente.

Si usted quiere aumentar su potencial, maximizar su capacidad y ser exitoso, desarrolle su intelecto. Un gran potencial de pensamiento y la habilidad de mantener sus ideas fluyendo le darán un rendimiento más alto que ser inteligente o trabajar duro. La diferencia entre los pensadores promedio y los buenos pensadores es semejante a la diferencia entre los cubos de hielo y los icebergs. Los cubos de hielo son pequeños y de corta duración. Los icebergs son gigantescos, y tienen mucho más de lo que parecen. Su potencial es enorme.

### **Preguntas sobre el potencial de pensamiento**

1. ¿Tiene un sistema para guardar sus ideas? Sí es así, ¿qué tan bien le está funcionando? Si no, ¿qué podría hacer para comenzar a guardar sus ideas para no perderlas?

2. ¿Quiénes son las personas que usted trae a la mesa para mejorar sus ideas? ¿Qué tan bien lo están ayudando? ¿Qué puede cambiar para hacer que lo ayuden más?

3. ¿Tiene una tendencia mayor hacia la acción o hacia pensar? ¿Qué pasaría si fuera capaz de aprovechar ambas?

## **Potencial social: Su habilidad para desarrollar relaciones**

En el 2004 escribí un libro llamado *Cómo ganarse a la gente* convencido de que la gente puede usualmente rastrear sus éxitos y fracasos de las relaciones en sus vidas. Somos definidos por nuestras relaciones.

Probablemente hasta ahora sus relaciones no han sido tan positivas, ni recompensables ni productivas como le gustaría que fueran. Eso está bien, porque usted puede aprender a cómo desarrollar mejores relaciones y aumentar su potencial social. He pasado bastante tiempo pensando en las cosas que he hecho y que me han permitido establecer y disfrutar de relaciones a largo plazo con otros. Por lo que estos siete pasos pueden ayudarle a desarrollar relaciones más sólidas.

### ***1. Valore a la gente todos los días***

Usted no puede aumentar su potencial social a menos que valore a las personas y se preocupe por ellas. Si a usted no le gustan las personas, ni las respeta ni cree que tengan valor, eso se erige como una barrera para tener éxito con ellas. Usted no puede, para sus adentros, menospreciar a los demás y edificarlos al mismo tiempo. No obstante, si usted valora a las personas, se nota, y hace que el desarrollo de las relaciones positivas sea posible.

## ***2. Hágase más valioso en sus relaciones***

¿Cuál es la manera más rápida de mejorar una relación? Mejórese *a sí mismo* para que tenga más que dar. Eso requiere una mentalidad de abundancia, que es la creencia de que hay más que suficiente para todos y que la gente siempre tiene el potencial de descubrir o crear más.

Trate de mejorar su situación, y a usted mismo, al darle a los demás, y vea lo que sucede. Mientras usted dé, le garantizo que su habilidad de dar más aumentará. Lo motivará a dar de sus ideas, su tiempo, sus activos, sus relaciones, su influencia y su talento.

Yo hago muchas preguntas para descubrir cómo puedo añadirles valor a los demás. No hay mejor manera de mostrarle a la gente que usted la valora cuando le pide su opinión. Comunicar es añadirle valor a la gente, no añadirse valor a sí mismo. Entre más conozca a la gente y más se mejore a sí mismo, más podrá marcar la diferencia en la vida de los demás. Usted puede darles más valor a otros y aumentar su potencial social.

### ***3. Póngase usted mismo en su mundo***

¿Está familiarizado con la frase: “La cima es solitaria”? A mí no me gusta. Es una señal de desconexión. Les digo a los líderes que si están solitarios en la cima, significa que nadie los está siguiendo. Necesitan bajarse de su montaña o de su torre de marfil, para ir donde está la gente y pasar tiempo con ellos. A las personas no les importa cuánto usted sabe, hasta que saben cuánto les importan ellos a usted.

Póngase a la disposición de la gente en su vida. Y esté alerta a las maneras en las que puede acudir en su ayuda cuando la necesiten. Algunas veces ni siquiera tendrá que decir una palabra. Solo estar ahí. Solo deje que los demás sepan lo que significan para usted.

#### ***4. Enfoque sus relaciones en beneficiar a los demás, no para sí mismo***

Para desarrollar excelentes relaciones, usted necesita querer más *para* la gente que lo que quiere *de* la gente. La gente que quiere más para los demás y da más de lo que toma es de la que suma. La que quiere y toma más de lo que da es de la que resta. Esas son matemáticas sociales simples. Yo determiné que quería ser de los que suman a la gente. Con los más cercanos a mí, quiero ser uno de los que suman y *suman*. Mi deseo es hacer cinco depósitos a la relación por cada retiro que haga de ella. No siempre tengo éxito, pero esa es mi meta.

Nunca quiero dar por sentada ninguna relación. Nunca quiero suponer que una relación me da privilegios que no son míos. La suposición es una asesina de las relaciones. Necesita ser reemplazada con *tomar consciencia*. Si usted quiere aumentar su potencial social, debería estar continuamente al tanto de que las relaciones nunca permanecen iguales. Y nunca se mantienen vivas por sí mismas. Necesitan ser cultivadas. Y usted tiene que seguir siendo intencional con respecto a añadir valor para continuar ser de los que suman en la vida de la otra persona.

### ***5. Sea un amigo consistente en sus relaciones***

Creo que la habilidad de ser un buen amigo es algo que hoy día es subestimado y pasado por alto con frecuencia. Las buenas relaciones se desarrollan sobre la consistencia. Las relaciones que son volátiles y que continuamente suben y bajan no son fáciles. No brindan un “descanso” social. No hay nada agradable en las relaciones que continuamente requieren un alto mantenimiento. No puede ser un buen amigo de las personas cuando alguien tiene que caminar sobre hielo fino o cuando una conversación puede llevar al final de la relación.

Debemos ser confiables y consistentes. Debemos ser dignos de confianza. Nuestros amigos deben saber que pueden depender de nosotros. ¿Cómo? Quiero compartirle algunos consejos que me han ayudado a lo largo de los años:

## CREA LO MEJOR DE LAS PERSONAS

Trate de ver a la gente como podría ser, no necesariamente como es. Cuando usted cree lo mejor en la gente, usted no siente la necesidad de corregirlos o de tratar de arreglarlos. Creer lo mejor de los demás siempre es hacer lo correcto, incluso cuando signifique que quizá no siempre tenga la razón. La gente tiende más a cambiar cuando otra persona cree en ella que cuando la gente *no* cree en ella.

## NO PERMITA QUE EL COMPORTAMIENTO DE OTRAS PERSONAS LE CONTROLE

Frecuentemente la gente permite que las acciones de otros impacten sus propias actitudes y emociones. Dejan que la inconsistencia de los demás los haga inconsistentes. Pero usted necesita comprender que cuando eso sucede es porque usted lo ha permitido. Como humanos, tenemos la capacidad de generar y controlar nuestras propias actitudes y emociones. Necesitamos tomar esa decisión por nosotros mismos todos los días. Si no, la gente nos va a controlar.

## VALORICE ALTAMENTE LAS RELACIONES, AUN EN SITUACIONES DIFÍCILES

Tratar con gente es a veces difícil. Como líder, ocasionalmente he tenido que despedir a alguien. Dejar ir a alguien puede ser lo correcto para la organización, pero también debemos asegurarnos de hacer lo correcto para la persona en lo relacional. De ser posible, busco continuar con la relación. Algunas veces la persona no quiere hacerlo. Eso está bien. Yo no puedo determinar lo que ella va a hacer. Solamente puedo determinar lo que yo voy a hacer, y lo que haré es seguir siendo su amigo.

## AME A LAS PERSONAS INCONDICIONALMENTE

El amor incondicional es el mayor regalo que le podemos dar a otra persona. Le permite a alguien sentirse seguro, ser vulnerable, sentir su valía y descubrir quiénes son realmente. Creo que todas las personas anhelan tener un amigo consistente que los ame, que crea en ellos y que los apoye continuamente sin importar las circunstancias. Si usted está dispuesto a ser ese tipo de persona para otros, no solo aumentará su potencial social, sino que le dará una vida más satisfactoria.

Usted podría estar pensando: *No puedo hacer esto con todos, porque algunas personas son simplemente difíciles*. Eso es cierto. Pero al final, nuestra meta debería ser tratar a los demás mejor de lo que ellos nos tratan, añadirles valor en una mayor capacidad de la que posiblemente esperen.

## ***6. Cree grandes recuerdos para la gente***

He observado que la mayoría de las personas no maximizan las experiencias que tienen en la vida. Para hacerlo, hay dos cosas esenciales: intencionalidad al enfrentar la experiencia, y reflexión después que pase. Así que cada vez que usted ayude a otra persona a hacer estas cosas, se vuelve especial para ellos, y con frecuencia crea un recuerdo positivo en ellos.

La mayoría de nosotros tenemos tradiciones y recuerdos en días especiales, pero quiero desafiarlos a crear recuerdos de las experiencias cotidianas. ¿Cómo lo puede hacer? Cada vez que esté con la gente, hágase estas preguntas:

- ¿Qué puedo decirle a los que están conmigo que los afirme?
- ¿Qué pregunta puedo hacer que encontrarían interesante discutir?
- ¿Qué podemos hacer que sea diferente y divertido?
- ¿Qué cosas sé que les gustaría saber a ellos?
- ¿Tengo algún secreto propio que les puedo contar?

Todas estas preguntas pueden llevar a grandes recuerdos. Muchos pequeños detalles realizados repetidamente con una alta intención son mejores que las grandes cosas que se hacen solo en ocasiones. Usted puede crear grandes o pequeños momentos especiales para los demás, pero tiene que ser intencional en ello.

## ***7. Avance hacia las relaciones que usted desea en la vida***

Póngase en la posición de conocer y pasar tiempo con las personas adecuadas. Siempre quiero pasar tiempo con personas que saben más que yo, y cada vez que estoy con alguien al que respeto y he llegado a conocer, les pregunto: “¿A quién conoce que yo debería conocer?”. Esa pregunta me ha dado un mayor rendimiento en la vida que ninguna otra. La mejor manera en que uno puede saber a quién conocer es preguntarle a alguien que lo conozca a usted.

Quiero alentarlos a ser intencional y mostrar iniciativa para moverse hacia las relaciones que usted desea en la vida. Si usted está esperando a que las personas correctas lo conozcan, no conocerá a las personas correctas. Yo no espero a que todas las estrellas se alineen para entonces actuar, y usted tampoco debería hacerlo. Encuentre una estrella y comience a avanzar hacia ella.

¿A quién conoce usted que conoce a alguien a quien debería conocer? Puede que esté a solo una persona de aquello significativo que necesita en su vida. Quizá piense: *No soy una persona sociable*. Si eso es cierto, pídale a personas con fuertes habilidades sociales que le ayuden. Permítales a ellos que lo complementen y completen. Usted puede atraer a la gente, diciéndoles: “Te necesito”.

Entre más valore a la gente, se ponga en su mundo, busque valorarla y sea su amigo, mejor será su vida. No solo eso, sino que hacer estas cosas aumentará su potencial social y su vida. Solo recuerde, ayudar a la gente siempre vale la pena el esfuerzo.

### **Preguntas sobre el potencial social**

1. Cuando interactúa con la gente, ¿dónde está su enfoque? ¿Usualmente piensa en cómo puede ayudar a los demás o cómo pueden ayudarlo a usted? ¿Qué debe hacer para que el beneficiar a otros sea el foco de sus relaciones?

2. ¿Cuál de las personas en su vida lo describirían como un amigo consistente? ¿Cuáles no? ¿Qué debe cambiar para convertirse en un amigo consistentemente positivo para todos?

3. ¿Cuál relación desea conseguir para mejorar su vida y su potencial? ¿Cuál es el primer paso que debe tomar para facilitar la conexión?

## **Potencial creativo: Su habilidad para ver opciones y encontrar respuestas**

¿Es verdad que algunas personas nacen altamente creativas? Por supuesto. Están los pocos que respiran para crear y están dotados con la capacidad de cambiar el mundo en ese sentido. De hecho, algunos argumentan que todos nacemos seres creativos, pero la mayoría de nosotros perdemos esa creatividad a medida que crecemos. Pero usted puede reavivar la creatividad que ya tiene, además de cultivar nuevas vías de creatividad.

Quiero explicarle las ocho claves para aumentar el potencial creativo que he utilizado para pasar de la parte inferior de la clase a ser uno de los mejores de mi oficio. Acepte cada uno de ellos, y de inmediato verá un aumento en su potencial para ver opciones, resolver problemas y encontrar respuestas.

### ***1. Crea que siempre hay una respuesta***

¿Por qué las personas creativas están dispuestas a dar tiempo, paciencia y experimentación a problemas “insolubles”? Porque la creatividad siempre conlleva tiempo, paciencia y experimentación. Solo tiene que entrar en el proceso creyendo que hay una respuesta. La creatividad es una mentalidad. Debe creer que las respuestas y las soluciones están disponibles si está dispuesto a seguir luchando por encontrarlas. Cada puerta que abre conduce a otra puerta. *Una* de esas puertas eventualmente lo conducirá a una respuesta.

## ***2. Crea que hay más de una respuesta***

Mi palabra favorita es *opciones*. Sin embargo, eso no siempre fue así. En mis años de juventud, siempre fui rápido en darle a la gente lo que pensaba que era *la* respuesta a cualquier pregunta que me hicieran. Tenía confianza en mí mismo, era obstinado y estaba seguro de todo. Hoy lo pienso ampliamente y busco tantas respuestas posibles como pueda encontrar. Solo cuando desarrollo una larga lista de opciones, las alineo y pregunto: “¿Cuál es la *mejor* opción?”. Me reconforta encontrar varias maneras efectivas para lograr las cosas y tratar de descubrir tantas opciones como sea posible.

Si usted es un líder, quizá quiera adoptar una práctica que he utilizado con mi personal. Cada vez que la gente de mi equipo acude a mí con un problema, les pido que preparen por lo menos tres soluciones a ese problema. Hago eso para ayudarlos a volverse más creativos, con una mente más abierta y más dispuesta a considerar diferentes ideas y opiniones. Si pueden llegar a ser flexibles y demuestran la habilidad de adaptarse a situaciones fluctuantes, serán más eficaces y productivos. Sé por experiencia propia que me volví más creativo cuando comencé a creer que siempre había una respuesta. Esa creatividad se multiplicó dramáticamente cuando descubrí que había muchas respuestas.

### ***3. Crea que todo y todos pueden mejorar***

La gente creativa, sean artistas, inventores, empresarios o maestros, creen que siempre hay mejores maneras de hacer las cosas. Y las buscan. Cuando usted cree que todo y todos pueden mejorar, le da la confianza de que puede ayudar a la gente y marcar la diferencia. Y eso lo inspira para seguir buscando maneras de resolver problemas y perseguir oportunidades.

#### ***4. Entienda que las preguntas le ayudan a ser más creativo***

Las preguntas siempre incentivan la creatividad. ¿Por qué? Porque las preguntas lo llevan a explorar, a buscar. La frase “y si” es una de mis favoritas, porque es el inicio de una pregunta que llevará a respuestas algunas veces asombrosamente creativas. Quiero compartir algunas de las preguntas que hago para ayudarnos a volvernos más creativos:

¿CÓMO PUEDO HACER LAS COSAS MEJOR?

Si usted ya es exitoso, esta es una pregunta fantástica para hacer. Cada vez que tenemos éxito, existe la tentación de ser seducidos a un sentimiento de falsa seguridad, por creer que ya hemos llegado a la cúspide. Pero el mayor detrimento del éxito continuo es depender del éxito del pasado.

¿QUÉ PUEDO HACER PARA VOLVERME MEJOR?

Estoy obsesionado con ser mejor cada día. No malgasto el tiempo pensando en los reconocimientos que me han dado en el pasado. Estoy agradecido, pero también reconozco que los premios se dan por lo que hice ayer. La pregunta que me hago es: “¿Qué estoy haciendo hoy?”.

¿ESTÁN LAS PERSONAS CORRECTAS EN LA MESA?

La gente a su alrededor marca toda la diferencia con respecto a la creatividad. Usted necesita personas que estén dispuestas a prepararse así como a soñar. Y usted necesita gente que esté dispuesta a ser tan tenaz como usted para buscar respuestas.

## ¿CÓMO PUEDO CONECTAR LAS COSAS CON LA CREATIVIDAD?

Como dijo Steve Jobs: “La creatividad es simplemente conectar cosas. Cuando le pregunta a la gente creativa cómo hicieron algo, se sienten un poco culpables porque en realidad ellos no lo hicieron; ellos solo vieron algo, y les pareció obvio después de un rato”. Si usted quiere aumentar su creatividad, comience buscando conexiones.

### ***5. Siéntase cómodo con ideas a medio cocinar***

Cuando era joven, guardaba mis ideas demasiado tiempo antes de compartirlas con los demás. ¿Por qué? Quería que fueran ideas “presentables”. No quería fallar. No quería que fueran rechazadas, y que se me diera el crédito por ellas. En ese tiempo verme bien era más importante para mí que mejorar.

Hoy estoy enamorado de las ideas a medio cocinar, y estoy dispuesto a recibirlas y a compartirlas con otros. ¿Por qué? Porque cuando lo hacemos, obtenemos al menos estos tres beneficios:

## AUMENTAMOS NUESTRAS PROBABILIDADES DE TENER ÉXITO

Si usted quiere lograr muchas cosas, tiene que intentar muchas cosas; incluso si no cree que estén suficientemente listas. Dan Ariely, profesor de la Duke University y autor de *Irrationally Yours: On Missing Socks, Pick-up Lines, and Other Existential Puzzles* [Tuyo irracionalmente: Sobre calcetines perdidos, frases para ligar y otros acertijos existenciales], dice que si usted intenta treinta cosas nuevas este año, podría descubrir que acumuló quince buenas experiencias. Pero si espera a intentar cosas solamente cuando esté seguro de su éxito, quizá solo experimente tres cosas buenas.

