

MICHAEL HYATT

AUTOR DE ÉXITO DE VENTAS DEL *NEW YORK TIMES*



TU

UN PLAN DE 5 PASOS PARA

MEJOR

ALCANZAR TUS METAS

AÑO

MÁS IMPORTANTES

“Un programa sencillo, respaldado por la mejor y más moderna investigación, que te ayudará a alcanzar tus sueños.”

—TONY ROBBINS

“Cuando se trata de alcanzar grandes metas, gran parte de la sabiduría convencional es claramente incorrecta. En Tu mejor año, Michael Hyatt bosqueja un programa sencillo, respaldado por la investigación más moderna, ¡para alcanzar tus sueños!”.

—Tony Robbins

Autor del éxito de ventas del New York Times, Inquebrantable

“Las metas generosas funcionan (si las escribes) y los libros poderosos funcionan (si los lees). Michael Hyatt ha creado una manera divertida y rápida para encontrar tus sueños y después convertirlos en realidad”.

—Seth Godin

Autor, Linchpin

“Tu mejor año está lleno de historias persuasivas y reales de personas promedio que han alcanzado resultados extraordinarios. Por favor, acepta mi consejo y compra este libro solamente si quieres ser capaz de mirar atrás dentro de doce meses y decir: ‘¡Este sí que fue mi mejor año!’”.

—John C. Maxwell

Autor, conferencista, y experto en liderazgo

“Seamos sinceros... las resoluciones sencillamente no funcionan. Por eso muchos gimnasios están vacíos, e incluso más presupuestos estallan el día de San Valentín cada año. Si realmente quieres que las cosas cambien durante los próximos doce meses, mira lo que Tu mejor año tiene que decir, y después haz lo que dice”.

—Dave Ramsey

Autor de éxitos de ventas; presentador nacional de radio

“Michael ha sido un amigo de confianza y guía por mucho tiempo. Este es un manual de estrategias para el éxito en las relaciones, los planes y las hermosas ambiciones que tienes para ti mismo y para las personas que más amas”.

—Bob Goff

Autor del éxito de ventas del New York Times, *El amor hace*

“Hay muchas personas que hablan sobre metas, pero escucha a Michael. Él arraiga estos consejos en la investigación sensata. Una guía estupenda”.

—Dr. Henry Cloud

Psicólogo; autor de éxitos de ventas del New York Times

“No solo voy a hacer que todo mi equipo en Franklin Covey lea *Tu mejor año*; haré que también lo lean mis tres hijos que están en edad universitaria. ¡Michael nos da un mapa de ruta profundo para la esperanza y el logro! Es sabiduría poco común de un líder extraordinario, ¡a quien estoy agradecido de poder llamar amigo!”.

—Chris McChesney

Coautor, *Las 4 disciplinas de la ejecución*

“A lo largo de tu vida conocerás a tres tipos de líderes. El primero inspira ambición, sin resultados. El segundo mejora los resultados, pero ignora el espíritu. En *Tu mejor año*, Michael Hyatt demuestra que él es el tercer tipo de líder, poco común: uno que eleva nuestro desempeño y a la vez eleva nuestra alma”.

—Sally Hogshead

Autora de éxitos de ventas del New York Times

Creadora de *How to Fascinate®*

“Durante los últimos años he referido a cientos de personas a Michael Hyatt para ayudarles a crear su mejor año. ¿Por qué? Su trabajo está basado en la mejor ciencia disponible, además de la experiencia real de ayudar a más de 25.000 personas a diseñar su mejor año. Me encanta que él haya plasmado en este libro lo mejor de su trabajo”.

—Jeff Walker

Autor del éxito de ventas del New York Times, Launch

“Por más de una década, he conocido a Michael como un exitoso líder y emprendedor. Ahora en Tu mejor año comparte el sistema sencillo y demostrado que él usa para alcanzar sus metas más importantes. Este libro puede ayudarte a alcanzar incluso más de lo que pensabas que era posible”.

—Andy Stanley

Pastor principal, North Point Community Church  
Autor de Visioingeniería

“Veinticinco mil estudiantes. Veinte años de perspectiva. Quince capítulos cuidadosamente madurados. Cinco pasos poco convencionales. Todo ello en un libro que te guiará hacia tu mejor año. ¿Qué podría ser más esencial que eso?”.

—Greg McKeown

Autor del éxito de ventas del New York Times, Esencialismo

“Michael Hyatt ha escrito un tratado inteligente, basado en la evidencia, y muchas veces sorprendente sobre cómo establecer las metas correctas y después ver su cumplimiento. Lectura

obligada para cualquiera que busque dar pasos sistemáticos hacia mejorar su vida”.

—Cal Newport

Autor del éxito de ventas del New York Times, *Deep Work*

“Tu mejor año, de Michael Hyatt, es el mejor recurso sobre establecimiento de metas que he leído jamás. También nos ayuda a enfatizar nuestro propósito central, lo cual es importante porque las metas con propósito tienen mucha más probabilidad de alcanzarse. Consigue este libro. Te mostrará cómo convertir tus metas en realidad”.

—Jon Gordon

Autor del éxito de ventas del New York Times, *El bus de la energía*

“Todos queremos cosas buenas: un matrimonio, negocio, familia o vida espiritual satisfactorios. Conseguirlos es otra historia. Por fortuna, Michael Hyatt comparte lo que funciona, no solo para él, sino también para los cientos de miles de sus estudiantes de Tu mejor año. Yo he utilizado este sistema durante años por una sencilla razón: es el mejor que hay disponible”.

—Donald Miller

Autor de éxitos de ventas del New York Times  
Fundador y CEO de StoryBrand

“Michael Hyatt tiene facilidad para hacer que lo complejo sea sencillo. Aún mejor, hace que sea útil. Nada ejemplifica eso mejor que Tu mejor año. Cualquiera puede poner estos cinco pasos en movimiento en su propia vida hoy”.

—Dan Sullivan

Presidente de The Strategic Coach Inc.

“Soy un seguidor de Michael Hyatt. He practicado todo lo posible gran parte de lo que él enseña. He liquidado toda mi deuda, he escrito libros que nunca se habrían publicado sin su inspiración, y he seguido sus consejos en muchas otras áreas de mi vida. Ahora tú también puedes hacerlo. El precio de Tu mejor año es muy barato a cambio del mejor consejo”.

—Stephen Arterburn  
Autor de éxitos de ventas del New York Times  
Fundador de New Life

“La mejor parte de este libro es que antes de escribirlo, Michael pasó décadas viviéndolo. Esto es como Michael Jordan escribiendo un libro sobre baloncesto”.