## OBTENEMOS MÁS PRÁCTICA CON IDEAS CREATIVAS

Mantener nuestra imaginación afilada es esencial para el pensamiento creativo y resolver problemas. Esto requiere práctica. Lamentablemente, al envejecer, la mayoría de la gente practica el pensamiento creativo cada vez menos. Dejamos de usar nuestra imaginación. Trabajar con ideas a medio cocinar nos fuerza a usar nuestra imaginación y a practicar el pensamiento creativo.

## NOS SENTIMOS MÁS A GUSTO CON NUESTRAS PÉRDIDAS

Si usted lanza muchas ideas a la pared, algunas se mantendrán y otras no. Y eso es bueno. No puede tener éxito si no lo intenta. Y una vez se da cuenta de que no está peor por haberlo intentado y fracasado, le da confianza para seguir intentándolo.

Las personas creativas fracasan, y las mejores fracasan con frecuencia. Son como niños que intentan una idea antes de que esté completamente formada, y si no funciona continúan con la siguiente. Y se siguen moviendo hasta encontrar una que funcione. Si quiere ser más creativo, acostúmbrese a errar el blanco.

## ***6. Siéntase cómodo con dejar ir lo que abrazó ayer***

¿Cuándo fue la última vez que usted se despidió de algo que era especial, pero que ya no funciona hoy? Al principio, para mí no fue rápido ni fácil. Pero con el tiempo he podido continuar y dejar ir porque he aprendido algunas lecciones:

- **Es más fácil dejar ir algo si uno va a obtener algo mejor.** Uno no dejar ir solo por dejar ir. Uno deja ir porque el mañana se ve mejor que el ayer.
- **La gente suele cortar sus pérdidas demasiado tarde.** Mi hermano Larry, quien es un excelente hombre de negocios, me enseñó hace muchos años acerca de cortar pérdidas. Él me decía: “John, trata de hacer que tu primera pérdida sea tu última pérdida”. No siempre lo he hecho bien, pero he mejorado mucho.
- **La excelencia es posible solamente con la insatisfacción creativa.** Si estamos satisfechos, no tratamos de mejorar. En el otro extremo, si abrazamos la insatisfacción sin un deseo por la excelencia, solamente nos hace sentir miserables o deprimidos. No obstante, cuando aúna la insatisfacción con el deseo de mejorar, se vuelve innovador.
- **No se puede enamorar de la estructura.** Cuando su seguridad es la estructura, las reglas y las normas, uno deja de ser creativo. No puede querer quedarse en la caja y la creatividad al mismo tiempo.

¿Está dispuesto a dejar ir algunas cosas que ama? Si no, se le va a dificultar ser creativo y llegar a ser mejor de lo que es hoy.

## ***7. Pida ayuda a personas creativas***

Cuando les pida a las personas creativas su ayuda, su meta no es solamente hacer que la gente se reúna para una sesión de pensamiento creativo. Su meta es tener a las personas *correctas* en la reunión. ¿Cuáles son las cualidades de las personas correctas? Esto es lo que hay que buscar:

- **Fluidez:** La habilidad de generar una cantidad de ideas de modo que haya abundancia de soluciones posibles.
- **Flexibilidad:** La habilidad de producir muchos tipos de ideas distintas en varias categorías para cualquier problema dado.
- **Desarrollo:** La habilidad de añadir, adornar o continuar a partir de una idea.
- **Originalidad:** La habilidad de crear ideas frescas, únicas, inusuales o diferentes.
- **Complejidad:** La habilidad de profundizar y conceptualizar ideas difíciles, intrincadas o multifacéticas.
- **Valentía:** La disposición a ser audaz, intentar cosas nuevas y tomar riesgos.
- **Imaginación:** La habilidad de inventar, ver y conceptualizar nuevas ideas ingeniosas.
- **Seguridad:** La disposición de apreciar las ideas de los demás y no proteger las propias.
- **Valores:** La habilidad de pensar y crear de acuerdo con sus valores y prioridades.

Estas son las personas que lo pueden ayudar a crear. Deje fuera a los analistas, críticos, editores, educadores e implementadores. De otro modo, las alas creativas del grupo serían cortadas antes de que se les dé el espacio para volar.

## **8. Tome retiros creativos**

Estar a solas es el otro lado de la moneda de la creatividad. Mientras me encanta juntar a un grupo de personas creativas para hacer lluvias de ideas, también me encanta pasar tiempo a solas pensando. Necesitamos inspiración desde dentro así como de fuera.

La creatividad florece en la soledad. Para mí es esencial. Hay una relación entre programar un tiempo para ser creativo y ser inspirado para crear. Por eso trato de programar tiempo todos los días, así como planeo tiempos más extensos semanal, mensual y anualmente.

Usted se volverá tan creativo como la cantidad de tiempo que aparte para ello. Si usted es como yo, necesita tiempo a solas para pensar y crear para usted mismo y otros. Ese tiempo creativo de retiro le puede dar el mejor rendimiento de inversión de su vida.

Si usted desea aumentar su potencial creativo, puede hacerlo. Usted puede entrenarse para ver posibilidades. Puede aprender a hallar respuestas. Puede convertirse en alguien que siempre ofrezca opciones. Y puede trabajar con otros para volverse inventivo e innovador. Si usted puede aparejar eso con productividad, que es el tema del siguiente capítulo, usted *realmente* será capaz de aumentar su potencial.

### **Preguntas sobre el potencial creativo**

1. Cuando se trata de problemas, desafíos y obstáculos, ¿cree que *siempre* hay una solución? Explique su respuesta.

2. ¿Encuentra difícil o fácil dejar ir los éxitos y soluciones del pasado? ¿Por qué? ¿Cómo podría aprovecharse de una creencia más fuerte en el futuro con el fin de dejar ir el pasado?

3. ¿Es usted mejor en reunir un grupo de personas creativas para obtener ideas, o en tomar un retiro a solas para pensar? ¿Qué podría hacer para mejorar en el área en la que actualmente no le está yendo tan bien?

## **Potencial productivo: Su habilidad para lograr resultados**

De las siete áreas de potencial que lo estoy desafiando a desarrollar en esta sección, el potencial productivo es el más que puede aumentar, si usted es altamente intencional al respecto y sin importar el nivel de talento que posea. Si está dispuesto a trabajar en ello, puede ser exitoso.

El mundo trata de convencernos de no trabajar duro. Nos convencemos a nosotros mismos de no poder avanzar. Quiero comenzar diciéndole la verdad: todo lo que vale la pena en la vida, es decir, todo lo que quiere, todo lo que desea lograr, todo lo que quiere recibir, es cuesta arriba. El problema es que la mayoría de nosotros tenemos sueños cuesta arriba, pero hábitos que nos llevan cuesta abajo. Cuesta abajo es fácil. No tiene requerimientos. No conlleva esfuerzo. Es como sentir los efectos de la gravedad, que continuamente nos atraen hacia abajo. Usted puede *deslizarse* cuesta abajo, durmiendo. Un estilo de vida cuesta abajo se caracteriza por no ser intencional, dormirse en sus laureles, ser inconsistente y dar excusas. No hay una visión panorámica del futuro, solo gratificación instantánea.

Cuesta arriba es difícil. Avanzar cuesta arriba requiere intencionalidad, energía, determinación, trabajo duro y consistencia. Requiere que se mantenga viendo el panorama, sea determinado, demuestre carácter y dedique tiempo. Lo correcto y lo difícil suelen ser lo mismo.

Quiero desafiarte a convertirte en un escalador cuesta arriba. Es probable que eso lo intimide. Quizá no le ha ido tan bien en el pasado como le gustaría, y le dificulta avanzar en esta área. Así que déjeme preguntarle esto: Si no lo hace por usted mismo, ¿podría hacerlo por su familia y amigos? La vida que escoge no comienza ni termina con usted. Lo que usted hace influencia a los demás.

Si siente que su vida va cuesta abajo en vez de ir cuesta arriba, hacia el logro y las recompensas que desea, necesita cambiar la manera en la que aborda la productividad. Primero, necesita encargarse de su propio nivel de productividad pasado y actual, sea el que sea.

Luego, necesita aprender a abrazar las prácticas y los hábitos cuesta arriba que lo ayudarán a aumentar su potencial.

Quiero ayudarlo con la productividad. Voy a tratar de hacerlo por medio de presentarle a un amigo mío llamado Paul Martinelli.

## La escalada cuesta arriba

Paul creció en Pittsburgh, Pensilvania. ¿Ha escuchado cómo algunas personas dicen: “De chicos éramos pobres, pero nunca nos dimos cuenta”? Paul dice: “Nosotros éramos pobres, y lo *sabíamos*. Lo sentíamos todos los días”.

Nadie le dio a Paul mucha oportunidad, porque tenía un impedimento del habla. En esa época, el sistema escolar lo trató como si estuviera discapacitado. Sus amigos se burlaban de él y lo llamaban estúpido. Paul manejó eso trabajando: entregando el periódico matutino y vespertino, recogiendo botellas, vendiendo lámparas de puerta a puerta, recogiendo hojas en el otoño y quitando nieve de las entradas en el invierno. Hacía todo lo que podía para ganar dinero honestamente y ayudar a su familia.

Para cuando cumplió sus quince años, Paul se sentía bastante desanimado con la escuela, y decidió que prefería simplemente trabajar. Así que dejó la escuela y comenzó a trabajar en una cuadrilla que ponía techos. También se unió a los Ángeles Guardianes, un grupo de ciudadanos voluntarios que patrullaban las calles para desalentar el crimen.

No le tomó nada de tiempo a Paul destacarse. Rápidamente reclutó cien jóvenes para su capítulo. Era tan bueno reclutando y recaudando fondos que pronto se convirtió en el segundo hombre de la organización, y viajó por todo el país con el fundador Curtis Sliwa.

Paul disfrutaba su rol con los Ángeles Guardianes, pero luego de siete años, le dio la comezón emprendedora nuevamente, y a sus veintidós años decidió comenzar su propio negocio de limpieza. Durante dieciséis años, a través de muchas altas y bajas, Paul dirigió su empresa, At Your Service, y la hizo crecer a un negocio altamente rentable.

Mientras estaba aprendiendo y creciendo, Paul decidió que quería ayudar a otros a llegar a ser más exitosos en su carrera. Así que comenzó a enseñarles con un libro que había cambiado su vida: *Piense y hágase rico* de Napoleón Hill. Lo encontró tan gratificante que localizó a una organización que lo entrenara, y lo certificaron como orador. En meses, se volvió el emprendedor más exitoso en esa red de oradores, mientras todavía operaba su negocio de limpieza. El fundador de la organización se enteró y quiso contratar a Paul para que se encargara de su negocio de conferencias, así que Paul vendió At Your Service y cambió de carrera. Para entonces, él tenía cien empleados a tiempo completo que limpiaban 150 sitios cada noche, incluyendo oficinas, restaurantes, clubes campestres, cines, centros de radiología, hospitales, y hasta un zoológico.

Cinco años más tarde, se me acercó junto con un amigo mutuo, Scott Fay, y me dijo: “John, comencemos una empresa de entrenamiento a nivel mundial”. Era algo que nunca había considerado antes. Y para ser honestos, no estaba seguro de querer hacerlo. Pero Paul fue sumamente persuasivo y decidimos asociarnos. Yo le daría al programa mi nombre y les enseñaría a los entrenadores mis valores, y Paul haría el resto del trabajo.

En solo seis años, Paul ha hecho maravillas. Ha llevado al Equipo John Maxwell de cero a más de quince mil entrenadores. Lo ha hecho crecer desde sus oficinas centrales en el sur de la Florida y lo ha expandido a 145 países alrededor del mundo. Como presidente del Equipo John Maxwell, todos los días él escala cuesta arriba y lidera a

miles de entrenadores certificados a escalar con él. He conocido pocas personas en mi vida con su habilidad de producir.

La historia de Paul me parece extraordinaria. Ilustra el poder de la perseverancia y la productividad. Paul encontró una manera de hacerlo, y quiero compartirla con usted. Los principios de Paul se pueden aplicar a cualquier cosa que usted quiera lograr, ya sea un negocio, una organización sin fines de lucro, la remodelación de una casa, un equipo deportivo; lo que quiera. Si quiere aumentar su potencial productivo, tome estas ideas a pecho:

### ***1. Visualice el resultado perfecto***

¿Tiene usted una visión de lo que quiere lograr? ¿Ha creado un modelo mental de perfección de lo que desea lograr? Si no, necesita trabajar en ello. Es su punto de inicio. Póngale tanto detalle como pueda. ¿Llegará a *ser* perfecto? No. Pero esa es la idea donde necesita comenzar.

## ***2. Comience a trabajar antes de saber cómo lograr la visión***

Cuando quiera lograr algo, tiene que tener una visión de lo que está tratando de hacer, pero también estar dispuesto a actuar frente a la incertidumbre. Necesita aprovechar su potencial de pensamiento para saber a qué está apuntando, pero también debe tener la tendencia a la acción para ser productivo. Tiene que estar dispuesto a tomar un paso, quizá uno pequeño.

La mayoría de la gente quiere comenzar con un salto certero y firme. Quieren un comienzo grande con ventaja, un salto cuántico. Pero Paul señala que hay muy pocos saltos cuánticos. Si estamos dispuestos a tomar un pequeño paso, diez pasos pequeños, cien pasos pequeños, entonces podríamos tener la oportunidad de hacer un salto más tarde. Podría parecerle a otros un éxito de la noche a la mañana, pero sabemos que es el resultado de muchos pequeños éxitos. Y eso no se logra a menos que esté dispuesto a dar ese *primer* paso incierto.

### ***3. Fracase rápido, fracase primero y fracase con frecuencia***

Este paso siguiente también parece ser opuesto a la idea de esforzarse por la perfección. Para ser productivo, tiene que estar dispuesto a fracasar. Y mucho. La clave es evitar pensar de sus esfuerzos como correctos o equivocados, como éxitos o fracasos. Más bien, pregúntese sí mismo, si lo que hizo lo llevó más cerca de su visión de perfección. Si así fue, es una victoria. Si no, enfóquese en lo que no funcionó, hacer ajustes e intentar de nuevo inmediatamente.

¿Está dispuesto a fracasar? ¿Está dispuesto a fracasar repetidamente? ¿Está dispuesto a aprender de lo que no funcionó? Eso es lo que se va a requerir de usted para deshacerse del tope de su potencial productivo.

#### ***4. Manténgase enfocado más tiempo que otras personas***

Paul aprendió muchas lecciones como un emprendedor en ciernes durante su niñez. “Al recordar”, dice Paul, “me doy cuenta de que me mantenía enfocado más tiempo que la mayoría de las personas. Cuando los demás niños iban a palear nieve, la mayoría lo hacían por treinta minutos y probablemente ganaban tres o cuatro dólares. Y entonces se retiraban. Yo tenía la habilidad de mantenerme enfocado sin importar las distracciones, hasta excluir las condiciones o circunstancias externas. Eso era lo que me estaba dando resultados”.

Eso todavía le da resultados a Paul. También a usted le dará resultados. Paul comenzó a trabajar duro porque la gente le dijo que no era inteligente. Ahora reconoce lo inteligente que es, pero su ética de trabajo sigue intacta. Así que tengo que preguntarle: ¿Cuánto tiempo continúa con algo hasta que funcione? Y, ¿qué tan duro trabaja cuando lo está haciendo? ¿Se mantiene concentrado? Esto es lo que necesita aprender del ejemplo de Paul. Inicia *muchos* intentos para hacer *una cosa*, no *un* intento para *muchas cosas*. Ese es un método que cualquiera puede adoptar, sin importar el talento, la inteligencia, los recursos o la oportunidad.

### ***5. Haga un inventario de sus habilidades y recursos***

Unos dos años de haber comenzado su negocio de limpieza, Paul dio contra la pared. “Estaba haciendo lo que se me había dicho toda mi vida”, dice Paul. “Se me dijo que si trabajaba duro y hacia un trabajo honesto que las cosas estarían bien. Yo estaba trabajando duro. Estaba haciendo un trabajo honesto, pero las cosas no estaban bien. Obtenía una cuenta nueva, y entonces perdía otras dos. Capacitaba bien a un empleado, y luego me dejaba para ganar veinticinco o cincuenta centavos más por hora en otro empleo. Era el proverbial ‘un paso para adelante, dos pasos para atrás’, y no sabía cómo cambiarlo. Estaba atorado. Y déjeme decirle que estar atorado molesta”.

En ese entonces, Paul no sabía cómo hacer para salir de su problema. Comenzó a pensar en sí mismo y en sus habilidades. Se dio cuenta de que necesitaba crecer. “Si no está creciendo, no está viviendo a su máximo potencial”, dice Paul. Si quiere ser más productivo, necesita encargarse de su propia productividad.

## ***6. Deje de hacer aquello en lo que usted no es excelente***

Usted va a aumentar drásticamente su potencial productivo si deja de hacer aquello para lo que no es excelente y en lugar de ello se enfoca en lo que hace mejor. Encuentre maneras de enfocar su tiempo y atención y trabajar para eliminar de su agenda cualquier cosa que no tenga un alto rendimiento.