—Jon Acuff  
Autor de Finish: Give Yourself the Gift of Done

“Como estudiante del programa Tu mejor año de Michael, puedo decir sinceramente que seguir este proceso ha conducido a mi año más exitoso y satisfactorio”.

—Pat Flynn  
Autor de Will It Fly?  
Presentador del podcast Smart Passive Income

“Sin lugar a dudas, el mejor programa de establecimiento de metas que he visto jamás”.

—Jeff Goins  
Autor de los éxitos de ventas  
The Art of Work y Real Artists Don't Starve

“Dile adiós a #metafracasada cuando aprendas el sistema de establecimiento de metas de Tu mejor año, de Michael Hyatt. Su enseñanza está arraigada en la mejor ciencia disponible, y la prueba está en las historias valientes de la vida real de personas promedio que han alcanzado resultados extraordinarios”.

—Amy Porterfield  
Presentadora del podcast The Online Marketing Made Easy

“Te ayuda a construir un marco muy sólido para establecer mejores metas y después alcanzarlas. Te beneficiarás de su investigación y de las grandes ideas que él ha sintetizado aquí para tu éxito. ¡Comienza!”.

—Chris Brogan  
Autor del éxito de ventas del New York Times,  
It's Not About the Tights

“Muchas personas equiparan el establecer metas con el viejo cliché ‘Fíngelo hasta que lo logres’. Tu mejor año sustituye cualquier fingimiento o simulación por un proceso paso a paso de sencillamente declarar la verdad de antemano”.

—Dan Miller  
Autor del éxito de ventas del New York Times,  
48 Days to the Work You Love

“A partes iguales Albert Einstein, Mark Twain y Jack Welch, este libro será el ‘Estándar sobre metas’ para los próximos cincuenta años”.

—Andy Andrews  
Autor de los éxitos de ventas del New York Times,  
El regalo del viajero y La maleta

“Las grandes vidas no se producen porque sí. En gran medida son el resultado de alcanzar metas significativas. Tu mejor año de Michael Hyatt es un curso intensivo sobre pasar del sueño a la realidad en solo cinco pasos”.

—Lewis Howes  
Emprendedor; autor del éxito de ventas del New York Times,  
The School of Greatness

“Tu mejor año está en una liga propia. Me encanta la ciencia complementaria que sostiene los conceptos, y me encanta que los pasos de acción no dejan piedra sin mover”.

—Shawn Stevenson  
Autor del éxito de ventas internacional, Sleep Smarter

“Tu mejor año es lectura obligada para las personas de negocios, deportistas, padres y madres, estudiantes, maestros, oficiales públicos, voluntarios, o cualquier otra persona que quiera tener mayor influencia e impacto y una vida personal y profesional más eficaz”.

—Tim Tassopoulos  
Presidente y CEO de Chick-fil-A, Inc.

“Michael Hyatt es un maestro de vivir intencionalmente. En este libro, toma su abundante experiencia personal, la une a cuantiosa ciencia e investigación, y nos entrega perspectivas concentradas



en forma de pasos factibles que hacen posible que cualquiera tenga su mejor año. Léelo y lógralo”.

—Rory Vaden  
Cofundador de Southwestern Consulting  
Autor del éxito de ventas del New York Times, Toma las escaleras

“Las personas que tienen un gran éxito y alcanzan sus metas tienen un plan de juego estratégico. En Tu mejor año, Michael Hyatt te dirige hacia crear un plan maestro para multiplicar tu éxito y crear la vida y el negocio de tus sueños”.

—Dr. Josh Axe  
Fundador de DrAxe.com; autor de Eat Dirt  
CVO, Ancient Nutrition Company

“Si alguna vez has fijado metas y no las has alcanzado, probablemente no sea tu culpa. ¿Por qué? El establecimiento de metas tradicional es una receta para el fracaso y el desaliento. Por fortuna, Michael Hyatt ofrece un enfoque poco tradicional, que está basado en la investigación exhaustiva y la prueba de campo. ¡Aquí está un enfoque que funciona!”.

—Ian Morgan Cron  
Autor de The Road Back to You

“El único programa de establecimiento de metas que creó un cambio significativo y duradero en mi vida. Al escribir estas palabras, este sistema me ha ayudado a perder 67 libras (30 kilos) y a pagar más de 400.000 dólares en deudas, y ha permitido que mi negocio rompa la barrera de ganancias del millón de dólares. Esto funciona de verdad”.

—Ray Edwards  
Presentador de The Ray Edwards Show  
Fundador de Ray Edwards International

“Dile adiós a las resoluciones fracasadas y sí al gran progreso. Michael ha hecho una tarea mágica al analizar la última investigación sobre establecimiento de metas y convertirla en un manual práctico para alcanzar más. Este es un libro que volveré a leer cada año”.

—Stu McLaren  
Fundador del curso Tribe

“Michael esquiva el manual de productividad usual y proporciona investigación actual e historias transformadoras sobre principios y enfoques para establecer y alcanzar realmente tus metas. Yo le he visto vivir esto en público y en privado con quienes trabaja, de modo que no confío más en nadie sobre este tema”.

—Erik Fisher  
Presentador del podcast Beyond the To-Do List

**TU**

UN PLAN DE 5 PASOS PARA

**MEJOR**

ALCANZAR TUS METAS

**AÑO**

MÁS IMPORTANTES

**MICHAEL HYATT**

AUTOR DE ÉXITO DE VENTAS DEL NEW YORK TIMES

A menos que se indique lo contrario, todas las citas de la Escritura han sido tomadas de la Santa Biblia, Versión Reina-Valera 1960, (rvr), © 1960 por las Sociedades Bíblicas en América Latina; © renovado 1988 por las Sociedades Bíblicas Unidas. Usadas con permiso. Todos los derechos reservados.

Traducción al español por:

Belmonte Traductores

Manuel de Falla, 2

28300 Aranjuez

Madrid, ESPAÑA

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

Edición: Ofelia Pérez

## **Tu mejor año**

### **Un plan de 5 pasos para alcanzar tus metas más importantes**

Publicado originalmente en inglés en el 2018 bajo el título  
Your Best Year Ever: A 5-Step Plan for Achieving Your Most  
Important Goals

por Baker Books, una división de Baker Publishing Group,

PO Box 6287, Grand Rapids, MI 49516-6287

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

ISBN: 978-1-64123-063-6

eBook ISBN: 978-1-64123-064-3

© 2018 por Michael Hyatt

Whitaker House

1030 Hunt Valley Circle

New Kensington, PA 15068  
[www.whitakerhouse.com](http://www.whitakerhouse.com)

Por favor, envíe sugerencias sobre este libro a:  
[comentarios@whitakerhouse.com](mailto:comentarios@whitakerhouse.com).