### ***7. Sintonícese con su equipo todos los días***

Ya que Paul reconoce la importancia del equipo, es altamente intencional en mantenerse conectado con su gente. Todos los días llama a alguien para ver cómo está o los visita en su oficina solo para conversar. Le pone atención a las redes sociales de su equipo. Quiere saber cómo están. “Uno tiene que conocer la atmósfera de la tribu”, dice Paul.

Yo también lo hago. Trato de cenar con los miembros clave de mi personal, y me los llevo a los eventos para que podamos pasar tiempo juntos. Sé que los más cercanos a mí determinan mi nivel de éxito, así que trato de mantener y desarrollar esas relaciones y añadirles valor a los miembros de mi equipo cada vez que puedo. Si usted quiere ser productivo, necesita desarrollar un equipo, conectarse con sus miembros y seguir añadiéndoles valor.

### ***8. Tomar decisiones todos los días para que avance usted mismo y su equipo***

Cuando Paul comienza cualquier empresa, su primera meta es simplemente comenzar y hacer que las cosas funcionen. Por ejemplo, cuando comenzó el Equipo John Maxwell ni siquiera tenía un sitio web. Pero no permitió que eso lo detuviera. Hizo las cosas que sabía hacer y luego trabajó para hacer mejoras. Y es en eso en lo que enfoca mucha de su energía productiva. Ese proceso requiere la habilidad de tomar decisiones todos los días.

Una de las cosas que encuentro más interesantes acerca de Paul es que no ve las decisiones como correctas o equivocadas, buenas o malas. Las juzga solo si están haciendo o no que él y el equipo avancen hacia adelante o hacia atrás en la jornada hacia su visión. Usted solamente alcanzará su potencial productivo si está dispuesto a tomar decisiones. Y la manera de Paul para la toma de decisiones puede liberarlo.

Cuando se trata de carácter y de decisiones éticas, sí hay buenas y malas. Pero cuando se trata de productividad y logro, no. O algo funciona o no. O lo hace avanzar o no. Si usted desarrolla el hábito de tomar decisiones rápidas, intentar cosas nuevas y juzgarlas con respecto a si lo están haciendo avanzar, será más productivo.

### ***9. Continuamente reevalúe lo que podría funcionar mejor***

Las personas productivas siempre están esforzándose por mejorar y encontrar maneras mejores de hacer las cosas. El lugar donde el hoy y el mañana se encuentran es donde usted puede generar cambio positivo. El único momento que realmente controla es el ahora. No puede cambiar el ayer. No puede controlar el mañana. Pero puede escoger lo que va a hacer hoy con la meta de que esas decisiones hagan que las cosas sean mejores mañana.

Pocas cosas impactarán positivamente su potencial o su éxito más rápidamente o más concienzudamente que aumentar su potencial productivo. Si quiere tomar alguna sugerencia de Paul, puede hacerlo inmediatamente. Adopte sus prácticas. Repítalas diariamente hasta que se vuelvan hábitos. Y vea lo que sucede.

### **Preguntas sobre el potencial productivo**

1. ¿Es su inclinación natural ser un historiador, quien examina el pasado; un reportero, quien observa y comenta el presente; o un futurista, quien actúa hoy con la intención de mejorar el mañana? ¿Qué haría usted para enfocarse más en el futuro emergente?
2. Utilizando la historia de Paul como inspiración, ¿cómo describiría su visión de un futuro perfecto? ¿Qué estaría haciendo? Descríbalo con tanto detalle como sea posible.
3. ¿Qué hábitos cuesta abajo posee actualmente que le restan a ese futuro ideal? ¿Qué hábitos cuesta arriba debe cultivar para reemplazar los improductivos?

## **Potencial de liderazgo: Su habilidad para levantar y dirigir a los demás**

Si ha leído alguno de mis otros libros sobre liderazgo, quizá se pregunte qué tengo planeado enseñarle. Voy a enseñarle a partir de las cosas nuevas que estoy aprendiendo ahora. Algunas de las cosas que le voy a compartir son pensamientos nuevos que están desarrollados sobre capas de pensamientos anteriores. Algunos son pensamientos anteriores que han generado nuevos pensamientos. Espero que todos ellos aumenten su potencial como han aumentado el mío.

### ***1. Haga preguntas y escuche para entender a su gente y conocerla***

La comunicación es el idioma del liderazgo. Durante años, tuve la ilusión de que siempre y cuando estuviera hablando y dirigiendo, había comunicación. Estaba enfocado en la visión. Pensaba que el liderazgo se trataba de mí y de lo que yo quería. Hoy quiero que mi gente me conozca, y yo conocerlos a ellos.

Las preguntas abren puertas y nos permiten conectarnos con los demás. Le dan valor a la otra persona. Y nos dan una perspectiva distinta. Antes de intentar *corregir* las cosas como líderes, necesitamos *ver* las cosas correctamente. El cumplido más alto que uno le puede hacer a otro es pedirle su opinión.

No obstante, nada de eso funciona si usted no escucha. Las preguntas inician la conversación, pero escuchar alienta a que continúe. Escuchar muestra que quiero comprender antes de tratar de ser entendido.

Preguntas + Escuchar = Conversación de calidad.

Conversación de calidad = Liderazgo de calidad.

## ***2. Conéctese con la gente antes de pedirle que cambie***

Por su naturaleza, el liderazgo se trata de generar cambio. Como líder, usted está invitando a la gente a cambiar su enfoque, a cambiar su energía, a cambiar sus habilidades y, algunas veces, hasta la dirección de su vida por el bien del equipo y el logro de la visión. ¿Cómo logra que la gente confíe en usted para hacer tantos cambios? La confianza necesita ser construida sobre buenas relaciones, y las buenas relaciones se inician con buenas conexiones.

Si usted es una persona orientada al trabajo, conectar podría ser algo en lo que tiene que trabajar para lograr mejorar. Si usted es una persona sociable, desarrollar relaciones podría venirle de manera natural. Pero hacer la transición del desarrollo de relaciones al movimiento requiere lo que llamo un *cambio en el líder*. Ese “cambio” es la transición de conectar con la gente por medio de ayudarlos a hacer los cambios necesarios para el beneficio del equipo.

Una de las claves para ayudar a los miembros del equipo a hacer cambios exitosos es establecer expectativas para ellos de inicio. Esto aumenta las probabilidades de un cambio positivo más tarde en la relación. Quiero guiarlos a través de los seis pasos que utilizo para establecer expectativas. Creo que lo prepararán para tener éxito a medida que se conecte con la gente y luego los invite a cambiar.

## DÉJELES SABER QUE USTED LOS VALORA

El mayor regalo que un líder les da a los miembros de su equipo es creer en ellos, dejándoles saber que son valorados. Si como su líder no lo valoro, voy a tratar de manipularlo para *mi* conveniencia en lugar de invertir en usted para *su* conveniencia.

Así que al establecer expectativas para las personas, claramente les comunico cuánto los valoro como individuos, no como miembros del equipo. Y eso quiere decir que me intereso lo suficiente en ellos como para confrontarlos. Los valoro demasiado para permitirles permanecer igual. Una vez que saben que mi expectativa de ellos nace de lo mucho que los valoro, se ha establecido el ambiente para el siguiente paso.

## IDENTIFIQUE EL VALOR QUE SE ADJUDICAN ELLOS MISMOS

La valía propia es fundamental para la confianza. En el momento en que la confianza en sí mismo crece, también el compromiso para ayudarse a sí mismo. Si la gente de su equipo no cree en sí misma, como líder, usted necesita ayudarlos a encontrar esa fe. Necesita alentarlos. Necesita decirles palabras positivas de afirmación. Necesita enseñarles. Y necesita ayudarlos a que ganen algunas medallas. ¿Eso siempre funciona? No. Pero si su valía propia nunca se eleva, tampoco lo hará su desempeño.

## DÍGALES QUE SE ESPERA QUE CREZCAN

Como líder, usted quiere que su gente crezca, y quiere que lo sepan desde el inicio. Y si ellos saben que les tomará cuentas de ello, las probabilidades de que suceda aumentarán dramáticamente. Uno de los mayores errores que los líderes cometen es compartir expectativas sin pedir cuentas de ellas más tarde.

## MUÉSTRELES QUE EL CAMBIO ES ESENCIAL

Es imposible mejorar sin hacer cambios. Nadie se ha mantenido igual, al mismo tiempo de elevarse a un nivel más alto. Estar dispuesto a cambiar es uno de los precios que pagamos por crecer. Los buenos líderes ayudan a la gente a reconocer y aceptar ese precio. Los líderes no pueden hacer los cambios por ellos, pero pueden mostrarles lo que necesitan cambiar, ayudarlos y alentarlos.

## HAGA DE LA CONEXIÓN UNA CONSTANTE

Cuando se trata de expectativas, los líderes nunca pueden pensar: las *establezco* y me *olvido*. La gente pocas veces se lidera a sí misma o se corrige a sí misma cuando se desvía. La gente quiere ser empoderada. Pero con frecuencia lo que más necesitan es rendir cuentas. Mantener su conexión constante y empujarlos suavemente hacia adelante les brinda tanto aliento como una rendición de cuentas consistente.

PREGÚNTELES: “¿ME AYUDARÍAS A AYUDARTE?”.

Cuando le pregunte a la gente si lo ayudarán a ayudarlos, usted podrá medir su nivel de participación y compromiso. Al hacerlos declarar las maneras en que *ellos* quieren ser ayudados a crecer y cambiar, usted obtiene su compromiso pleno. Y si no lo hacen, usted puede pedirles cuentas por lo que declararon que harían.

### ***3. Demuestre transparencia antes de desafiar a la gente***

Una de las cosas más valiosas que usted puede hacer para aumentar su potencial de liderazgo es ser auténtico y transparente con las personas y compartir su historia especialmente antes de desafiarlos para intentar algo difícil.

Demasiados líderes piensan que tienen que proyectar una imagen perfecta para tener credibilidad de liderazgo. Piensan que siempre tienen que hacer su mejor impresión. Lo que no entienden es que su mejor impresión es sobre los fallos. Se pierden del poder de sus propias historias de imperfección. Las historias de lucha, crecimiento y mejora del líder pueden inspirar a la gente y cambiar vidas. La gente respeta a los líderes que dicen la verdad, pero que siguen tomados firmemente de la visión y siguen liderando al equipo hacia adelante.

#### ***4. Ponga a los demás antes que a usted mismo***

Al inicio de mi carrera, mi liderazgo se trataba solo de mí. Todo lo que hacía era preguntarme: *¿Esta persona quiere escuchar mi visión? ¿Quiere ayudar a mi equipo? ¿Quiere ayudarme? ¿Qué pueden hacer ellos por mí?* Esto cambió cuando mi atención comenzó a enfocarse en equipar y empoderar a otros. Quiero alentarlos a hacer ese mismo cambio de *mí* a *nosotros*, si no lo ha hecho ya. ¿Por qué? Creo que estos tres factores lo harán querer cambiar:

REALIDAD: A MEDIDA QUE EL DESAFÍO AUMENTA, LA NECESIDAD DE TRABAJO EN EQUIPO AUMENTA

Cada sueño que valga la pena es mayor que el individuo que inicialmente lo tiene. Cuando reconocemos esa verdad, nos motiva a pedirles ayuda a los demás. Pero también debemos darnos cuenta de que es más probable que las personas nos ayuden *después* de que los hayamos ayudado de alguna manera. Cuando equipamos y empoderamos a nuestro equipo, todos pueden trabajar juntos para lograr incluso el mayor de los sueños.

MADUREZ: CON UNA PEQUEÑA EXCEPCIÓN, EL MUNDO ESTÁ HECHO DE LOS DEMÁS

Yo defino la madurez como generosidad. Es ser capaz de ver las cosas desde la perspectiva de otras personas porque uno las valora. Significa construir escaleras que otros puedan subir, no pelear por subir la escalera usted mismo. El liderazgo eficaz no puede ser todo sobre usted, porque usted no es el único en su equipo.

**RENTABILIDAD: MIDA SU ÉXITO POR LO QUE USTED DA, NO POR LO QUE GANA**

Sin importar lo que haga profesionalmente, usted debería juzgar su éxito por cuánto es capaz de ayudar a los demás. Al final, la vida se trata de la gente. Nunca lo olvide. Cuide de su gente en lugar de cuidar de su carrera. Si está dispuesto a tener éxito en dar, en lugar de ganar, encontrará que su vida será muy gratificante. Sé lo que hago. Y las personas en las que invierto me recuerdan por qué sigo haciéndolo.

Quiero hacerle una pregunta: ¿Qué quiere que su vida represente? A medida que usted envejece y se acerca al final de su vida, ¿qué tipo de impacto quiere dejar en el mundo? Espero que escoja añadirle valor a la gente. Y espero que escoja convertirse en un líder con una capacidad más alta. Entre más influencia desarrolle, mayor será el impacto positivo que usted podrá hacer.

### **Preguntas sobre el potencial de liderazgo**

1. ¿Cuánto tiempo y esfuerzo dedica a aumentar su potencial de liderazgo? ¿Qué tipo de prioridad ha sido para usted hasta ahora? Si está dispuesto a hacer de ello una prioridad más alta, ¿qué haría para aumentarlo?

2. ¿Qué tan bien puede conectarse con la gente y desafiarla? ¿Es mejor con unos que con otros? ¿Cómo puede mejorar con el que no le va tan bien?

3. ¿Qué cambios debería hacer y qué acción específica podría realizar para poner a otros antes que usted, especialmente en su liderazgo?

---

## **PARTE II**

# **DECISIONES: HAGA LAS COSAS QUE MAXIMIZAN SU POTENCIAL**

---

Usted tiene el derecho y el poder de escoger cuánto potencial tiene. La consciencia de sí mismo es algo que aprendemos. La habilidad es un don que ya poseemos. Las decisiones le añaden tanto a las cosas que aprendemos como a los dones que poseemos.

En los siguientes diez capítulos de este libro le ayudaré a maximizar su potencial por medio de tomar decisiones en diez áreas clave. Estas áreas no son destrezas o talentos; son decisiones de vida. Entre más las viva y aprenda a amarlas, mayor será su potencial y su éxito.

Quiero que sepa que una de las decisiones que discuto es sobre el potencial espiritual. Como persona de fe, con integridad no puedo omitir esta opción del libro, pero soy consciente de que es posible que desee omitir ese capítulo. Y eso, por supuesto, está bien conmigo. Lo valoro como persona sin importar nada. Dicho esto, estas son las diez decisiones:

Potencial de responsabilidad: Su decisión de hacerse cargo de su vida

Potencial de carácter: Sus decisiones basadas en buenos valores

Potencial de abundancia: Su decisión de creer que hay más que suficiente

Potencial de disciplina: Su decisión de enfocarse ahora y acabar lo que empezó

Potencial de intencionalidad: Su decisión de procurar trascendencia deliberadamente

Potencial de actitud: Su decisión de ser positivo sin importar las circunstancias

Potencial de riesgo: Su decisión de salir de su zona de comodidad

Potencial espiritual: Su decisión de fortalecer su fe

Potencial de crecimiento: Su decisión de enfocarse en qué tan lejos puede llegar

Potencial de asociación: Su decisión de colaborar con otros

A medida que usted explore estas áreas de potencialidad, quiero animarlo a tomar las

decisiones que lo ayuden a convertirse en la persona que *puede* ser. Vaya a la próxima página para explorar la primera decisión.

## **Potencial de responsabilidad: Su decisión de hacerse cargo de su vida**

La palabra *responsabilidad* no tiene nada atractivo o emocionante, aunque es el primer tema que quiero discutir en esta sección sobre las decisiones que puede tomar para maximizar su potencial. ¿Por qué? Porque es fundamental para la mayoría de las demás decisiones importantes que tomamos en nuestra vida.

Todos nosotros tenemos la tendencia de culpar a otros de nuestras circunstancias e incluso de nuestras decisiones. Necesitamos vencer esa tendencia si queremos aumentar nuestro potencial y vivir una vida sin límites. Si usted está dispuesto tomar decisiones que incrementen su sentido de responsabilidad, verá un aumento correspondiente en su éxito. Explico por qué:

### ***1. La responsabilidad crea el fundamento para su éxito***

Cuando era joven, apenas comenzando mi carrera, estaba ansioso por encontrar y aprovechar las oportunidades. Para atemperar mi entusiasmo y ambición por el éxito, antes de embarcarme en una oportunidad, con frecuencia me preguntaba a mí mismo: “¿Estaré dispuesto a firmar esto con mi nombre?”. En otras palabras, ¿estaría dispuesto a ser responsable por todo lo bueno o malo que implicaba la decisión de ir en pos de esta oportunidad? Hacer esa pregunta con frecuencia me instaba a dejar pasar la oportunidad o ir en pos de un curso de acción distinto.

Hoy, después de hacerme esa pregunta miles de veces a lo largo de cincuenta años, esto es lo que sé:

- El tamaño de la oportunidad requiere la misma cantidad de responsabilidad.
- La oportunidad se pierde cuando se descuida la responsabilidad.
- La oportunidad de mañana es determinada por la responsabilidad de ayer.

Una de las razones por las que la gente exitosa tiene éxito es que ven y aprovechan las oportunidades. Con frecuencia los vemos atravesando puertas de oportunidades, aprovechándolas al máximo, y pensamos para nosotros mismos: *Desearía tener esa oportunidad*. Vemos los resultados, pero lo que no vemos a menudo es el profundo nivel de responsabilidad personal que han tenido que ejercer para aprovechar la oportunidad al máximo. Sin haber aumentado su potencial de responsabilidad no habrían aumentado su potencial de oportunidad.