Ninguna parte de esta publicación podrá ser reproducida o transmitida de ninguna forma o por algún medio electrónico o mecánico; incluyendo fotocopia, grabación o por cualquier sistema de almacenamiento y recuperación sin el permiso previo por escrito de la editorial. En caso de tener alguna pregunta, por favor escribanos a [permissionseditor@whitakerhouse.com](mailto:permissionseditor@whitakerhouse.com).

This book has been digitally produced in a standard specification in order to ensure its availability.

## Lo mejor para ti está aún por llegar

**H**eather Kampf es una corredora muy condecorada que tiene un impresionante historial de logros, entre los que se incluyen tres campeonatos estadounidenses de milla en carretera. Pero lo más impresionante fue la vez en que obtuvo el primer lugar en la final de 600 metros en el campeonato Big Ten Indoor Track de 2008 después de caerse de bruces. En la carrera de 600 metros los corredores dan tres vueltas alrededor de una pista de 200 metros. Cuando se acercaba la tercera y última vuelta, Kampf estaba en segunda posición y lista para pasar a la primera. Entonces, en un abrir y cerrar de ojos, todo cambió.

“Estaba haciendo un movimiento para rebasar... y probablemente no tuve en cuenta que hubiera espacio suficiente para mi larga zancada”, recordaba ella. “Sentí un pequeño golpe en mi talón, y entonces la segunda vez supe que me caería”.<sup>1</sup> Más que caer, Kampf se despatarró. Fue deslizándose por el suelo, con la cara rebotando sobre la pista rojiza mientras su impulso echaba a volar sus piernas a sus espaldas. Los espectadores dieron un grito ahogado. Fue una dura caída que al instante la derribó hasta quedar a la cola del grupo, sin tener prácticamente esperanza alguna de recuperar terreno.

Cuando se trata de alcanzar nuestras metas, sé que muchos de nosotros nos sentimos así. Comenzamos con fuerzas y damos grandes zancadas, cobrando impulso a medida que avanzamos. Entonces nos descarrilamos o no estamos a la altura de nuestras esperanzas. No siempre, pero las veces suficientes para que la mayoría de nosotros podamos señalar varios reveses o fracasos con decepción y lamento.

Nada simboliza este tipo de ilustración como las resoluciones de Año Nuevo. Las personas las han hecho toda la vida. Algunos las hacen cada año, y la mayoría de nosotros las hemos hecho en el pasado: seis de cada diez estadounidenses fijan resoluciones al menos algunos años.<sup>2</sup> Pero solamente porque algo sea popular no significa que funcione.

## Un sistema defectuoso

Hashtags como #resolucionfallida comienzan a ser tendencia en las redes sociales horas después del comienzo del nuevo año. “Me alisté para ir al gimnasio, metí mi equipo en la bolsa y en cambio fui a comer una hamburguesa #resolucionfallida”, bromeó una mujer el día 3 de enero. “Compré a mi gemela ropa deportiva para nuestro cumpleaños, y aún tenemos que levantar algo distinto a un tenedor”, dijo otra al día siguiente.<sup>3</sup>

Apuesto a que la mayoría de nosotros podemos identificarnos. Por lo general aguantamos algunas semanas, pero menos de la mitad permanecen después de seis meses. Al final, menos del diez por ciento son exitosos.<sup>4</sup> De hecho, muchos de nosotros dejamos de hacer resoluciones porque no las hemos cumplido en el pasado. Bienvenido al club. Somos como crías de tortuga, que aparecen con determinación para sobrepasar las dunas y llegar al océano que está detrás. Entonces las gaviotas se abalanzan en picada y comienzan a picarnos uno por uno. Algunas industrias cuentan con nuestro fracaso. Los gimnasios venden contratos de un año entero sabiendo que la mayoría de los clientes dejarán de ir tras unas cuantas semanas. La NPR (Radio Pública Nacional) hizo una cobertura a una cadena de gimnasios con 6.500 miembros por ubicación y espacio solamente para 300 cada vez.<sup>5</sup> Los gimnasios pueden permitirse vender por encima de su capacidad porque saben que nos distraeremos o nos desalentaremos, y perderemos el interés. ¿Cómo se siente saber que las personas suponen que fracasaremos, y después se benefician cuando lo hacemos?

Esto es algo más que tweets divertidos y estadísticas tristes. Seamos sinceros. En cualquier punto en el tiempo en que decidimos hacer un cambio y mejorar una o más áreas de nuestra vida, nuestras metas reflejan muchos de nuestros deseos y aspiraciones más importantes. Consideremos algunas resoluciones comunes que hacen las personas:

- Perder peso, comer más sano
- Ser una mejor persona
- Gastar menos, ahorrar más
- Profundizar la relación con Dios
- Pasar más tiempo con familia/amigos
- Hacer ejercicio más a menudo

- Aprender algo nuevo
- Hacer más obras buenas por los demás
- Encontrar al amor de su vida
- Encontrar un empleo mejor<sup>6</sup>

Por lo general, hablamos sobre nuestra salud, riqueza, relaciones y desarrollo personal. Entiendo eso. Mi suposición principal en este libro es que eres un gran triunfador con educación académica que quiere crecer personalmente, profesionalmente, relacionamente, intelectualmente y espiritualmente. Y eso es importante porque cuando personas como tú alcanzan todo su potencial, el mundo tiene matrimonios más felices, los niños tienen a sus mamás y papás a su lado en la noche, los negocios tienen líderes dignos de admirar y emular, y tú tienes la salud y vitalidad necesarias para impulsar tus sueños. Una decisión intencional cada vez, y haces que sea mejor el mundo que te rodea.

Y esa es exactamente la razón por la cual necesitamos un plan mucho mejor. Sueños como esos son demasiado importantes para confiarlos a un sistema defectuoso.

## **Un plan mucho mejor**

Algunas personas dicen que la mejor manera de alcanzar nuestras metas es establecer tan solo una o dos. Pero para mí, eso es dejar demasiadas cosas sobre la mesa, y probablemente para ti también. Ya seas un emprendedor, ejecutivo, abogado, comerciante, diseñador, vendedor, médico, coach, mamá o papá, esposo o esposa, o varias de esas cosas, estamos hablando de las cosas que más importan, ¿cierto? Por lo tanto, ¿por qué dejar tantas esperanzas incumplidas? En lugar de escalar de nuevo, tan solo necesitamos un sistema dirigido a funcionar.

He estudiado desarrollo personal y logro profesional durante décadas, y he practicado ambas cosas en casa y en el trabajo. Como exdirector general de una corporación de 250 millones de dólares y ahora fundador y director general de una empresa de desarrollo de liderazgo de alto crecimiento, utilizo un sistema de metas demostrado que incorpora salvaguardas para muchas de las dificultades y fracasos de las típicas metas y resoluciones.



A lo largo de los años he visto resultados asombrosos en mi propia vida y en las vidas de incontables personas con quienes lo he compartido. Cada año dirijo a miles por este proceso en talleres individualizados, en grupo, y en un exitoso curso en línea llamado 5 días para tu mejor año (5 Days For Your Best Year™). Sin mencionar a los millones de personas que leen mi blog y transmiten mi podcast.

Este libro proviene de todo ese aprendizaje, experiencia y enseñanza. Basado en décadas de experiencia práctica y la mejor investigación actual sobre alcanzar metas y logro humano, este programa está pensado para ayudarte a encontrar la claridad, desarrollar la valentía, y hacer uso del compromiso que necesitas para alcanzar tus metas personales y profesionales más importantes.

## **Tu año de avance**

Cuando Heather Kampf golpeó el suelo, podría haberse quedado ahí. Ella fácilmente se pudo haber desalentado y haber admitido lo que todo el mundo ya estaba pensando: que su carrera había terminado. “Fue como si una aspiradora se hubiera tragado toda la energía del lugar”, dijo del momento en el que se derrumbó. Uno de los presentadores incluso intentó suavizar el golpe. Ya que la compañera de equipo de Kampf había pasado a la delantera del grupo, dijo él, no habría problema si ella llegaba en último lugar.

Pero no fue así.

“Lo primero que recuerdo observar después de sentir que me caía, fueron mis manos sobre la pista cuando me estaba impulsando para levantarme”, dijo Kampf. Se levantó tan rápidamente como cayó y comenzó a acortar la distancia. La multitud respondió. “Cuando comencé a cobrar impulso, fue como un crescendo de ruido y emoción”, recordaba ella.<sup>7</sup> Para sorpresa de los presentadores y los espectadores, sobrepasó a una corredora, después a otra, ¡y finalmente a su propia compañera de equipo para situarse en la primera posición!

La historia de Kampf nos proporciona una potente imagen de lo que puede suceder cuando nos mantenemos en el juego y seguimos adelante. Quizá sientas que estás unos pasos atrás, o quizá estés en las últimas posiciones del grupo y no ves cómo podrías recuperar el terreno perdido y alcanzar tus metas. Quédate con ese pensamiento.

Por el momento, quiero que pienses, en cambio, cómo podría verse un año verdaderamente exitoso para ti. Imagina que han pasado doce meses, y has alcanzado tus metas principales en todos los ámbitos de la vida. Piensa en tu salud. ¿Cómo es la sensación de estar en la mejor forma de tu vida? ¿Cómo te sientes al tener la energía para jugar durante horas con tus hijos, perseguir tus pasatiempos favoritos, y tener energía de sobra?

¿Estás casado? ¿Cómo es haber profundizado y enriquecido tu relación más importante, en la que no puedes esperar a pasar tiempo juntos? Imagina tu vida llena de intimidad, gozo y amistad con alguien que comparte tus prioridades más importantes, tus metas más significativas, y que provee el aliento y el apoyo que soñaste por tanto tiempo.

Considera tus finanzas. ¿Cómo es vivir sin deudas, tener dinero de sobra a final de mes? Imagina tener los recursos que necesitas para pagar tus gastos, protegerte contra acontecimientos inesperados, y también invertir para el futuro. Piensa en la seguridad que da tener bastantes ahorros, y cuán satisfactorio es proporcionar a tu familia la vida que ellos desean y merecen.

Reflexiona por un momento en tu vida espiritual. Imagina que tienes una sensación continuada de algo trascendente en tu vida, de una conexión con un propósito mayor y una historia más grande. Imagina despertarte agradecido e irte a la cama satisfecho. ¿Cómo se siente enfrentar los altibajos de la vida con paz en la parte más profunda de tu alma?

Imaginar estas posibilidades puede ser difícil para algunos. La vida puede sentirse caótica e incierta, y la incredulidad es una manera de prepararnos a nosotros mismos para lo peor; pero creo que la razón es mucho más profunda. La mayoría de nosotros tenemos un largo historial de no obtener lo que queremos de la vida. Quizá establecimos metas muy grandes que no alcanzamos, o el futuro resultó ser distinto a lo que habíamos planeado. La vida nos lanza bolas curvas. Todos hemos estado en ese punto. La decepción se convierte en frustración, enojo, tristeza, y finalmente se dirige hacia el cinismo. Quizá en este momento estés sintiendo que levanta su fea cabeza.

Sigue conmigo. A pesar de cualquier cosa que haya sucedido en tu pasado, sea buena o mala, es verdaderamente posible que este año sea tu mejor año, incluso en esas áreas donde has sufrido

graves reveses. Voy a mostrarte cómo. Considera este libro como una invitación a convertir los doce próximos meses en los más significativos e importantes que hayas experimentado en tu vida hasta ahora.