## ***2. La responsabilidad lo pone en control de su vida***

La manera de tomar control de la dirección de su vida es responsabilizarse de sí mismo y de sus acciones diarias. La gente que abraza la responsabilidad y toma control de su vida ve resultados dramáticos. ¿Puede usted controlarlo todo? No, por supuesto que no. Pero puede decidir controlar lo que *está* dentro de su control. Primero, reconozca que usted tiene la capacidad de escoger. Entonces, identifique de qué partes de su vida usted puede tener el control y de cuáles no. Una vez que comienza a actuar y a tomar decisiones, su vida comenzará a cambiar.

Si alguna vez tuvo el deseo de escapar de su vida, responsabilizarse y comenzar a darle forma a su vida removerá mucha de la tentación de hacerlo. Cuando usted se da permiso de vivir la vida que usted quiere, comienza a adueñarse de usted mismo y ya no necesita el permiso de los demás para hacer lo que usted sabe que es lo correcto para usted. Es en ese punto que usted comienza a maximizar su potencial.

Así que tome el control de lo que puede controlar, y no trate de controlar lo que no puede controlar.

### ***3. La responsabilidad desarrolla su autoestima***

La gente con frecuencia tiene problemas de autoestima porque no se responsabilizan de su vida. Culpa a otros por las cosas malas que le suceden, y entonces comienza a adoptar una mentalidad de víctima. Eso nunca lleva al éxito; o a un mayor potencial.

Cuando se enfrenta a una decisión difícil de hacer lo que sabe que es correcto, y aún así lo hace, ¿cómo lo hace sentir? ¿No le da una sensación de satisfacción interna? ¿No lo hace sentir fuerte? ¿No lo recompensa internamente con esa sensación de que hizo lo correcto? Yo sé que eso lo produce en mí. Las decisiones repetidas para asumir responsabilidad le da impulso mental y emocional que solo lo hace sentir más fuerte y mejor consigo mismo.

#### ***4. La responsabilidad lo prepara para la acción***

Asumir la responsabilidad nos ayuda a convertirnos en emprendedores; y a los emprendedores les va muy bien en la vida. ¿Por qué? Porque la persona más rápida no es siempre quien gana la carrera. Con frecuencia es la que inicia primero. La gente responsable no espera que alguien más actúe; *lo* hace.

Cada vez que enfrento un problema, enfoco mi mente en el asunto y me recuerdo a mí mismo que soy responsable de actuar. Si carezco de responsabilidad, cuando la vida llame a la acción, mi respuesta será, preparen, apunten, apunten, apunten... pero nunca *fuego*. Asumir la responsabilidad lo hace actuar, no solo prepararse para ello.

## ***5. La responsabilidad hace que sus hábitos lo sirvan***

¿Los hábitos son buenos o malos? Eso, por supuesto, depende de cuáles son los hábitos y lo que hacen por, o en contra, de nosotros. Cuando le aplicamos responsabilidad a nuestros hábitos los dirige positivamente y los hace trabajar para nosotros.

Los hábitos positivos son decisiones que tomamos una vez (como decidir hacer ejercicio regularmente), y que luego nos responsabilizamos de manejarlas diariamente. Cuando tomamos una buena decisión, y luego manejamos esa decisión día a día, podemos ver resultados positivos a través del desarrollo de ese hábito positivo. Sin gestión, una buena decisión muere. Con gestión, la decisión sigue viva. Es por eso que la gestión de decisiones es casi tan importante como la toma de decisiones.

Por el contrario, cuando no asumimos la responsabilidad y olvidamos administrar nuestros hábitos positivos a diario, a menudo cultivamos hábitos negativos de procrastinación, nos sentimos con derecho y ponemos excusas. En poco tiempo, esos malos hábitos se vuelven nuestros maestros. El hábito de crear excusas crea razones en nuestras mentes para que no seamos responsables de nuestras vidas. Cada vez que ponemos una excusa, no aprendemos de nuestros errores. Las excusas ponen la culpa en otro o en las circunstancias, lo cual hace que usted rinda el poder de cambiar su vida.

Otro hábito negativo es sentirse con derechos: la creencia de que, sea que ganemos o perdamos, merecemos un trofeo; sea que trabajemos o juguemos, merecemos un ingreso; sea que hagamos buenas obras o actuemos egoístamente, nos merecemos una felicitación. En esencia, cuando nos sentimos con derechos, queremos que alguien más nos patrocine en la vida sin que hagamos ningún esfuerzo por nosotros mismos. Nuevamente, este mal hábito nos domina y nos distancia de la responsabilidad.

Recientemente, tuve el privilegio de pasar un tiempo con Lou Holtz, un buen líder, un entrenador fantástico de fútbol americano y un hombre bastante gracioso. Él dijo: “El hombre que se queja por la forma en que rebota el balón es probablemente quien lo dejó caer”. Está bien dejar caer el balón de vez en cuando. Todos lo hacemos. No está bien dejarlo caer, culpar a otro, ¡y esperar que lo recojan!

Nuestra primera responsabilidad para desarrollar buenos hábitos que nos sirvan es detener las pérdidas (causadas por malos hábitos) que amenazan con definirnos, y comencemos a tomar y manejar aquellas decisiones que declaren quiénes somos. Todo eso comienza cuando decidimos ser responsables, lo cual nos da el poder de dominar nuestros hábitos, y nuestra vida.

## ***6. La responsabilidad lo hace obtener respeto y autoridad***

El respeto se gana en terreno difícil, y ni siquiera se nos da o se nos concede si no lo ganamos. Con frecuencia escucho a los líderes lamentándose por su falta de autoridad. ¿Cuál es el problema? Dependen de sus títulos en lugar de ganarse la autoridad a través de una conducta responsable.

Casi siempre esperamos que nos respeten en lugar de ganárnoslo de la manera difícil. Evitamos la conversación difícil que necesitamos tener, y esperamos que nuestros problemas se vayan. Eso no sucede así.

Como un joven líder que quería hacer felices a las personas, a menudo les decía a los demás lo que querían escuchar, y no lo que necesitaban escuchar. No asumía la responsabilidad de hablar las duras verdades de las que los buenos líderes se responsabilizan. Hoy, abrazo la responsabilidad y trabajo para ganarme el respeto de los demás todos los días.

Eric Greitens en su libro *Resilience* [Resiliencia], describe el resultado final de la responsabilidad. Él dice: “Entre más responsabilidad asumen las personas, más resilientes serán. Entre menos responsabilidad asume la gente—por sus acciones, por su vida, por su felicidad—, es más probable que la vida los aplaste. En la raíz de la resiliencia está la voluntad de asumir la responsabilidad por los resultados”.<sup>2</sup> Esa disposición también está en la raíz de su potencial.

### **Preguntas sobre el potencial de responsabilidad**

1. ¿Alguna vez en el pasado había conectado las ideas de asumir la responsabilidad y aumentar su potencial? ¿Específicamente, cómo piensa que volverse más responsable lo podría ayudar en su vida personal y carrera?
2. En una escala del 1 al 10, ¿cómo se calificaría cuando se trata de estar preparado para actuar? ¿En qué manera tomar más responsabilidad aumentaría su disposición?
3. ¿Qué hábitos positivos le gustaría cultivar que podrían facilitarse asumiendo una mayor responsabilidad? ¿Qué decisión debe tomar para comenzar con el hábito y qué medidas debe tomar diariamente para manejar esa decisión?

## **Potencial de carácter: Sus decisiones basadas en buenos valores**

A los casi setenta años, descubro que mis valores son probablemente más profundos y más fuertes que nunca en mi vida. Dependo cada vez menos de las creencias, que al parecer, tengo menos a medida que envejezco. ¿Cuál es la diferencia? Los valores no cambian, pero las creencias sí; todo el tiempo. Cada vez que usted aprende algo nuevo, sus creencias se ajustan. En mi vida he dejado ir docenas y docenas de creencias que una vez poseía solo porque aprendí más o experimenté más.

Hoy estoy mucho menos interesado en la certeza sobre muchas cosas, pero mucho más interesado en la claridad sobre las pocas cosas que importan. Y aunque estoy seguro de menos cosas, tengo más claridad que nunca en mi vida. Las cosas que son claras como el cristal son mis valores.

¿Por qué pongo tanto énfasis en los valores? Porque los valores generan el fundamento del carácter, y el carácter brinda el fundamento para el éxito.

La idea de desarrollar el carácter no es llamativa o emocionante. No es algo que añadimos regularmente a nuestra lista de metas anuales. Pero los resultados de desarrollar el carácter cambian la vida. Es una de dos o tres cosas que creo son las *más* importantes en la vida.

Aquí le explico por qué el carácter es tan importante y por qué usted debería tomar las decisiones necesarias para desarrollar su potencial de carácter:

### ***1. El buen carácter es una decisión que usted puede tomar todos los días***

Todos los días usted hace crecer o menguar su buen carácter. Cuando usted elije hacer lo correcto basado en un valor positivo, su carácter se expande. Con cada decisión correcta, usted desarrolla la fuerza para tomar otras decisiones correctas, y decisiones correctas más difíciles. Por el contrario, cada vez que usted decide tomar atajos, comprometer sus valores o darle la espalda a lo que usted sabe que está bien, su carácter mengua. Entre más pequeño y débil se vuelve, más difícil es tomar otra decisión correcta.

¿En qué está enfocado cada día? ¿En hacer su trabajo más lucrativo? ¿En hacer su empresa más grande? ¿En subir en su organización? ¿O en hacer su carácter mejor, más profundo, más fuerte? Las decisiones que usted toma todos los días lo hacen a usted.

## ***2. El buen carácter habla más fuerte que las palabras***

Durante varios años, tuve el privilegio de que el legendario entrenador de baloncesto de la UCLA, John Wooden, fuera mi mentor. Él dijo una vez: “Preocúpese más por su carácter que por su reputación, porque su carácter es lo que usted es realmente, mientras que su reputación es simplemente lo que los demás piensan que usted es”.

Quiénes somos por dentro es mucho más importante que cómo otros nos ven. El carácter representa quién es usted realmente por dentro: las cualidades morales y mentales que lo hacen ser usted. Y eso es lo que le habla a la gente. Habla más fuerte que sus palabras o las palabras que otros dicen de usted. Su carácter lo representa al mundo.

### ***3. El buen carácter es consistente en todas las áreas de la vida***

Cuando una persona tiene buen carácter, él o ella lo tienen en cada área de la vida consistentemente, sin importar las circunstancias, sin importar el entorno y sin importar el contexto. No existe tal cosa como la ética en los negocios; solo existe la ética. La gente trata de usar cierta ética para su vida profesional, otra para su vida espiritual y todavía otra más en casa con su familia. Eso los mete en problemas. La ética es ética. Si uno desea ser ético, vive por un solo estándar en todas las áreas.

Un buen carácter utiliza el mismo estándar en cada situación. Si algo está bien, siempre está bien. Si está mal, siempre está mal. La gente con un buen carácter es consistente. La gente que trata de usar múltiples estándares con diferentes personas y en diferentes situaciones viven vidas fragmentadas.

#### ***4. Un buen carácter engendra confianza***

Cuando una persona vive una vida fragmentada, la gente nunca sabe qué esperar de ella. No saben cómo actuará la persona en una situación dada. En contraste, una persona con buen carácter que viva por los mismos estándares consistentes invita a la confianza. La gente sabe lo que va a obtener. Saben que las palabras y las acciones de la persona se van a alinear. Pueden confiar en esa persona y en lo que él o ella dicen.

Cuando usted hace un compromiso con otra persona, genera esperanza. Cuando *cumple* ese compromiso, genera confianza. Un buen carácter lo ayuda a cumplir ese compromiso y a desarrollar esa confianza. ¿Por qué es importante? Como mencioné en el capítulo de potencial social, todas las relaciones se desarrollan en confianza. Así que al aumentar su potencial de carácter, está desarrollando la confianza necesaria para aumentar su potencial social. Eso no solamente mejora la calidad de su vida, sino que también mejora las cualidades de sus relaciones profesionales, incluyendo su habilidad como líder. Cuando la confianza está ausente, el liderazgo flaquea.

### ***5. El buen carácter se prueba en los tiempos de adversidad***

La adversidad no desarrolla el carácter; lo revela. Cuando tiene buen carácter, la dificultad solo lo hace más determinado. Cuando su carácter es débil, la dificultad lo desalienta. Trabaje en su carácter ahora. Cuando venga la tormenta, será demasiado tarde para prepararse.

## ***6. El buen carácter siempre escoge el camino del éxito***

La mayoría de la gente quiere tratar a los demás así como la han tratado. Es la naturaleza humana. Una vez escuché a un reconocido hombre de negocios decir: “Cuando alguien lo perjudique, perjudíquelo de vuelta con una pica”, y: “Atáquelo a la yugular para que la gente que lo vea no quiera meterse con usted”. Esa no es la manera en la que quiero vivir. No quiero tratar a los demás peor de lo que me tratan. Quiero tratar a los demás mejor de lo que ellos me tratan. Quiero siempre tomar el camino del éxito.

Espero que usted tome un camino similar. Algunas veces usted será lastimado. Será tratado injustamente. La gente se aprovechará de usted. ¿Pero no prefiere usted hacer del mundo un mejor lugar y ayudar a otras personas?

## ***7. El buen carácter cumple lo que promete***

Cuando usted dice que hará algo, ¿lo cumple? ¿Es conocido por ser alguien que hace lo que dice? ¿O los demás se tienen que preocupar algunas veces de que se rinda o no se presente? Booker T. Washington dijo: “El carácter es poder”. Sáquele el mayor provecho.

La científica Marie Curie observó: “Usted no puede esperar construir un mejor mundo sin mejorar a los individuos. Con ese fin cada uno de nosotros debe trabajar en su propio mejoramiento, y al mismo tiempo compartir una responsabilidad general por toda la humanidad”. Si usted quiere desarrollar su carácter, necesita tratar de alinear cuatro cosas: sus valores, sus pensamientos, sus sentimientos y sus acciones. Si sus valores son buenos y usted hace que las otras tres cosas sean consistentes con ellos, no hay casi nada que no pueda mejorar en su vida.

¿Está dispuesto a hacer el trabajo tedioso de aumentar su potencial de carácter? Probablemente no reciba ninguna fanfarria. Quizá usted sea la única persona que alguna vez conocerá los pasos que ha tomado para crecer en esta área. Pero le garantizo que verá resultados positivos y vivirá una vida mejor.

### **Preguntas sobre el potencial de carácter**

1. ¿Algunas vez ha identificado y definido sus valores y los ha puesto por escrito? Si no lo ha hecho, hágalo ahora. Si es así, repáselos. ¿Siguen siendo los mismos?

2. En una escala del 1 al 10, ¿cómo se calificaría a usted mismo en consistencia cuando se trata de poner en práctica sus valores por medio de decisiones de carácter? Si no se dio un 10 (¿y quien sí?), ¿qué debería comenzar a hacer en una manera distinta para elevar su puntuación?

3. Al tratar con otros, ¿qué camino toma con mayor frecuencia? ¿Por qué responde en la manera en que lo hace? ¿Qué puede hacer para convertirse en una persona que quiera tener éxito en la vida?

---

10

---

## **Potencial de abundancia: Su decisión de creer que hay más que suficiente**

Como piense en esta área determina sus decisiones. Por eso es que necesita enfocarse en cambiar su manera de pensar con respecto a si hay suficiente o no para vivir. La mentalidad de abundancia lo alienta a tomar decisiones que expandirán sus posibilidades. La mentalidad de escasez hace que usted tome decisiones que disminuirán su potencial. La abundancia clama: “Hay más que suficiente”. La escasez advierte: “Rápido, toma lo que puedas antes de que se acabe”. La abundancia dice: “Ve y encontrarás los recursos”. La escasez dice: “Aférrate a lo que tienes, porque no hay más recursos”. La abundancia dice: “Tus mejores días están por venir”. La escasez dice: “Esto es lo mejor que se puede”. La manera en que respondamos está determinada por la voz que permitimos que nos hable a nuestra mente.

En general, la escasez vive en el otro lado del “no”, lo cual significa que la gente se queda donde es seguro, mientras que la abundancia vive del otro lado del “sí”, queriendo decir que intentarán algo nuevo.

*¿Qué aspecto tiene vivir en el otro lado del “no”?*

- **Es limitante:** Porque lo desvía de nuevas oportunidades.
- **Es fácil:** Porque cuando usted dice que no, no tiene que hacer nada ni ir a ningún lado.
- **Es reconfortante:** Porque se siente familiar. Muchas personas están más temerosas de perder lo poco que sí tienen que emocionadas por ganar algo que no tienen.
- **Es engañoso:** Porque parece ser más seguro, pero no lo es.
- **Está atestado:** Porque es donde vive la gente promedio.

### *¿Qué aspecto tiene vivir en el otro lado del “sí”?*

- **Es emocionante:** Porque necesita creatividad para dilucidar las cosas cuando son nuevas.
- **Expande:** Porque la abundancia genera más abundancia. Y entre más abundancia experimente, mayor será su potencial.
- **Es desafiante:** Porque los caminos nuevos no son fáciles de recorrer.
- **Es gratificante:** Porque en el lado del “sí”, usualmente encuentra muchos más “sí”.

Entiendo que el “no” no siempre es malo y el “sí” no siempre es bueno, pero la mayor parte del tiempo, vivir una vida de “no” reduce sus opciones, sus oportunidades y resultados, mientras que vivir en el otro lado del “sí” lo aumenta a usted y a su mundo.

La gente con un potencial de abundancia cree que la respuesta es “sí”. Hay una manera de avanzar. Quizá no sea fácil de encontrar. Quizá no sea la primera opción, pero creen que hay una manera. Y así es como quiero que usted piense. Quiero ayudarlo a adoptar una mentalidad de abundancia y aumentar su potencial en esta área. Incluso si usted es un escéptico, espero que esté dispuesto a intentarlo. Espero que le eche un vistazo a estas tres maneras en que la gente de abundancia piensa, y que tome la decisión de abrazarlas:

***1. La gente de abundancia posee una creencia alta***

¿Por qué la gente que abraza la abundancia está tan lista para decir que sí? Es porque poseen una creencia alta en muchas áreas de la vida:

CREEN EN SÍ MISMAS: DICEN: “HAY MÁS DE MÍ QUE LO QUE LA GENTE VE”.

La creencia propulsa el comportamiento. La falta de ella, que es una característica de la escasez, nos retiene. Titubeamos, no porque no seamos capaces de hacer algo, sino porque no tenemos confianza en nosotros mismos. Mi amigo, no espere que alguien más lo escoja. No espere que alguien le dé permiso. No necesita que nadie más diga que está calificado. ¡Crea en usted mismo! Crea que puede.

CREEN EN LOS DEMÁS: DICEN: “HAY MÁS EN LOS DEMÁS QUE LO QUE PUEDO VER”.

Cuando las personas creen las unas en las otras, quieren lo mejor para cada uno y esperan lo mejor los unos de los otros. Se bendicen entre sí. El profesor y autor, Dallas Willard, define la *bendición* en esta manera: “la proyección de bien hacia alguien”. Eso me encanta. Yo lo quiero vivir. ¿Usted no?

CREEN EN EL HOY: DICEN: “HAY MÁS EN EL AHORA DE LO QUE PUEDO VER”.

Las personas de abundancia aprovechan el momento porque ven potencial en él. Creen que pueden hacer más de lo que han hecho antes. Creen que pueden desempeñarse a un nivel más alto que antes. Creen que pueden crecer más, y seguir creciendo. Esta creencia no solo los mantiene avanzando, sino que también les permite ser los primeros en actuar. Y con frecuencia los que inician primero son los ganadores.

CREEN EN EL MAÑANA: DICEN: “HAY MÁS EN MI FUTURO DE LO QUE PUEDO VER”.

¿Ha notado cómo los ancianos creen que su generación fue la última generación grandiosa? Ven a las personas más jóvenes y les predican desdicha y desesperanza. Eso ha sucedido durante cientos de generaciones. ¡Yo no voy a hacer eso! Sí, el mañana tiene sus desafíos. Y toda la juventud necesita madurar. Pero la mentalidad de abundancia me dice que mañana puede ser mejor que hoy. Nos carga con una mayor fe. Esa creencia alta nos da una energía alta. Quiero ser energizado para hacer cosas que valgan la pena y marcar una diferencia. ¿Usted no?

## ***2. La gente de abundancia entiende el poder de la perspectiva***

Nuestra perspectiva no está determinada por lo que vemos. Está determinada por *cómo* vemos, y eso proviene de quiénes somos. Dos personas pueden estar en la misma situación y ver las cosas completamente distintas. Mientras que una persona de escasez ve una situación y piensa: *¡No hay manera!*; una persona de abundancia ve lo mismo y piensa: *¡De seguro hay una mejor manera!* El mundo es un mejor lugar como resultado de las personas cuya perspectiva fue formada por una mentalidad de abundancia. Cambie su perspectiva de escasez a una de abundancia y le abrirá la puerta a la innovación y al cambio positivo, no solo para usted mismo, sino también para los demás.

### ***3. La gente de abundancia es generosa con los demás***

Cuando la mayoría de la gente piensa en generosidad, usualmente piensa en dar dinero a obras de caridad. Aunque eso ciertamente es una marca de generosidad, existen otros tipos de generosidad que no tienen nada que ver con dinero. Estos incluyen darle a la gente una oportunidad, darles a otros el beneficio de la duda y darles a los demás una razón por la que quieran trabajar con usted. Una persona abundante puede ser generosa al darle a otros oportunidades, darles los recursos y la información que necesitan para hacer bien su trabajo, darles el crédito cuando tengan éxito y darles gracia cuando cometen errores. De lo que realmente estoy hablando aquí es de generosidad de espíritu.

Si usted es un líder, necesita comprender que por virtud de su posición y los privilegios que le brinda, debería ser generoso hacia las personas que está dirigiendo. Desearía que todos los líderes se midieran con este alto estándar, aunque no todos lo hacen. Los líderes que traen una mentalidad de abundancia a sus responsabilidades de liderazgo pueden aumentar el impacto positivo que ejercen sobre sus equipos y organizaciones.

Algunas personas se preocupan de que si dan demasiado de lo que tienen, tendrán escasez ellos mismos. Pero yo diría que es de verdad lo opuesto. Entre más usted da, más obtiene. Y eso solo ayuda a volverse más generoso. Usted puede ver esto en acción cuando le sonrío a los demás. ¿Qué pasa cuando hace eso? Usted suele recibir de vuelta una sonrisa. Y eso hace que usted quiera sonreír más. Entre más ayude a otras personas, usualmente ellos querrán ayudar más a los demás, y eso lo motiva a usted a ayudar aún más. Eso es lo que yo llamo la Paradoja de la Abundancia. Entre más da, más tiene para dar, y quiere dar.

Creo que usted puede salirse del mundo de escasez y convertirse en una persona de abundancia, a pesar de que haya crecido sintiendo que no hay suficiente. ¿Por qué lo digo? Porque he visto a personas que comenzaron con una mentalidad de escasez y decidieron convertirse en personas de abundancia.

La gente de abundancia no se agota dando. Lo opuesto es verdad. Siembran en la vida de los demás y reciben una gran cosecha como resultado. Sin duda, mi mayor rendimiento de inversión en la vida ha sido creer en otras personas e invertir en ellas. Las personas generosas siempre están interesadas en aumentar la vida de quienes los rodean. Y la gente siempre se acercará a quien la aumente, y se alejará de quien la haga sentir menos.

Si usted es como la mayoría de la gente, en su corazón le gustaría creer en la abundancia. Mi consejo para usted es que siga su corazón. Fue creado para la abundancia. Háblese a usted mismo, dígame en voz alta: “Creo que hay más que suficiente”. Es un pequeño paso en la dirección correcta; hacia la abundancia. Y algunas veces el paso más pequeño en la dirección correcta termina siendo el mayor paso de su vida.

### **Preguntas sobre el potencial de abundancia**

1. Cuando se enfrenta con una oportunidad, ¿es usted naturalmente una persona de “sí” o una persona de “no”? Si la abundancia suele significar decir que sí, ¿qué puede hacer para instarse a sí mismo a decir que sí con más frecuencia?

2. La creencia en la abundancia comienza con la confianza que tiene la persona en sí misma. ¿Cómo calificaría su confianza en sí mismo? ¿Alta, media o baja? ¿Qué debe hacer para elevarla y colocarse en una posición que le ayude a abrazar una mentalidad de abundancia más fuerte?

3. ¿Qué está buscando en su vida actualmente y dice: “No hay manera”? Escoja algo importante para usted. Dígase a sí mismo: “Tiene que haber una mejor manera”. Luego comience a hacer una lluvia de ideas sobre cómo puede avanzar positivamente.

---

11

---

## **Potencial de disciplina: Su decisión de enfocarse ahora y acabar lo que empezó**

Las personas exitosas son altamente disciplinadas en hacer su trabajo más importante. Son autodisciplinadas. Se dirigen y se alientan a sí mismas a hacer la obra que deben hacer, no solo las cosas que quieren hacer. Eso es lo que los lleva de ser promedio a buenos, de buenos a excelentes. Y por eso es que las recompensas en este mundo suelen estar reservadas para los que están dispuestos a hacer lo que la mayoría no está dispuesta a hacer.

El éxito no viene en nuestra búsqueda. No logramos grandes cosas por accidente. Nunca lo olvide: todo lo que vale la pena es cuesta arriba. Lograr lo que usted quiere requiere tiempo, esfuerzo, consistencia, energía y compromiso. La autodisciplina es lo que hace que esas cosas sean posibles y pone el éxito al alcance. Y estas son las buenas noticias. La autodisciplina es algo que usted puede desarrollar. No necesita nacer con ella. Es una decisión que usted toma y sigue tomando.

Si le gustaría ver un aumento en su potencial de disciplina, tome estas ideas a pecho y póngalas en práctica.

### ***1. Conozca lo que es importante***

¿Sabe qué es importante para usted? Si no lo ha pensado y escrito, es muy probable que cualquier falta de autodisciplina que esté experimentando provenga de eso. La sola manera más grande de aumentar su potencial de disciplina es saber lo que es importante y tener eso como una referencia para su vida.

## ***2. Deshágase de las excusas***

Si la disciplina es la carretera que nos lleva a dónde queremos ir en la vida, entonces las excusas son las salidas de esa carretera. Y créame: hay *cantidad* de ellas. Consideremos estas, y vea si se ha descubierto diciendo alguna de ellas:

- Comenzaré empezando el año.
- No quiero hacerlo solo.
- Lo haré cuando tenga más energía.
- Lo haré cuando no esté tan ocupado.
- Lo haré cuando me retire.
- Tengo muy poca experiencia.
- Tengo mucho miedo.
- No sé cómo empezar.

Yo he usado algunas de ellas, pero no estoy orgulloso de ello.

¿Cómo sabe que algo es una excusa? Pregúntese: “¿Me va a detener de hacer algo que me encanta hacer?”. Si podría hacerlo, es una excusa. Deshágase de ella.

### ***3. Actúe antes de que sienta ganas de hacerlo***

El mensaje que escuchamos una y otra vez es que deberíamos hacer lo que sentimos. ¿Pero y si no tenemos ganas de hacer algo? ¿Deberíamos esperar la inspiración? En el caso de escribir, cualquier escritor experimentado le dirá que usted tiene que escribir cuando no tenga ganas de hacerlo. Si no, no logrará hacer mucho.

Cada persona tiene un área débil que es especialmente difícil de disciplinar. Así que ¿cómo hace para ponerse en acción antes de sentir ganas? Aquí le expongo tres maneras que me funcionaron para que comience:

- Pienso en las consecuencias de no actuar
- Me enfoco en hacer lo correcto solo por hoy
- Le rindo cuentas a alguien más en mi área de debilidad

¿Qué sistemas ha implementado para impulsarse a tomar las acciones correctas cuando no siente ganas de hacerlo? ¿A quién ha reclutado para rendirle cuentas? No importa cuanta autodisciplina tenga, podría beneficiarse de maneras de ayudarse a sí mismo a actuar cuando lo necesite.

#### ***4. No permita que las distracciones lo distraigan***

Brian Tracy observó: “Los hombres y las mujeres exitosos son los que trabajan casi todo el tiempo en tareas de alto valor. Los hombres y las mujeres no exitosos son los que desperdician su tiempo al malgastar los minutos y las horas de cada día en actividades de bajo valor”.

Él llama a esto el Principio de Desalojo. Lo explica así: “Si usted pasa todo su tiempo en tareas altamente productivas, para el final del día, usted habrá ‘desalojado’ todas las actividades improductivas que podrían haberlo distraído de su trabajo real. Por otro lado, si invierte su tiempo en actividades de bajo valor, esas actividades de bajo valor desalojarán el tiempo que necesita para terminar las tareas que pueden marcar toda la diferencia en su vida. Y la clave para esta actitud con respecto a la administración del tiempo y de su persona siempre es la autodisciplina”.<sup>3</sup>

Pregúntese: “¿Qué estoy desalojando de mi vida estos días?”. ¿Está llevando a cabo lo poco importante o lo conveniente a expensas de lo esencial? Espero que no, porque si es así, va a meterse en problemas. No está invirtiendo su energía en lo que realmente importa.

### ***5. Esté al tanto del tiempo***

Nunca he conocido a una persona que careciera de consciencia del tiempo que fuera autodisciplinada. Las personas exitosas son conscientes del tiempo; saben cómo usar el tiempo que tienen, y entienden que cada minuto importa.

Si usted quiere maximizar el tiempo que tiene, entonces le recomiendo que haga estas dos cosas que yo hago continuamente:

## ESTABLEZCA EXPECTATIVAS DE INICIO

¿Alguna vez ha notado que llevar a cabo una tarea con frecuencia utiliza todo el tiempo que apartamos para ella? Si se da un día, se tarda un día. Si se dice a sí mismo: “Tengo que hacer esto en dos horas”, le va a tomar las dos horas enteras.

Comience a establecerse expectativas de inicio para sí mismo y los demás. Una vez que haga de esto una práctica regular, puede comenzar a comprimir el tiempo que establezca y seguir comprimiéndolo hasta que averigüe qué tan eficiente puede ser con su tiempo. Entonces sabrá cuán rápido puede hacer las cosas y establecerá marcos de tiempos agresivos y realistas para sus reuniones y tareas.

## ESTABLEZCA FECHAS LÍMITE EXTERNAS

Mucho de lo que hacemos en la vida no tiene fecha límite. Como resultado, muchas cosas se posponen y flotan de día en día en nuestras listas de tareas. Por eso es que me doy fechas límites externas para casi todo lo que quiero realizar.

Cada semana, veo mi agenda, determino lo que necesito hacer, y me doy fechas límite. Todos los días mantengo estas fechas límite en una hoja de papel en mi escritorio donde siempre pueda verla. Estas fechas límites visibles generan una consciencia de tiempo para mí. Las fechas límite me mantienen avanzando mentalmente.

Las expectativas y las fechas límite son excelentes amigas de cualquier persona disciplinada. Trate de usarlas. Creo que se sorprenderá de cómo aumentará su potencial de disciplina y su uso del tiempo.

## ***6. Cumpla, aunque duela***

Para tener éxito, necesitamos hacer lo que debemos hacer, aun cuando duela. La autodisciplina es el combustible que lo mantiene avanzando. La disposición a continuar a pesar de los problemas, el poder de resistir; esta es una cualidad de ganador.

Dígase a sí mismo cada mañana: “El día de hoy no termina hasta que haya terminado todo lo que necesito hacer en este día”. No termine su día hasta que esté hecho lo que se propuso hacer. Respétese lo suficiente como para cumplir lo que se prometió en la mañana.

Usted no puede manejar su vida si no se maneja a sí mismo. No puede maximizar su potencial si no puede aumentar su disciplina. La vida continuamente se pone más ajetreada y más complicada. No va al revés. Si es más viejo, como yo, lo debe saber. Me falta tiempo para hacer todo lo que quiero hacer. Y si vivo para llegar a los cien, no será suficiente tiempo para lograr todos los sueños que tengo.

No puedo tener más horas en un día. ¿Qué puedo hacer? Dos cosas. Primero, expando mi potencial de disciplina, de modo que aproveche al máximo el tiempo que *sí* tengo. Segundo, puedo asociarme con otros (de lo cual hablaré en el capítulo 17). Para aumentar su disciplina, no tiene que ser rico. No tiene que ser un genio. No necesita venir de una gran familia. No necesita talento extraordinario. Solamente necesita enfocarse y cumplir.

### **Preguntas sobre el potencial de disciplina**

1. La autodisciplina es donde el tiempo y las prioridades se encuentran. ¿Qué pasaría si mirara su agenda e hiciera una lista de tareas cada semana y asignara cantidades de tiempo específicas para todo? ¿Cuánto tiempo le tomaría eso? ¿Y eso cuánto tiempo le ahorraría?

2. ¿Qué excusas se han convertido en una parte “normal” de su vida? Escriba una lista de las que se ha descubierto utilizando, y escriba un argumento contrario a cada una para que pueda ser más autodisciplinado en el futuro.

3. ¿Qué porcentaje de tiempo cumple con lo que se propone? Las veces en que no lo hace, ¿cuándo es que deja de hacerlo y por qué? ¿Hay un patrón? ¿Qué puede hacer para tener la victoria en esas ocasiones?

---

12

---

## **Potencial de intencionalidad: Su decisión de procurar trascendencia deliberadamente**

La mejor manera en que usted puede mejorar su vida es ser intencional con ella. Cuando la gente aumenta su potencial de intencionalidad, todo lo demás en su vida cambia. Cuando usted se vuelve más intencional, su vida puede ser transformada de exitosa a trascendente.

La trascendencia se trata de añadirles valor a los demás. Ese es un viaje cuesta arriba. ¿Por qué? Porque naturalmente somos egoístas. Automáticamente pensamos en nosotros mismos primero. Si usted no cree eso, déjeme hacerle una pregunta. Cuando alguien toma una fotografía de un grupo en el que usted se encuentra, y luego esa persona se la muestra, ¿cuál es la primera persona que usted busca? ¡Caso cerrado! Se busca a sí mismo. No es una acusación. Yo también me busco a mí mismo. Pero es una prueba de que todos somos egoístas. Pero el egoísmo es un hábito cuesta abajo. La trascendencia es un rasgo cuesta arriba. No obstante, es alcanzable para todos.

Quiero enseñarle mis cinco elementos esenciales cotidianos para añadirles valor a las personas. Si usted hace estas cosas todos los días, marcará una diferencia y de inmediato sentirá la trascendencia de su vida.

### ***1. Diariamente, valore a la gente***

La gente no les añade valor a otros cuando no los valora. ¿Entonces por qué los debería valorar? Porque son personas. No necesita ninguna otra razón. Escuche, los seres humanos son humanos. Cometan errores. Dicen cosas equivocadas. Nos ofenden. Muchas personas nos tratan mal y no son muy amables. Ámelos de todos modos.

Usted sabe cómo se siente cuando otros lo devalúan, y cómo se siente cuando lo valoran. ¿No marca una diferencia para usted? La manera en que es tratado impacta la manera en que se siente acerca de sí mismo y cómo trata a los demás. Tenga eso en mente a media que interactúe con la gente. Cuando valora a los demás, usted comienza a generar un ciclo de interacción positiva que hace que la vida sea mejor para todos.