## **¿Cuál es tu Puntuación de Vida?**

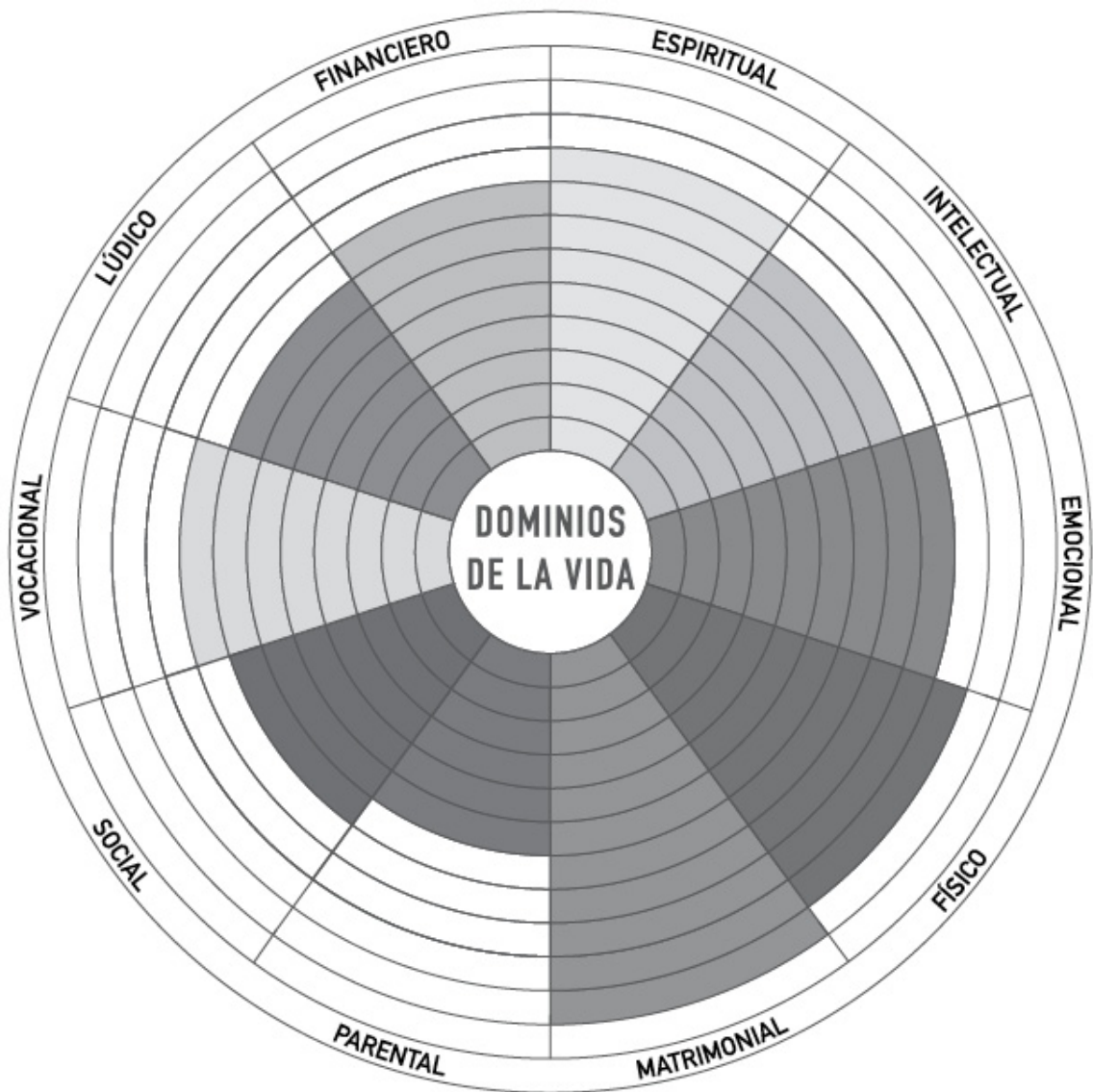
Tu mejor año está basado en cinco suposiciones clave. En primer lugar, la vida real es multifacética. Nuestras vidas son más que nuestro trabajo; son incluso más que nuestra familia. Como yo lo veo, nuestras vidas consisten en diez dominios interrelacionados:

1. Espiritual: Tu conexión con Dios
2. Intelectual: Tu relación con ideas importantes
3. Emocional: Tu salud psicológica
4. Físico: Tu salud corporal
5. Matrimonial: Tu cónyuge u otra persona importante
6. Parental: Tus hijos, si tienes
7. Social: Tus amigos y asociados
8. Vocacional: Tu profesión
9. Lúdico: Tus hobbies y pasatiempos
10. Financiero: Tus finanzas personales o familiares

En segundo lugar, cada dominio importa. ¿Por qué? Porque cada uno afecta a todos los demás. Por ejemplo, tu condición física influencia tu trabajo; y el estrés en el trabajo sin duda alguna influencia tu vida en el hogar. Toda esta interrelación significa que tienes que dar a cada dominio la atención apropiada si quieres experimentar progreso en la vida.

En tercer lugar, el progreso solamente comienza cuando tienes claro dónde estás en este momento. Quizá tengas un vago sentimiento de que las cosas se están desviando en tu carrera profesional, pero no has aceptado la verdad de tu situación. O tal vez sientes que tu matrimonio ha quedado muerto o estancado en la rutina, pero no has tenido la valentía de admitir que estás atascado.

En cuarto lugar, puedes mejorar cualquier dominio de la vida. Sin importar lo que está sucediendo en el mundo o cuán desviado y frustrado te sientas, no tienes que conformarte con cómo son las cosas. El progreso y el crecimiento personal significativos son verdaderamente posibles.



**La vida consiste en diez dominios interrelacionados. Entender la salud relativa de cada uno puede ayudarnos a hacer progreso en todos ellos. La escala representa la salud relativa en cada uno de los diez dominios de la vida.**

Y eso me lleva a la quinta y última suposición: confianza, felicidad y satisfacción en la vida son subproductos del crecimiento personal.

Una de las mejores maneras de vencer toda la incertidumbre que experimentamos en el mundo y hacer progreso en nuestras metas más importantes es ser plenamente conscientes de cuánta intervención y control tenemos realmente. Es mucho más de lo que crees.

Para evaluar dónde te encuentras en este momento, te aliento a realizar una prueba en línea rápida y fácil llamada Evaluación de Puntuación de Vida (LifeScore Assessment) Puedes construir intencionalmente un crecimiento masivo a lo largo del año próximo en los dominios más importantes de la vida, pero necesitas un punto de referencia de donde estás ahora para así poder identificar cuáles son los dominios que más atención necesitan. Quizá estás teniendo éxito en el trabajo, pero tu salud está sufriendo. O tal vez estás haciendo un trabajo estupendo a la hora de conectar en el hogar, pero no tienes un plan práctico para tener ahorros para una emergencia.

Diseñé la Evaluación para ayudarte a detectar rápidamente áreas de mejora, y medir tu crecimiento personal a lo largo del tiempo. Si aún no lo has hecho, visita el sitio web [BestYearEver.me/lifescore/](https://BestYearEver.me/lifescore/) y calcula tu puntuación. Es rápido y fácil, y todo el proceso toma tan solo diez minutos. Lo mejor de todo es que te dará la perspectiva que necesitas para comenzar tu mejor año. Pero eso es solamente el comienzo.