## ***2. Diariamente, piense en maneras de añadirle valor a la gente***

Si le dijera que tengo un ejercicio mental de cinco minutos para usted que le daría un alto rendimiento en sus relaciones, ¿estaría interesado? Por supuesto que sí. Esto es lo que quiero que haga. Pase cinco minutos cada noche pensando en quién va a ver al día siguiente, y pregúntese: “¿Qué puedo decirles, darles o hacer por ellos que haga que nuestro tiempo juntos sea memorable, inesperado y les añada valor?”.

Eso suena muy sencillo, ¿no es así? Pero créame, este ejercicio lo pondrá aparte del 99% del resto de las personas en el mundo. Y si hace esto cada noche, y luego revisa las ideas que tuvo a la mañana siguiente para potencialmente mejorarlas, se sorprenderá por la diferencia que puede marcar para otras personas.

La gente que marca una diferencia piensa en maneras de añadirles valor a las personas con anticipación. Échele una mirada a la agenda de su día. ¿A dónde va a ir? ¿Con quién se va a reunir? ¿En qué maneras le podría añadir valor a alguien más? Solo toma cinco minutos, pero las oportunidades para marcar una diferencia son interminables.

### ***3. Diariamente, busque maneras de añadirle valor a la gente***

Si el consejo anterior era sobre planificar maneras de añadir valor antes de que comience el día, este se trata de pasar por cada momento de su día en busca de maneras adicionales de añadir valor a los demás. Es algo proactivo y continuo.

Como paso tanto tiempo dando conferencias y escribiendo, siempre estoy buscando ideas e información que me ayuden a ayudar a los demás. Se ha vuelto parte de mi mentalidad. Y cuando encuentro algo útil que transmitir, me pregunto: “¿Dónde puedo usar esto? ¿Cuándo lo puedo usar? ¿Quién necesita saber esto?”.

A medida que transcurre su día, ¿cuál es su mentalidad? ¿Está intencionalmente buscando maneras de añadirles valor a los demás? Si no, usted puede hacerlo. Es una decisión de capacidad. Si decide buscar maneras de hacerlo, las encontrará.

#### ***4. Diariamente, haga cosas que le añadan valor a la gente***

No es suficiente buscar maneras de ayudar a las personas. Tiene que realizarlo si quiere marcar una diferencia. Vivir intencionalmente requiere acción intencional.

¿Cómo sé que he tenido un buen día? Cuando respondo afirmativamente la pregunta que me hago cada noche: “¿Le añadí valor a alguien hoy?”. Mi meta final para añadirles valor a los demás es hacer algo por ellos que no pueden hacer por sí mismos.

Madre Teresa de Calcuta dijo: “Que nadie que haya venido a ti se vaya sin irse mejor y más feliz. Sé una expresión viviente de la bondad de Dios: bondad en tu rostro, bondad en tus ojos, bondad en tu sonrisa, bondad en tu cálido saludo”. Eso es algo por lo cual todos nos podemos esforzar.

### ***5. Diariamente, anime a otros a que le añadan valor a los demás***

Creo que nada es más común que el deseo de hacer que nuestra vida cuente, para marcar una diferencia. Y hay necesidades a nuestro alrededor esperando ser satisfechas por personas intencionales. Sin embargo, muchos nunca viven una vida trascendente. ¿Por qué? Porque hacer lo correcto es mucho más difícil que conocer qué es lo correcto. Por eso necesitamos alentar a los demás a actuar.

A medida que tome la decisión de añadirles valor a los demás y desarrollar los primeros cuatro hábitos que delineo en el capítulo, no olvide el quinto paso final de animar a otros para que hagan lo mismo. Se sorprenderá de lo que puede suceder cuando personas que piensan igual, y que tienen valores iguales, trabajan juntas para añadirle valor a los demás y marcar una diferencia.

Usted puede ser alguien que marque una diferencia. Solo necesita tratar de ayudar a alguien todos los días. De eso se trata vivir intencionalmente. Cada vez que usted piense en maneras de ayudar a los demás y actuar, está aumentando su potencial de intencionalidad, de marcar una diferencia y de lograr la trascendencia con su vida.

### **Preguntas sobre el potencial de intencionalidad**

1. ¿Cuál es la manera en que más disfruta añadiéndole valor a la gente? ¿Qué podría hacer, que seguramente disfrutaría, pero que no ha hecho todavía? ¿Cuándo puede comenzar a hacerlo?

2. ¿Cómo le añadirá valor a las personas a su alrededor en las veinticuatro horas siguientes? Trate de anticipar maneras en las que podría añadirles valor a las personas de su agenda. También busque oportunidades en el momento a medida que transcurra su día.

3. ¿A quién alentaría a añadirle valor a las personas? ¿Qué podría hacer para animarlos?

---

13

---

## Potencial de actitud: Su decisión de ser positivo sin importar las circunstancias

Ningún cambio por sí solo que haga en su vida tendrá un impacto más positivo sobre usted y los que están a su alrededor que tomar la decisión de mejorar su actitud. Si su actitud no es tan buena como le gustaría que fuera, comience el proceso de mejorarla reconociendo estas verdades. Quizá usted quiera decirlas en voz alta:

1. **“Necesito cambiar”**. El cambio es personal. Solo puede hacerlo por usted mismo.
2. **“Puedo cambiar”**. El cambio es posible. Muchos otros han cambiado.
3. **“Seré recompensado por el cambio”**. El cambio es rentable. Verá los resultados.

Su actitud es una de las áreas más flexible y resiliente que tiene. Sin importar su edad o circunstancias, usted puede cambiar si está dispuesto a hacerlo.

Cuando necesito ajustar mi actitud, practico hablar conmigo mismo. De hecho, lo que realmente hago es entrenarme en mi actitud continuamente a lo largo del día. ¿Por qué? Porque es muy fácil desanimarse sin una buena actitud. El mayor separador entre las personas exitosas y las que no tienen éxito es la manera en que tratan y explican sus fracasos, problemas y dificultades.

Cuando algo *le* suceda, reconozca que es externo. Identifique la fuente del problema y dígame a sí mismo: “Esto sucedió por eso”. Recuérdese que eso puede cambiar. Usted no está atrapado. Dígame a sí mismo: “Puedo hacer cambios para evitar que esto vuelva a suceder”. Y finalmente, sepa que solo porque algo negativo sucedió, no va a ser así para siempre. Dígame a usted mismo: “Fue un suceso aislado. No tiene que afectar el resto de mi vida”.

El hablar positivamente con uno mismo es una de las herramientas más importantes que tengo para mantener mi actitud positiva. Cuando algo sale mal, digo algo como: “¡Oh! Eso no salió como esperaba. Muy bien. Eso no es lo que yo quería, pero puedo salir adelante. Gano más veces de las que pierdo, pero nadie queda invicto. Ahora bien, ¿qué puedo aprender de lo que acabo de experimentar? ¿Qué necesito cambiar? ¿Hay alguien que me pueda ayudar? Por esto seré mejor, pero no me voy a amargar. Esto también pasará”.

Entrenarse y alentarse a sí mismo es importante a la hora de escoger una actitud positiva sin importar las circunstancias. Es lo mejor que puede hacer para ayudarse a usted mismo. Dicho esto, hay algunas cosas fundamentales que usted puede hacer para ser positivo la mayor parte del tiempo. Al hacer estas tres cosas, usted facilitará el que pueda recuperarse de las dificultades:

### ***1. Manténgase humilde***

Es mucho más fácil enfrentar las dificultades de la vida y responder positivamente cuando usted tiene humildad. ¿Cómo se hace eso? Me encanta el consejo que escuché una vez: “No todos nosotros podemos hacer grandes cosas. Pero todos podemos hacer cosas pequeñas con mucho amor”. Hacer cosas pequeñas que nos parecen poco importantes, pero que benefician a los demás nos ayudan a cultivar la humildad. Hacerlas con amor edifica sobre ello.

## ***2. Sea enseñable***

Ser enseñable es la actitud de querer aprender de cada experiencia y cada persona. Requiere aprecio por todo lo que experimentamos, conociendo que siempre podemos aprender algo, si tenemos el espíritu correcto.

Cuando era un joven líder no siempre mostré ese espíritu. Estaba más interesado en verme bien que en mejorar. Quería enseñarle más a los demás de lo que quería ser enseñado. No era específicamente enseñable. Como me quería ver bien, cubría mis errores y no consideraba mis fracasos. Como resultado, perdí lecciones importantes que podría haber aprendido. Esas cosas ya no son así. Mi pasión para aprender no ha hecho otra cosa más que crecer. Y sigue creciendo. Como quiero aprender de todos y de todo, me permite aprender de todos y de todo. Ese es un espíritu enseñable.

¿Cuál es su actitud hacia el aprendizaje, de sus errores, de sus circunstancias difíciles, de otros que quieren ayudarlo, de otros que se le oponen? ¿Está listo para aprender? Ser enseñable no solo exhibe una actitud positiva, también fomenta una actitud positiva.

### ***3. Conviértase en una persona resiliente***

Para mantener una actitud positiva, necesita ser resiliente y no permitir que nada negativo se apodere de usted. El tiempo que pasa enojado por el pasado significa menos tiempo dedicado a avanzar y hacer lo que desea hacer. Guardo registros muy cortos y no llevo ningún bagaje emocional en mí. ¿Por qué? Porque mientras estoy guardando rencor contra alguien o alimentando mis sentimientos heridos, ellos quizá estén bailando. Si piensa que alguien o algo fuera de usted mismo es responsable por su éxito o felicidad, entonces no será ni feliz ni exitoso. Usted tiene que aprender a recuperarse del rechazo.

Las personas resilientes tienen una perspectiva positiva. Saben que las dificultades que están enfrentando son solo temporales. Reflexionan en que han vencido los problemas y los reveses antes, y han sobrevivido. Por lo que pueden hacerlo de nuevo. La gente resiliente no se enfoca en la experiencia negativa. Se enfoca en lo que puede aprender de la experiencia.

#### ***4. Mantenga la perspectiva***

Creo que es muy fácil perder nuestra perspectiva en la vida y desanimarnos. Si su actitud está mal, es difícil para cualquier cosa en su vida estar bien. Con mucha frecuencia vemos una sola victoria como la línea de meta o una sola pérdida como la tumba. La realidad es que la vida es un juego largo. Si fuera un juego de béisbol, habría treinta mil entradas (o sea, una entrada por día por más de ochenta años). Si fuera una carrera, serían más de ochenta mil millas [128 748 km] (eso es una carrera de casi cinco kilómetros diarios). ¿Entendió la idea? Necesitamos tener la perspectiva correcta y permanecer positivos porque todavía hay muchos turnos al bate o millas delante de nosotros.

La perspectiva es especialmente importante si usted es un líder. Como líderes, lo que queremos es ayudar a los miembros de nuestro equipo a cruzar la meta con nosotros para que todos podamos celebrar juntos. Su actitud como líder establece el tono para que el equipo corra. Es difícil comenzar la carrera, correr con excelencia y llegar a la meta a menos que mantengamos una actitud positiva. Si usted es un líder, no se puede dar el lujo de ignorar la importancia de la actitud. Si usted no es un líder; no puede darse el lujo de ignorar la importancia de la actitud.

Hace años, determiné que la actitud es una decisión. Desde entonces no he sentido lástima por nadie que escoja tener una mala actitud. Simplemente trato de ayudar a los que puedo por medio de alentarlos a aumentar su potencial de actitud. Y a los que no quieren cambiar, simplemente trato de evitarlos.

Si su actitud mejora porque sus circunstancias mejoran, entonces eso no dice nada de su actitud. Es solamente una señal de que su situación ha cambiado. ¿Cómo puede identificar que su actitud ha mejorado? Usted sabe que su potencial de actitud ha aumentado cuando su actitud permanece positiva aun cuando sus dificultades aumentan. Cuando eso pasa, usted sabe que puede capotear casi cualquier tormenta y salir de ella mejor que nunca.

### **Preguntas sobre el potencial de actitud**

1. ¿Qué tipo de conversaciones tiene con usted mismo? ¿Alguna vez les ha prestado atención? Si no, tómese el tiempo de evaluarlas. ¿Qué podría hacer para lograr que lo que se diga a sí mismo sea más positivo?

2. ¿Cómo se calificaría a sí mismo en las áreas de humildad, enseñable, resiliencia y perspectiva? ¿En cuál de las cuatro podría mejorar con mayor facilidad? ¿Qué puede hacer para mejorarla de inmediato?

3. Si hay tanta evidencia de que tener una buena actitud hace que la gente sea más feliz y más productiva, ¿por qué cree que la gente todavía escoge tener actitudes negativas? ¿Qué podría hacer para alentar a otros a escoger tener actitudes más positivas?

---

14

---

## **Potencial de riesgo: Su decisión de salir de su zona de comodidad**

No todos son personas que toman riesgos en forma natural. Posiblemente usted esté enfrentando un desafío arriesgado en este momento. O está considerando iniciar un proyecto de alto riesgo. O probablemente desea hacer algo trascendente, y siente que algo grande pero riesgoso está en el horizonte. Si es así, yo sé cómo se siente, porque yo he estado en sus zapatos.

Por otro lado, probablemente usted ha sido una persona con aversión al riesgo toda su vida, y reconoce lo mucho que lo ha frenado y limitado su potencial. No importa cuáles sean sus circunstancias, le expongo algunas de las cosas que necesita saber que lo ayudarán a tomar más riesgos:

### ***1. La realidad es su amiga durante los tiempos de alto riesgo***

Cuando se toman grandes riesgos, no puede depender de la emoción o de la ilusión, porque esas cosas no pueden resistir el calor del riesgo. Necesita comprender con lo que está tratando, considerar los escenarios del peor de los casos, y ver la realidad directo a los ojos.

¿Cómo puede ver la realidad directo a los ojos para evaluar el riesgo? Hágase estas preguntas:

- ¿Quién más lo ha hecho?
- ¿Qué tan mal se puede poner?
- ¿Qué tan bien se puede poner?
- ¿Puedo probármelo para ver si me queda?
- ¿Hay posibilidad de error?
- ¿Creo en mí mismo?

Entre más preguntas haga y responda, mejor preparado estará para sopesar el riesgo y medir si el riesgo es inteligente o absurdo.

## ***2. Aprenda a estar cómodo fuera de su zona de comodidad***

El riesgo rara vez es cómodo. Requiere que salgamos de nuestra zona de comodidad. Ahí es donde tenemos que estar cuando arriesgamos mucho. ¿Cómo lidia con eso? Para mí, cualquier cosa que valga la pena que alguna vez haya hecho, en un principio me aterró. ¿Primer discurso? Asustado más allá de lo increíble. ¿Primera reunión con la junta directiva? Muerto de miedo. Nunca fui bueno la primera vez, y siempre estaba asustado.

Usted tiene que tratar con sus emociones y dudas. Para tener éxito continuamente en ambientes de alto riesgo, tiene que sentirse cómodo continuamente estando incómodo. ¿Cómo? Comience con estas tres estrategias:

## NO SE VEA EN EL ESPEJO

Quítese los ojos de sí mismo; necesita tener en mente que la vida no se trata de usted. No puede preocuparse de cómo se ve ante los demás. No tenga miedo de verse mal.

NO CUENTE LAS PÉRDIDAS, SINO CUENTE LAS LECCIONES

En lugar de evitar las pérdidas, aprenda de ellas. Pregúntese: “¿Qué aprendí?”. Cuando busca las lecciones más que evitar las pérdidas, usted se vuelve más cómodo con el riesgo.

ENFÓQUESE MENOS EN SU TEMOR Y MÁS EN SUS SUEÑOS

Cuando se enfoca en sus sueños, su corazón está ciento por ciento en ello.

### ***3. Un buen liderazgo le da una mayor oportunidad de éxito***

Todo se levanta y cae sobre el liderazgo. Eso no puede ser más cierto que durante los momentos de riesgo. El tamaño de su liderazgo debe ser igual al tamaño del riesgo. Si va a intentar algo difícil, necesita un buen liderazgo. Necesita ofrecerse usted mismo o encontrar a un socio que lo pueda ayudar a liderar. Y si va a intentar algo grande, va a necesitar muchos líderes. Cualquier gran intento sin un gran liderazgo está destinado a ser un fiasco

Si se está preparando para tomar un gran riesgo, quizá requiera cada habilidad de liderazgo que usted posea para lograrlo. No tome eso a la ligera. Siga creciendo como líder. Entre más incrementa su potencial de liderazgo, más aumenta su potencial de riesgo.

Y si usted ya es un líder, también necesita brindarles a los demás un ambiente a favor del riesgo para que estén dispuestos a tratar con sus temores y dar pasos fuera de su zona de comodidad.

#### ***4. Entre mayor es el riesgo, más ayuda necesitará de otros***

Mientras que es divertido soñar con el potencial de cualquier empresa riesgosa, la realidad de ello podría hacernos querer pedir “AUXILIO” a todo volumen. Entre más grande y más riesgosa sea la empresa, mayor será nuestra necesidad de ayuda. Y para tener éxito, no solo necesitará ayuda; necesitará la ayuda correcta.

Los movimientos de masa no comienzan con las masas. Siempre comienzan con unos pocos. Pero si esos pocos son las personas correctas, existe el potencial para un movimiento en masa. ¿Cuáles son las cualidades de las personas adecuadas?

## LES GUSTA EL DESAFÍO

Cuando presente la visión de algo grande, eso puede unir o dividir a la gente. La gente de alta capacidad que le gustan los desafíos se unirá a usted. Las personas inmaduras se irán. El tamaño de la visión determina el tamaño de la persona que se anota.