## **El camino por delante**

Voy a darte una vista general de hacia dónde nos dirigimos. He dividido mi proceso de alcance de metas en cinco sencillos pasos. En el paso 1 voy a ayudarte a vencer cualquier duda que podrías albergar en cuanto a experimentar tu mejor año. A menos que creamos que podemos alcanzar nuestras metas, seguramente fallaremos. Este paso te ayudará a quitar creencias limitantes e imaginar lo que podría significar para tu vida un año de avance.

Para el paso 2 voy a hablar sobre pasar la página con respecto al pasado. Arrastrar lo peor del pasado hacia lo mejor del futuro es otra de las razones por las que nuestras metas fracasan. Si cerramos el pasado, especialmente esos esfuerzos que no fueron observados ni recompensados, somos capaces de entrar con más confianza en el futuro. No estoy hablando de profundizar en tu niñez, sino solamente

unos años atrás. Te daré un sistema de cuatro etapas para analizar lo que funcionó y lo que no funcionó, para que puedas avanzar con la sabiduría y perspectiva necesarias para diseñar el próximo año. Incluso te mostraré cómo algunas de tus mayores frustraciones en el último año señalan hacia tus mayores oportunidades en el siguiente.

En el paso 3 voy a darte un marco de siete partes para establecer metas que realmente funcionen. Es aquí donde observas que tus sueños cobran vida al lanzar tu visión para los meses que hay por delante. Parte del problema con las típicas metas y resoluciones es que están mal diseñadas. “Hacer ejercicio más a menudo” o “gastar menos y ahorrar más” falla en varias partes. Entre otras cosas, las metas efectivas son específicas y medibles. Las metas mal formuladas son metas fácilmente olvidadas. Esta estructura probada, por otro lado, te dará un portafolio de metas significativas y efectivas.

Otra razón importante por la que las metas fracasan es que no tenemos motivación suficiente para alcanzarlas. Sin una fuerte razón para persistir, perdemos el interés, nos distraemos u olvidamos lo que nos proponíamos hacer. En el paso 4 te presentaré el motivador más poderoso que conozco: tu porqué. Cuando pongas esta pieza, serás imparable, incluso cuando el camino se vuelva duro y aparezcan obstáculos en tu sendero. También te mostraré un truco infalible para permanecer motivado a la vez que cultivas nuevos hábitos beneficiosos.

Finalmente, en el paso 5 vamos a unir todas las piezas y a empoderarte para pasar a la acción con las tres mejores tácticas que conozco para alcanzar las metas que has establecido. La mayoría de las metas fracasan porque pasamos por alto tácticas de implementación demostradas. Ganar una batalla necesita estrategias y tácticas. Pero a menos que alguien nos muestre lo que mejor funciona para alcanzar nuestras metas, quedamos en manos de la suerte o de golpes duros para intentar descubrirlo por nosotros mismos. Este paso te ayudará a allanar la curva de aprendizaje. Es aquí donde aprenderás el poder de los siguientes pasos de acción bajos, Desencadenantes de Activación (Activation Triggers™), y la revisión regular de metas para vencer los obstáculos que se interpongan en tu camino.

¿Será este próximo año tan solo un año más, no tan distinto al resto, o vas a hacer que este sea tu año de avance? No tienes que pasar un año más, desalentado por no estar haciendo el progreso que quieres. Si quieres pasar de estar frustrado y confuso a tener

claridad, confianza y estar empoderado para alcanzar tu mejor año, estoy convencido de que Tu mejor año tiene las respuestas que estás buscando. Comencemos.

PASO 1



## CREE EN LA POSIBILIDAD

**H**ay un viejo dicho: “La historia no se repite, pero rima”. Eso es especialmente cierto cuando pensamos en nuestras historias personales. ¿Por qué? Las circunstancias de nuestras vidas cambian semana tras semana, año tras año. Pero seguimos siendo nosotros mismos. Y nuestros hábitos de pensamiento tienden a producir resultados regulares sin importar lo que está sucediendo en nuestro trabajo, nuestras relaciones o el mundo que nos rodea.

Si nuestros hábitos de pensamiento son beneficiosos, tendemos a experimentar resultados positivos como felicidad, satisfacción personal e incluso éxito material. Sin embargo, si nuestros hábitos de pensamiento son contraproducentes, con frecuencia experimentamos lo contrario: infelicidad, insatisfacción, y el molesto sentimiento de que todo está en contra nuestra.

La buena noticia es que puedes cambiar el esquema de la rima. Incluso si tus hábitos de pensamiento ya te están dando un buen servicio, puedes experimentar una mejoría personal transformadora en todas las áreas de tu vida, actualizando tus creencias. Cuando nos enfocamos en mejorar las creencias, a menudo nuestras circunstancias siguen el mismo camino.



## Tus creencias moldean tu realidad

Lo que sucede tiene poca importancia comparado con las historias que nos relatamos a nosotros mismos sobre lo que sucede. —Rabih Alameddine, *The Hakawati*

**H**ace varios años, mi esposa Gail y yo tuvimos un setter inglés llamado Nelson. Era tranquilo, paciente, y estupendo con los nietos. Tenía solamente un defecto. Siempre que se abría la puerta frontal, salía disparado corriendo como un prófugo de la cárcel. Podía tomarnos veinte minutos perseguirlo y llevarlo de nuevo a casa. Lo que más miedo daba era ver que lo atropellara un auto apenas escapaba. No sabíamos qué hacer; hasta que descubrimos la Valla Invisible.

Fue el avance que necesitábamos. Funciona uniendo un cable de parámetro subterráneo a un collar electrónico. Si Nelson se aproximaba al límite, su collar producía una vibración de advertencia para que no continuara. Con un poco de entrenamiento adicional, aprendió rápidamente dónde estaba la línea y a evitarla. Ya no salía disparado por la puerta. En realidad podíamos dejarlo en el patio sin temor a que escapara.

Pero aquí está lo interesante. Después de un tiempo nos dimos cuenta de que ya no era necesario el collar. Si nos situábamos al otro lado del límite y lo llamábamos, él no acudía. Si los niños intentaban atraerlo con alguna recompensa, él no cedía. La barrera había pasado del mundo externo de un aparato electrónico al mundo interno de la cabeza de Nelson.

## El poder de las creencias

Nuestras creencias desempeñan un papel muy importante en nuestro modo de enfocar la vida. Tendemos a experimentar lo que esperamos y hemos sabido eso por mucho tiempo. “Si los hombres definen situaciones como reales, son reales en sus consecuencias”, dijo el sociólogo William I. Thomas en 1928. Reflexionando sobre “el teorema de Thomas” veinte años después, el sociólogo Robert K. Merton acuñó el término

“profecía autorealizable”. En 1957 el filósofo Karl Popper lo etiquetó como “efecto Pigmalión”, por el mítico héroe cuya vida cumplió una profecía trágica.<sup>1</sup>

Como dijo el escritor científico Chris Berdik en su libro *Mind Over Mind* (El poder sorprendente de las expectativas): “Nuestro mundo real es, en muchos aspectos, un mundo esperado. Lo que vemos, oímos, gustamos, sentimos y experimentamos está producido de arriba hacia abajo tanto como lo está de abajo hacia arriba. Nuestras mentes organizan el caos. Llenamos los espacios en blanco con formas, patrones y suposiciones bien aprendidos. Nuestras predicciones para el futuro cercano y lejano curvan la realidad”.<sup>2</sup> ¿Cómo?

No es fantasía, ni tampoco está relacionado con alguna supuesta ley de la atracción, como algunos podrían pensar. En realidad es mucho más sencillo que eso. Debido a que nuestras expectativas moldean lo que creemos que es posible, moldean nuestras percepciones y acciones. Eso significa que también moldean los resultados. Y eso significa que moldean nuestra realidad.

¿Recuerdas al viejo Tiger Woods? ¿Al Woods antes del colapso que quemaba todos los libros de récords año tras año? Algunos de sus golpes son legendarios. En la Copa Presidentes de 2003 en Sudáfrica, por ejemplo, hundió un putt de quince pies cuando ya oscurecía. Parecía un golpe imposible. Todo el mundo pensaba eso, pero Woods no. Escuchemos lo que dijo su compañero de equipo, Mike Weir, sobre ese golpe: “Él sabía que iba a lograrlo... Eso es probablemente lo que lo separaba a él más que ninguna otra cosa: su creencia”.<sup>3</sup> ¿Oyes lo que está diciendo Weir? Muchos otros golfistas tenían la habilidad para dar esos golpes, pero carecían de la creencia en que podían sacarlos adelante.

Eso es cierto para muchos de nosotros.

## **El problema con las dudas**

Una de las mayores razones por las que no tenemos éxito con nuestras metas es que dudamos que podamos alcanzarlas.

Creemos que están fuera de nuestro alcance. Las encuestas muestran que el porcentaje de personas de veintitantos años que logran cumplir sus resoluciones de Año Nuevo es mucho mayor que el de quienes tienen más de cincuenta.<sup>4</sup> De hecho, mientras que ocho de cada diez mileniales hacen resoluciones, casi siete de cada diez adultos mayores de sesenta y cinco años dicen que hacer resoluciones es “una pérdida de tiempo”, según una encuesta Harris.<sup>5</sup> ¿Por qué? Es triste, pero mientras mayor es el número de reveses que hemos experimentado en la vida, menos probabilidad tenemos de creer que podemos prevalecer. La duda es una toxina para las metas.

Como dije anteriormente, la mayoría de nosotros tenemos un largo historial de no obtener lo que queremos de la vida. Para protegernos de futuros desengaños, desarrollamos una actitud cínica y autoprotectora hacia la vida.

Somos como Nelson. En el pasado hemos intentado salir y hemos sido destruidos; o mucho peor. Quizá fue una sola vez, o quizá fueron varias veces. Independientemente de eso, ahora nos quedamos quietos incluso cuando no hay barrera. La que hay en nuestra cabeza es lo suficientemente fuerte como para mantenernos atascados.



**Todos enfrentamos obstáculos. Mientras que las creencias limitantes evitan que los vencamos, las verdades liberadoras nos ayudan a trascender obstáculos y mejorar nuestras circunstancias.**

Tú ya sabes lo que es eso. Dices: “Tengo que llenar una solicitud para ese nuevo trabajo”. Pero después piensas: “No hay modo de lograrlo. No tengo experiencia suficiente o estudios suficientes”. De repente, una idea que podría llevarte al capítulo siguiente de tu historia se seca y muere. O quizá una amiga te dice: “Oye, Bill y tú deberían ir a ese retiro para matrimonios este fin de semana”. Y tú piensas: “¿Estás de broma? No puedo conseguir que se levante del sofá durante una tarde, así que no hablemos de todo un fin de semana”. O alguien dice: “Creo que sería asombroso correr una carrera de cinco kilómetros”; y tú piensas: “Quizá debería”. Pero entonces llega el cinismo, y piensas: “Tengo varios kilos de más. Tengo una rodilla lesionada. No hay modo alguno de que pudiera correr una carrera de cinco kilómetros”.

Es difícil que nuestras esperanzas queden hechas añicos si desde un principio no las tenemos. Pero ese tipo de cinismo envenena nuestra alma y sabotea nuestros resultados. Nuestras creencias sobre lo que es posible tienen una influencia directa en la realidad que experimentamos. Pero ¿y si pudieras cambiar tu sensación de lo que es posible?

## **Un marco diferente**

El lanzador de Triple-A, Steve Mura, iba a ser el primero una noche en un partido fuera, pero casi perdió antes de salir del banquillo. ¿Por qué? “Nunca puedo ganar en este montículo”, le dijo a su entrenador de lanzamiento, Hervey Dorfman. Dorfman no creyó eso ni por un segundo, en cambio podía ver que Mura ya se estaba preparando para perder, de modo que Dorfman presionó a Mura para que explicara su creencia. El lanzador dijo que el ángulo del montículo era incorrecto; y para Mura, eso lo decidía todo. Pero no para su entrenador. Era solamente un punto de partida.