## JUEGAN EN GRANDE

¿Qué es más peligroso que jugar en grande? Nunca tomar un riesgo. Cuando no hacen nada, nada bueno sucede. Usted quiere personas dispuestas a tomar un gran riesgo, a intentar algo nuevo, aunque sea difícil.

## SON HONESTAS CONSIGO MISMAS

Cuando esté intentando algo difícil, quiere tener personas en su equipo que se conozcan a sí mismas y que sean sinceras consigo mismas. Tienen que saber de lo que son capaces y conocer lo que está en juego. Y como líder, necesita asegurarse de que sepan estas cosas.

Aunque no sea dueño de una compañía, ni tenga un puesto de liderazgo ni dirija algún equipo, usted podría necesitar ayuda cuando aborda un riesgo. Busque personas que piensen igual a usted y estén dispuestas a enfrentar desafíos para ayudarlo. Esto aumentará grandemente su potencial de riesgo.

### ***5. Tomar riesgos siempre requiere valentía personal***

Si usted quiere expandir su potencial, y así su vida, necesita estar dispuesto a tomar riesgos mayores. Necesita estar dispuesto a estar solo. Necesita reunir el coraje de hacer lo que los demás quizá no hagan; no solo por causa de hacer algo valiente y riesgoso, sino porque puede ver el potencial de recompensa.

Lo mejor de tomar riesgos inteligentes es que no solo expanden sus posibilidades, sino que también inspiran a otras personas a querer unirse en sus esfuerzos. La gente sigue el valor. Cuando alguien está dispuesto a pararse solo al principio y enfrenta oposición, puede ganar respeto y credibilidad. Eventualmente, otros ven su valentía y se juntarán a su alrededor.

Así que, ¿qué va a hacer? ¿Está dispuesto a aumentar su potencial de riesgo? ¿Está dispuesto a fallar haciendo algo grande? ¿Está dispuesto a contar sus lecciones aprendidas más que sus pérdidas? ¿Está dispuesto a ser ejemplo de cómo llegar a sentirse cómodo fuera de su zona de comodidad?

Estas no son cosas pequeñas. Pero si no está dispuesto a hacerlas, se sentirá más a gusto con solo las cosas pequeñas. Sin embargo, podría lograr cosas grandes solo si está dispuesto a tomar grandes riesgos. Espero que lo esté.

### **Preguntas sobre el potencial de riesgo**

1. ¿Qué tan bueno es para enfrentar la realidad y evaluar las probabilidades cuando se prepara para tomar un riesgo? Si usted no es especialmente bueno en ello, ¿a quién puede reclutar para ayudarlo a calcular el costo?

2. Cuando se prepara para tomar un gran riesgo, ¿cuánta consideración normalmente le da al liderazgo y a la formación de un equipo que lo ayude? Explique. ¿Cómo debe cambiar para mejorar en esta área?

3. ¿Ha aprendido cómo manejar la incomodidad de estar fuera de su zona de comodidad? ¿Ha aprendido a funcionar a pesar de su temor? ¿O lo detiene estar en territorio riesgoso? ¿Qué debe hacer para crecer en esta área?

---

15

---

## **Potencial espiritual: Su decisión de fortalecer su fe**

Este es un capítulo que *tenía* que escribir. Escribo sobre mi relación con Dios. La fe ha sido clave para aumentar mi potencial en cada área de mi vida. Mi decisión de fortalecer mi fe ha hecho más para habilitarme para crecer que ninguna de las demás decisiones en este libro. No obstante, cada uno puede tomar su propia decisión en esta área. Así que si este tema le molesta, puede dejar de leer y saltar al capítulo 16.

Quiero que su potencial espiritual aumente. Quiero que su trabajo tenga un rendimiento de inversión alto. Quiero que sus relaciones florezcan. Quiero que tenga sus mejores años por delante. Así que oro por usted. Específicamente, esta es mi oración para un aumento en su potencial espiritual, basada en el pasaje de Efesios 3:14-20:

### ***1. Oro para que conozca a Dios***

Efesios 3:14–17 dice: “Por esta razón me pongo de rodillas delante del Padre, de quien recibe su nombre toda familia, tanto en el cielo como en la tierra. Pido al Padre que de su gloriosa riqueza les dé a ustedes, interiormente, poder y fuerza por medio del Espíritu de Dios, que Cristo viva en sus corazones por la fe”.<sup>4</sup>

Es asombroso y me humilla que Cristo quiera vivir en mí. Yo me conozco y algunas veces ni siquiera quiero vivir conmigo mismo. Pero Dios sí. Qué hermosa imagen de Dios. Si usted está a 1000 pasos de Dios, Él tomará 999 pasos hacia usted. Y luego esperará hasta que abra la puerta de su corazón y le pida que entre a su vida. Dios desea que usted quiera una relación con Él.

## ***2. Oro para que experimente el amor de Dios***

El pasaje en Efesios continúa: "...y que el amor sea la raíz y el fundamento de sus vidas. Y que así puedan comprender con todo el pueblo santo cuán ancho, largo, alto y profundo es el amor de Cristo. Pido, pues, que conozcan ese amor, que es mucho más grande que todo cuanto podemos conocer, para que lleguen a colmarse de la plenitud total de Dios".<sup>5</sup>

Dios quiere que vivamos una vida plena con todo el potencial. Él verdaderamente quiere lo mejor para nosotros. Jesús dijo: "Pero yo he venido para que tengan vida, y para que la tengan en abundancia".<sup>6</sup> Mientras leyó esto, ¿notó la coma? ¿De qué lado de la coma vive usted? ¿Está viviendo la vida de abundancia que desea? Eso es lo que Jesús ofrece. Ofrece un amor extravagante y una vida plena. La alegría más maravillosa es tener una relación con Dios y experimentar su asombroso amor.

Cuando la Escritura dice que el amor de Dios es ancho, significa que el amor de Dios incluye a todos, de toda fe, de toda raza, de toda nacionalidad, y de cualquier edad o etapa de la vida.

Dios nos pide que probemos el largo de su amor. ¿Qué tan largo es? ¡Para siempre! El amor de Dios es interminable. Y la mejor parte de ello es que su amor no depende de mí o de usted. Dios lo ama como usted es, no como le gustaría ser, o como parece ser, sino así como es. ¡Y no hay nada que pueda hacer que lo haga amarlo más!

¿Qué significa sondear lo profundo de Dios? La implicación es que no importa cuán bajo usted esté, el amor de Dios es más profundo. Dios es perdonador. Para muchos de nosotros, las malas noticias son que nuestra capacidad para pecar nos ha llevado más bajo de lo que alguna vez creímos que descenderíamos. Las buenas noticias son que la capacidad de Dios para perdonarnos es aún mayor. De hecho, Dios no solamente perdona nuestros pecados, sino que también los olvida. Él dijo: "Perdonaré sus maldades y nunca más me acordaré de sus pecados".<sup>7</sup> ¡Qué increíble!

Elevarse a la altura del amor de Dios significa ser levantados por Él. No hay nadie que levante más que Dios. Él quiere que usted alcance todo su potencial. Lo creó con un plan y le dio dones para ayudarlo a cumplir ese plan. Él será el mejor levantador en su vida si se lo permite.

### ***3. Oro para que le permita a Dios hacer grandes cosas en su vida***

A medida que lea el resto del pasaje de Efesios, reciba las palabras porque son para usted: “Dios, que puede hacer muchísimo más de lo que nosotros pedimos o pensamos, gracias a su poder que actúa en nosotros”.<sup>8</sup>

Estas palabras le aplican a usted, pero deben activarse por su fe. Jesús dijo: “Que se haga conforme a la fe que ustedes tienen”.<sup>9</sup> Yo llamo a esto el factor fe. Hay muchos factores que influyen en su vida sobre los que no tiene control: sus antecedentes, su nacionalidad, su edad, sus talentos. Estos fueron determinados por la soberanía de Dios. Pero hay un factor importante sobre el que usted tiene control: qué tanto usted decide creerle a Dios. Dios no le pone límites a la fe; la fe no le pone límites a Dios.

Cada año en diciembre, oro y le pido a Dios que me dé una palabra o frase para el año próximo. En 2016, sentí que mi frase para el año era “Espacio Divino”. Hoy, esas son las palabras que uso para expresar mi fe. ¿Qué quiero decir con Espacio Divino? Déjeme explicarle citando nuevamente el pasaje de Efesios:

## EL ESPACIO DIVINO SE TRATA COMPLETAMENTE DE DIOS

*Dios puede hacer* cualquier cosa. Estas palabras deberían establecer nuestra expectativa de Dios en un nivel sumamente alto. Necesitamos estar al tanto de lo grande que es el espacio que hay entre lo que nosotros podemos hacer y lo que Él puede hacer. Ese es el Espacio Divino: espacio para que Dios haga lo que solo Él puede hacer. Nosotros hacemos lo posible. Dios hace lo imposible. Eso nos muestra quién es Él.

## EL ESPACIO DIVINO ES MÁS GRANDE QUE YO

*Muchísimo más de lo que nosotros pedimos o pensamos. ¿Qué tanto es muchísimo más? No es un poco más o algo más. Es muchísimo más. Es tanto más que no creo que lo podamos comprender. Ni siquiera trate de entender cuánto más grande es Dios que nosotros. No podemos. No hay palabras que lo puedan describir. Dios es Dios, y nosotros no. Eso es así de sencillo y al mismo tiempo nos humilla. Si podemos explicar nuestra vida y creer que podemos resolverlo todo, entonces no le estamos dando espacio a Dios para vivir en ella.*

EL ESPACIO DIVINO ES UN LUGAR DENTRO DE MÍ DONDE ESCOJO PERMITIRLE A DIOS  
HACER LO QUE SOLAMENTE ÉL PUEDE HACER

*Gracias a su poder que actúa en nosotros.* Dios no nos impone nada, ni siquiera su amor. Nos lo ofrece amablemente. Y obra en nosotros solo porque decidimos permitirselo. Ahora bien, esa es una enorme decisión de potencial. La pregunta que todos tenemos que responder es simplemente: “¿Cuánto espacio le daremos a Dios?”. Es como su amor; podemos experimentar tanto como deseemos.

## EL ESPACIO DIVINO ES INEXPLICABLE E INNEGABLE

Quizá lo más sorprendente acerca del Espacio Divino es que Dios permita que personas promedio como usted y yo tengamos acceso a Él. Y como resultado, Dios puede hacer cosas asombrosas con y a través de nosotros. No tenemos nada que ofrecerle a Dios excepto a nosotros mismos. Dios quiere nuestra disposición, no nuestras fortalezas. Si piensa que puede hacerlo todo usted solo y está buscando algún depósito secreto de fortaleza, entonces deténgase. Porque no existe. Enfóquese en los recursos interminables de Dios. Él puede hacer lo que no podemos hacer. Y está dispuesto a hacerlo si le da el crédito a Él.

Esa es mi oración, y seguiré orando por usted.

Me alegro de que haya decidido leer este capítulo. La invitación de Dios está extendida. Él lo ama. Espero que acepte ese amor, si aún no lo ha hecho. No solo maximizará su potencial, cambiará cada aspecto de su vida. Si todavía no conoce a Dios, no tiene idea de lo que Él puede hacer y hará por usted.

### **Preguntas sobre el potencial espiritual**

1. Hasta ahora, ¿qué pensaba de Dios? Lo que usted leyó en el capítulo, ¿es consistente con sus creencias, o aprendió algo nuevo?
2. Cuando usted lee que Dios lo ama pase lo que pase y que no hay nada que usted pueda hacer para que lo ame más de lo que ya lo ama, ¿cómo lo hace sentir?
3. ¿Qué acción piensa realizar en respuesta a la invitación de Dios para usted?

---

16

---

## **Potencial de crecimiento: Su decisión de enfocarse en qué tan lejos puede llegar**

En este capítulo, quiero compartir con usted lo que es un ambiente de crecimiento. Si usted posee una mentalidad fija, entonces entrar en un ambiente de crecimiento lo ayudará a cambiar, crecer y adaptarse. Si usted ya tiene una mentalidad de crecimiento, entonces un ambiente de crecimiento acelerará su desarrollo y aumentará su potencial a un nivel más alto. Y si es usted es un líder, puede estudiar las características de un ambiente de crecimiento y comenzar a *crear* uno dentro de su departamento u organización que lo ayudará a desarrollar a los miembros de su equipo.

He estudiado varios ambientes y he creado algunos como líder. En mis más de cuarenta años de experiencia, he identificado diez características de un ambiente de crecimiento positivo:

### ***1. Donde otros le lleven la delantera***

¿Se encuentra a la cabeza de su grupo? Si es así, entonces se encuentra en el grupo equivocado. Necesita encontrar personas que estén más adelantados que usted para que pueda aprender de ellas. Toda mi vida he sido muy intencional con respecto a encontrar personas que son más rápidas, mejores, más inteligentes, más grandes y mayores que yo para aprender de ellas. Siempre expando mejor mi potencial cuando alguien me lleva la delantera. Igual le pasará a usted.

En su ambiente, ¿hay personas que le llevan la delantera? Si no, necesita encontrar algunas de ellas.

## ***2. Donde usted es desafiado continuamente***

Algunas de las cosas más significativas en la vida requieren mucho tiempo y esfuerzo. La felicidad de ir en pos de ellas proviene de los nuevos descubrimientos que hacemos en el camino. El nuevo conocimiento y los descubrimientos se convierten en la motivación para que continuemos la travesía. Solamente es después de avanzar una gran distancia que miramos hacia atrás y nos damos cuenta de que no sabíamos nada. Pronto comenzamos a darnos cuenta de que no es el destino lo que estamos buscando. Más bien, deseamos el crecimiento que experimentamos, y nos encontramos a nosotros mismos abrazando la travesía con pleno conocimiento de que no hay un punto de llegada. En ese momento, dejamos de preguntar: “¿Cuánto durará?”, y comenzamos a preguntar: *¿Qué tan lejos puedo llegar?*

### ***3. Donde su enfoque es ir hacia adelante***

En un ambiente de crecimiento positivo, su enfoque es ir hacia adelante. Los ancianos hablan mucho acerca del ayer. Hacen memoria de los “buenos tiempos”. Bueno, déjeme decirle que los buenos tiempos no fueron tan buenos. Los ancianos simplemente piensan que lo fueron porque están viejos y no pueden recordar. Yo no quiero mirar hacia atrás. Ni tampoco usted debería hacerlo.

#### ***4. Donde la atmósfera es de afirmación***

La gente se desempeña mejor cuando está animada. ¿Vive y trabaja en un ambiente en el que es afirmado por ser quién es usted? ¿Las personas lo animan a crecer y lo felicitan cuando toma decisiones que lo hacen mejorar? Si es así, usted sabe lo mucho que eso ayuda. Si no es así, necesita encontrar un lugar en el que la gente se edifique entre sí, y no que se derriben.

### ***5. Donde usted se encuentra fuera de su zona de comodidad***

Ya leyó un capítulo completo sobre el riesgo y de salir de su zona de comodidad, así que no abundaré. Pero quiero decirle esto: no hay crecimiento en su zona de comodidad, y no hay comodidad en su zona de crecimiento. ¿Está saliendo de su zona de comodidad regularmente?

## ***6. Donde se despierta emocionado***

Uno de los grandes misterios en la vida para mí es la cantidad de personas aburridas en este mundo. Bostezan y luego se levantan y siguen bostezando todo el día. Yo no puedo vivir así. Todos los días despierto con un sentimiento de emoción. ¿Despierta emocionado cada mañana? Todos los días tenemos la opción de explorar y aprovechar al máximo nuestras oportunidades de crecimiento o ignorarlas. ¿Qué decisión está tomando?

## ***7. Donde el fracaso no es su enemigo***

En un ambiente de crecimiento a usted se le permite, o incluso se le alienta, a fracasar. Usted sabe que el fracaso no es su enemigo cuando...

- Valora las lecciones que el fracaso le ha enseñado.
- Le ayuda a desarrollar resiliencia.
- Utiliza sus fracasos para enseñar a otros.

Fracasar es inevitable; aprender es opcional. Encontré que mi pasión por tratar es mayor que mi temor por fracasar. Usted sabe que ha perdido su temor al fracaso cuando no teme compartir esos fracasos con otras personas.

## ***8. Donde otros están creciendo***

Si no ve a otras personas a su alrededor creciendo, entonces usted sabe que no está en un ambiente de crecimiento. Si quiere crecer en sus metas, se beneficiará grandemente de estar rodeado por otros que están creciendo.

Pero no todos quieren crecer. Después de varios intentos fallidos para ayudar a otros a desarrollarse, comencé a hacerle a la gente tres preguntas, antes de comenzar a invertir en alguien:

*¿Quiere crecer?*

*¿Lo hará?*

*¿Podrá hacerlo?*

Las respuestas necesitaban ser sí, o si no ¿por qué desperdiciar el tiempo el esfuerzo tratando de invertir en ellos? Sus respuestas determinan mi esfuerzo.

### ***9. Donde la gente desea un cambio***

Hay muchas puertas de oportunidades que se le presentan. Usted debe abrirlas y caminar por esas puertas con el fin de ir al siguiente nivel en su vida. Muchas de esas puertas no serán lo que parecían al principio. Habrá momentos en los que usted va a necesitar dar la vuelta, cerrar esa puerta e ir en una dirección distinta. Eso está bien. Todo esto es parte de cambiar. Cuando una puerta no lleva a algún lugar que valga la pena, dé una vuelta en “U”. Mientras usted explora nuevas oportunidades, tenga estas ideas en mente:

- No tenga miedo de retroceder. Cuando lo hace correctamente, no ha perdido terreno; acaba de encontrar su equilibrio.
- No cierre una puerta hasta que sepa cuál es la lección que ha aprendido de esa experiencia.
- No cierre una puerta para renunciar. Vaya a otra puerta. Cuando deje algo, tenga otra cosa a dónde recurrir.
- Si sigue abriendo y cerrando las mismas puertas, el problema no es la falta de oportunidades. El problema es usted. Pídale a las personas que lo conocen mejor y que más lo aman que le hablen con sinceridad.

El cambio puede ser difícil de dominar; no obstante, siempre se requiere cambiar para crecer. Espero que le sea útil esta perspectiva acerca de las puertas de oportunidad mientras navega por aguas desconocidas.

### ***10. Donde el crecimiento se modela y se espera***

En mi libro *Las 15 leyes indispensables del crecimiento*, enseñé la Ley del Modelo, que dice que es difícil superarse cuando no tiene a nadie a quien seguir sino a usted mismo. Por eso es que un buen modelo y una expectativa de crecimiento son tan importantes en un ambiente de crecimiento positivo. Idealmente, ese modelo debería ocurrir desde el alto liderazgo hasta llegar a cada área de la organización. Nadie está demasiado arriba o abajo para crecer.

Usted puede determinar si está en un ambiente donde el crecimiento se modela y se espera al hacerse estas dos preguntas:

- ¿Quién saca lo mejor de mí en esta organización?
- ¿A quién le saco lo mejor de sí en esta organización?

Si usted puede alistar de inmediato los nombres de las personas que están sacando lo mejor de usted, y otros podrían escribir su nombre como ejemplo de crecimiento, está en un ambiente de crecimiento.

Espero que haga del crecimiento una prioridad para usted mismo y las personas en su vida. Es una de las decisiones más importantes y rentables que puede tomar hoy. Es como construir su propio vehículo, salir a la carretera y escoger su propio destino. Es ser tan activo como pueda ser en su propio destino.

### **Preguntas sobre el potencial de crecimiento**

1. ¿Cuántas de las diez características descritas en el capítulo tiene su ambiente actual? ¿Qué dice eso de tal ambiente? ¿Necesita hacer algunos cambios? Si es así, ¿cuáles son?
2. ¿A quién ha escogido usted activamente para que sea mentor en su vida? ¿Actualmente tiene un mentor? Si no, ¿a quién se debería acercar para que lo ayude a mejorar?
3. ¿En qué dirección le gustaría que su vida fuera? ¿Cómo necesita crecer para llegar allí? ¿Qué pasos puede tomar hoy para comenzar a caminar en esa dirección?

---

17

---

## Potencial de asociación: Su decisión de colaborar con otros

¿Cree en asociarse con otros? ¿Desarrolla estas relaciones? Si usted no reconoce lo poderosas que son, entonces haga esto: Trabaje duro en algo por mucho tiempo a solas. Cuando haya llegado a lo máximo de sí mismo y no pueda mejorarlo más, traiga a algunas personas calificadas y pídale su ayuda. Usted se sentirá muy honrado por lo *rápido* que ellos pueden mejorar lo que estaba haciendo, y bendecido por lo *mucho* que pueden mejorar lo que estaba haciendo.

Si usted no se está asociando con buenas personas en este momento, no está ni siquiera cerca de alcanzar su potencial. Hágase estas preguntas:

- ¿Cuándo fue la última vez que usted le pidió a alguien que lo mejorara?
- ¿Cuándo fue la última vez que cayó en cuenta de que alguien *podría* mejorarlo?
- ¿Cuándo fue la última vez que usted añoró una perspectiva fresca de otros?
- ¿Cuándo fue la última vez en que aprovechó el intelecto de alguien más?
- ¿Cuándo fue la última vez en que le pidió a otros su consejo y su opinión?
- ¿Cuándo fue la última vez que mejoró porque alguien lo hizo mejorar?
- ¿Cuándo fue la última vez en que usted le dio el crédito a otras personas?

Tener socios o colaboradores es como sumar uno más uno y terminar con tres.

Para disfrutar de asociaciones excelentes, necesita ser un compañero excelente. Recientemente la John Maxwell Company firmó un acuerdo de sociedad con el Hendrick Automotive Group. En el día de inicio oficial, cientos de líderes de Hendrick me acompañaron a mí y a mi equipo a lanzar esta emocionante interacción. De parte de la John Maxwell Company le hablé a las dos empresas sobre “El potencial de asociación”. Lo que compartí con ellos, ahora quiero compartirlo con usted.

Para ser un gran socio:

### ***1. Ponga la agenda de sus socios como prioridad en su agenda***

Si usted quiere asociarse con otros, entonces sea el primero en estar donde ellos están. Descubra lo que tienen en común y coloque su agenda como prioridad en su propia agenda. En esencia, conviértase en un líder siervo, y mida cada día por las semillas que siembra más que por la cosecha que recoge.

Este paso es crucial para una asociación exitosa. Solo cuando está en la misma página tratando de lograr los mismos objetivos, existe el tipo de sinergia que las asociaciones pueden brindar.

## ***2. Añádales valor diariamente***

Añadir valor es la única manera para que una asociación funcione. Las asociaciones comienzan a desintegrarse cuando una persona comienza a recibir más de lo que ellos están dando. La única manera en que se nos dé una oportunidad de asociarnos con otros en el futuro es añadirles valor hoy. Si usted quiere ser un buen socio y beneficiarse del aumento de su potencial de asociación, necesita añadirles valor a las personas con las que colabora.

### ***3. Deles influencia, ideas y herramientas como recursos***

Una de mis alegrías más grandes en la vida es brindarles recursos a las personas. En los primeros días cuando comencé a capacitar líderes, me di cuenta de que enseñar no era suficiente. Si le brindaba a la gente los recursos, podría llegar a niveles completamente nuevos en su liderazgo. Hoy, trato de ayudar a la gente por medio de compartir tres cosas con ellos.

INFLUENCIA: ¿A QUIÉN CONOZCO QUE USTED DEBERÍA CONOCER?

¿A quién conoce usted que sus colaboradores deberían conocer? ¿Cómo puede conectar a personas que de otro modo nunca se conocerían? Esta es una manera fantástica de añadirles valor a los demás. Esta es una de las razones por las que toda buena asociación aumenta el potencial social.

IDEAS: ¿QUÉ SÉ QUE USTED DEBERÍA SABER?

¿Cómo puede ayudar a los demás compartiendo ideas? ¿Qué puede dar que ellos no se pueden brindar a sí mismos? Cada vez que usted comparte una idea, no obtiene nada para sí mismo, pero les añade tremendamente a sus colaboradores.

HERRAMIENTAS: ¿QUÉ USO YO QUE USTED PODRÍA USAR?

Las herramientas son sistemas y prácticas que han sido probadas que tienen éxito. He encontrado que los sistemas son el mejor camino para lograr los resultados deseados. Creo que las prácticas son las mejores conductas que dan los resultados deseados. ¿Qué sistemas y prácticas puede compartir con sus socios para ayudarlos a mejorar?

#### ***4. Personalice su servicio para satisfacer sus necesidades***

Mi primera responsabilidad como socio es conocerlo, conocer su organización, conocer sus necesidades y cómo le puedo añadir valor. ¿Cómo lo puedo hacer? Por medio de hacer preguntas. Las preguntas son los grandes conectores.

También trabajo para servir a los líderes de mis propias empresas. Cada año les pregunto: “¿Qué puedo hacer para brindarles un ambiente de crecimiento este año?”. Cada uno de ellos tiene necesidades y expectativas diferentes, las cuales no conocería si no les hubiera preguntado. Y trato de darles lo que necesitan. El liderazgo por suposiciones es ineficaz.

¿Está usted personalizando lo que ofrece de acuerdo a lo que su socio necesita? Si no es así, no serán socios por mucho tiempo.

### ***5. Jamás viole la confianza que ellos tienen en usted***

La confianza es el fundamento de cualquier relación sólida. La confianza no se puede establecer rápidamente; se debe ganar, verificar y probar con el tiempo. Una vez que se ha establecido, sus asociaciones se beneficiarán de una ventaja de confianza, lo cual las hace funcionar sin mayor contratiempo.

Para ser un buen socio, necesitamos estar dedicados a añadirles valor a los demás y ser fieles a la confianza que han puesto en nosotros.

***6. Exceda sus expectativas en todo lo que hace***

¿Quiere desarrollar grandes asociaciones y continuar prosperando en ellas? Es muy sencillo. Exceda consistentemente las expectativas de sus socios, y sus asociaciones se expandirán. Todos querrán ser parte de lo que sea que esté haciendo.

## ***7. Respete la relación y crezca en ella***

Con mucha frecuencia, la gente gana una asociación y la da por sentado. Cuando eso sucede, la sociedad comienza a deteriorarse. Se pone tensa. Y es solamente cuestión de tiempo antes de que se desmorone. Por esa razón, practico la gratitud por las asociaciones que tengo, y también trabajo duro por ganarme el respeto de los demás. Una sociedad no puede prosperar hoy sobre el respeto que se ganó ayer. Se debe volver a ganar continuamente.

¿Respete usted las asociaciones que tiene, sea que se las haya ganado usted mismo o con el trabajo de otros? ¿Está usted trabajando duro para volver a ganarse el respeto? No dé por sentada a la gente que trabaja con usted, o lo que traen a la mesa.

Howard Schultz, el presidente y director general de Starbucks dijo: “La victoria es mucho más significativa cuando viene no solo de los esfuerzos de una persona, sino de los logros conjuntos de muchos”. Ciertamente he encontrado que eso es cierto. Si usted quiere llevar su potencial al nivel máximo posible y lograr más de lo que alguna vez soñó que pudiera ser, entonces escoja asociarse con otros. No existe una manera mejor de aumentar su potencial. Ni una manera más disfrutable.

### **Preguntas sobre el potencial de asociación**

1. ¿Es usted naturalmente un solista o alguien que quiere ser parte de un conjunto? ¿Piensa en maneras de trabajar con otros o planea trabajar solo? ¿Cómo puede cambiar su manera de pensar para desarrollar más asociaciones?

2. ¿Qué trabajo está realizando actualmente que podría beneficiarse de asociarse con alguien más? ¿A quién le podría pedir que se asociara con usted hoy?

3. Si usted es un líder y tiene personas a su cargo, ¿los considera como socios a quienes servir? ¿O como empleados que lo sirven a usted? ¿Cómo aumentaría su potencial si los considerara socios?

## Conclusión

Mientras termina de leer este libro, quiero que sepa que creo en usted, y que creo en su habilidad de desarrollar su potencial. Todo lo que tiene que hacer es seguir la fórmula:

CONSCIENCIA + HABILIDAD + DECISIONES = POTENCIAL

Si usted está consciente de sí mismo y de su habilidad para mejorar, si desarrolla las habilidades que ya posee, y si toma decisiones diarias que lo ayuden a mejorar, usted alcanzará su máximo potencial.

Espero que ahora se dé cuenta de que su vida no tiene que tener límites. Mientras esté respirando, tiene lugares adónde ir y maneras de crecer. Usted puede mejorar. Puede hacer más. Puede marcar una diferencia. Todo está a su alcance. Mi esperanza y mi oración es que usted lo conquiste.

## [Acerca del autor](#)

John C. Maxwell es el autor de éxitos de ventas número uno del *New York Times*, entrenador y orador, que ha vendido más de veintiséis millones de libros en cincuenta idiomas. En 2014, fue identificado como el líder número uno en los negocios por la American Management Association, y el experto en liderazgo más influyente del mundo por las revistas *Business Insider* e *Inc.*

Como fundador de John Maxwell Company, John Maxwell Team, EQUIP y John Maxwell Leadership Foundation, ha capacitado a más de cinco millones de líderes. En 2015, alcanzó el peldaño de haber formado líderes de todos los países del mundo. El Dr. Maxwell, ganador del Premio Madre Teresa por la Paz Global y el Liderazgo de la Luminary Leadership Network, habla cada año a compañías Fortune 500, presidentes de naciones y muchos de los líderes empresariales más importantes del mundo.

El Dr. Maxwell se puede seguir en Twitter en [@JohnCMaxwell](#). Para obtener más información sobre él, visite [JohnMaxwell.com](#).

# Los libros del Dr. John C. Maxwell le pueden enseñar cómo tener éxito REAL

## **Relaciones**

*25 maneras de ganarse a la gente*  
*Cómo ganarse a la gente*  
*Cómo influenciar a las personas*  
*El poder de las relaciones*  
*Ética*  
*Relaciones 101*  
*Seamos personas de influencia*

## **Equipamiento**

*Aprendamos de los gigantes*  
*Capacitación 101*  
*Cómo las personas exitosas crecen*  
*Compañeros de oración*  
*Corramos con los gigantes*  
*Desarrolle los líderes que están alrededor de usted*  
*El mapa de mi sueño*  
*El mapa para alcanzar el éxito*  
*El talento nunca es suficiente*  
*Equipo 101*  
*Haga que su día cuente*  
*Hoy es importante*  
*Impulse su crecimiento*  
*Impulse sus prioridades*  
*Las 15 leyes indispensables del crecimiento*  
*Las 17 cualidades esenciales de un jugador de equipo*  
*Las 17 leyes incuestionables del trabajo en equipo*  
*Mentor 101*  
*Sabiduría de mujeres en la Biblia*  
*¡Vive tu sueño!*

## **Actitud**

*A veces se gana—A veces se aprende*

*Actitud 101*

*Actitud de vencedor*

*Autosuperación 101*

*Cómo las personas exitosas ganan*

*Cómo las personas exitosas piensan*

*El lado positivo del fracaso*

*El poder de ser significativo*

*Éxito 101*

*Impulse su pensamiento*

*Lo que marca la diferencia*

*Piense, para obtener un cambio*

*Vivir intencionalmente*

## **Liderazgo**

*Buenos líderes hacen grandes preguntas*

*Cómo las personas exitosas dirigen*

*Desarrolle el líder que está en usted*

*El corazón del líder*

*El manual de liderazgo*

*El poder de su liderazgo*

*Impulse su liderazgo*

*Las 21 cualidades indispensables de un líder*

*Las 21 leyes irrefutables del liderazgo, 10ma Edición Aniversario*

*Líder de 360°*

*Liderazgo 101*

*Liderazgo eficaz*

*Liderazgo, principios de oro*

*Liderazgo, promesas para cada día*

*Liderazgo: Lo que todo líder necesita saber*

*Lo que saben sobre el liderazgo las personas exitosas*

*Los 21 minutos más poderosos en el día de un líder*

*Los 5 niveles de liderazgo*

*Sin límites*

*Solo oro*

## Notas

1. Citado en el libro de Stephen R. Covey, *Grandeza para cada día* (Nashville: Grupo Nelson, 2008), pág. 246.
2. Brian Tracy, “Successful People Are Self Disciplined [La gente exitosa es autodisciplinada],” Brian Tracy International, <http://www.briantracy.com/blog/time-management/successful-people-are-self-discipline-high-value-personal-management/>, consultado el 11 de junio, 2016.
3. Eric Greitens; *Resilience: Hard-Won Wisdom for Living a Better Life [Resiliencia: sabiduría ganada con esfuerzo para vivir una mejor vida]*; Nueva York; Houghton Mifflin Harcourt; 2015; pág. 106.
4. Efesios 3:14–17a (DHH).
5. Efesios 3:17b–19 (DHH).
6. Juan 10:10b (NTV).
7. Hebreos 8:12 (NTV).
8. Efesios 3:20 (DHH).
9. Mateo 9:29 (DHH).

**Thank you for buying this ebook, published by Hachette Digital.**

To receive special offers, bonus content, and news about our latest ebooks and apps, sign up for our newsletters.



Or visit us at [hachettebookgroup.com/newsletters](http://hachettebookgroup.com/newsletters)

# Índice

Página del título	2
Derechos de autor	3
Dedicación	7
Reconocimientos	8
Introducción: ¿Está consciente de su máximo potencial?	9
PARTE I—HABILIDAD: DESARROLLE EL POTENCIAL QUE USTED YA POSEE	27
1. Potencial de energía: Su habilidad para proseguir físicamente	29
2. Potencial emocional: Su habilidad para manejar sus emociones	36
3. Potencial de pensamiento: Su habilidad para pensar eficazmente	45
4. Potencial social: Su habilidad para desarrollar relaciones	64
5. Potencial creativo: Su habilidad para ver opciones y encontrar respuestas	77
6. Potencial productivo: Su habilidad para lograr resultados	94
7. Potencial de liderazgo: Su habilidad para levantar y dirigir a los demás	107
PARTE II—DECISIONES: HAGA LAS COSAS QUE MAXIMIZAN SU POTENCIAL	122
8. Potencial de responsabilidad: Su decisión de hacerse cargo de su vida	124
9. Potencial de carácter: Sus decisiones basadas en buenos valores	132
10. Potencial de abundancia: Su decisión de creer que hay más que suficiente	141
11. Potencial de disciplina: Su decisión de enfocarse ahora y acabar lo que empezó	153
12. Potencial de intencionalidad: Su decisión de procurar trascendencia deliberadamente	164
13. Potencial de actitud: Su decisión de ser positivo sin importar las circunstancias	172

comodidad	179
15. Potencial espiritual: Su decisión de fortalecer su fe	193
16. Potencial de crecimiento: Su decisión de enfocarse en qué tan lejos puede llegar	203
17. Potencial de asociación: Su decisión de colaborar con otros	216
Conclusión	229
Acerca del autor	230
Los libros del Dr. John C. Maxwell le pueden enseñar cómo tener éxito REAL	231
Notas	233
Boletines	234