Dorfman preguntó qué tipo de ajustes podía hacer. Suena sencillo, lo sé. Pero fue como encender un interruptor. Esa única sugerencia creó un nuevo sentimiento de posibilidad. Antes del partido, Mura pensó en una nueva estrategia para encarar la pendiente poco amigable del montículo. “Hay una diferencia”, le dijo Dorfman a Mura, “entre ‘No he ganado’ y ‘No puedo ganar...’”. El pasado no determinaba el futuro; a menos que la creencia de Mura le condujera a actuar como lo hizo. “Uno no piensa en estrategias cuando cree que el resultado es inevitable”, dijo Dorfman. Pero al cambiar su creencia, Mura pudo cambiar su estrategia y el resultado. Lanzó un partido casi perfecto aquella noche: solo dos hits y no impulsó ninguna carrera.<sup>6</sup>

Mura se enfrentó a un gran reto. Pero como Nelson, estaba en su mente y no en la cancha. Eso es cierto en casi todas las áreas de la vida. “Muchas de las circunstancias que parecen obstaculizarnos en nuestras vidas cotidianas puede que solo parezcan hacerlo basándonos en un marco de suposiciones que llevamos con nosotros”, dicen Rosamund Stone Zander y Benjamin Zander. “Dibujemos un marco diferente en torno al mismo conjunto de circunstancias, y tendremos a la vista nuevos caminos”.<sup>7</sup>

La historia está llena de relatos similares. Los pilotos antes pensaban que era imposible volar a una velocidad superior a las 768 millas (1.236 kilómetros) por hora (la velocidad del sonido a nivel del mar). Pero Chuck Yeager pensó que podía hacerlo, y oficialmente rompió la barrera del sonido el 14 de octubre de 1947. Desde entonces, los aviones no han hecho otra cosa sino avanzar, y los pilotos vuelan regularmente a dos, cuatro, o incluso seis veces la velocidad del sonido.

Antes de 1954, los corredores suponían que era imposible correr una milla en menos de cuatro minutos. Entonces Roger Bannister la corrió en tres minutos y cincuenta y cinco segundos, un récord que desde entonces otros corredores han batido.

Las personas han soñado durante milenios con el vuelo con propulsión humana. Pero entonces, en 1977 alguien desarrolló un avión sin motor capaz de mantener un vuelo controlado. Eso fue solamente el comienzo. En 1988, el campeón de ciclismo griego Kanellos Kanellopoulos voló más de 70 millas (112 kilómetros)

sobre mar abierto solamente con el impulso de los pedales.<sup>8</sup> Y él no es el único. Hoy día, construir y volar aviones con propulsión humana es un pasatiempo de fin de semana para algunos.

Aquí tenemos otro ejemplo. En la mitad de la década de 1980, el skater Mike McGill hizo el primer giro aéreo de 540 grados en su deporte. Eso es una rotación y media completa. Nadie pensó que eso podía hacerse, pero cuando McGill finalmente hizo el “McGiro”, también otros comenzaron a hacerlo, llevándolo aún más lejos. Tony Hawk hizo el primer giro de 720 grados hecho jamás. Y después, en 2012 Tom Schaar, con solo doce años de edad, hizo el primer giro de 1080. ¡Eso son tres rotaciones en el aire! Como dijo Schaar a la ESPN: “Fue la acrobacia más difícil que he hecho jamás, pero -y entiende lo siguiente- fue más fácil de lo que pensaba”.<sup>9</sup>

“Cualquier cosa que no creas que se puede hacer, alguien llegará y lo hará”, dijo el pianista de jazz Thelonious Monk.<sup>10</sup> Lo imposible solo parece serlo al principio. Yeager, Bannister, Kanellopoulos, McGill y Hawk nos mostraron al resto de nosotros que podía lograrse mucho más de lo que anteriormente creíamos posible. ¿Serás tú el nuevo Schaar y lo llevarás aún más lejos?

## **Un fallo de la imaginación**

La primera diferencia clave entre una meta no alcanzada y el éxito personal es la creencia en que se puede lograr. Escuchemos lo que dijo el afamado futurista, autor de ciencia ficción e inventor Arthur C. Clarke: “Cuando un científico distinguido, pero anciano, afirma que algo es posible, casi con toda seguridad tiene razón. Cuando afirma que algo es imposible, muy probablemente esté equivocado”. Como dijo Clarke, es un “fallo de la imaginación”.<sup>11</sup>

Y no son solamente los científicos. Ese fallo de la imaginación afecta a deportistas, padres, líderes, gerentes, maestros, y el resto de nosotros en un grado u otro. La buena noticia es que no tiene que ser así. Hablando en general, hay dos maneras de ver la vida. Una conduce directamente a este fallo de la imaginación,



pero la otra puede revivir y ampliar nuestra sensación de posibilidad. A continuación veremos la diferencia.



## Algunas creencias te retienen

¡Cuán poco vemos! Lo que sí vemos depende principalmente de lo que busquemos. —Sir John Lubbock, *The Beauties of Nature*

**U**na vez tuve un cliente al que llamaré Charlie. Ese no es su verdadero nombre. Digamos que he cambiado su identidad para proteger al culpable. Charlie derivaba su importancia de sentirse ofendido, abusado y perseguido. Se quejaba casi por todo. Todo el mundo era un idiota excepto él. Nadie sabía hacer nada bien. La vida estaba amañada. Si salíamos a almorzar, lo cual yo temía, él nunca agarraba la cuenta, incluso si él mismo había convocado la reunión. Siempre me iba de su presencia agotado y menoscabado.

Y no solo me sucedía a mí. Charlie era de ese modo con todo el mundo. Sus empleados y amigos elevaban sus cejas cuando yo mencionaba su nombre. Él enfocaba cada relación con una mentalidad de acumulación. Las personas que lo rodeaban vivían con temor constante a que su medio de vida y su bienestar estuvieran en riesgo. ¿Y sabes qué? El éxito que él deseaba siempre parecía estar fuera de su alcance.

Charlie es ejemplo de lo que yo denomino pensamiento de escasez.

Ahora, comparemos a Charlie con otro amigo mío. Robert es una de las personas más generosas que conozco. Siempre me saluda con una gran sonrisa, un abrazo y una palabra de aliento. Siempre me voy de su presencia con energía, sintiéndome estupendamente por ser yo mismo. Y él es de ese modo con todo el mundo. Trata a empleados, proveedores, representantes, editores y todos los demás como si fueran sus mejores clientes. Invierte rutinariamente en el éxito de ellos, y eso regresa a él de mil maneras diferentes. Robert es ejemplo de lo que denomino pensamiento de abundancia.

## Escasez vs. abundancia

Para alcanzar cualquier cosa, tenemos que creer que estamos a la altura del reto. Eso no significa que será fácil o que sepamos cómo vamos a lograrlo. Por lo general no lo sabemos. Solamente significa que creemos que somos capaces, que tenemos lo necesario para prevalecer. ¿Por qué es importante eso? Porque toda meta tiene obstáculos. Cuando algunas personas tienen problemas para vencer esos obstáculos, dudan de que tengan lo necesario. Pensemos en Charlie. Pero otros tienen confianza en que prevalecerán si trabajan más duro o encaran el problema desde una dirección distinta. Pensemos en Robert.

Los investigadores catalogan al primer grupo como teóricos de entidad. Piensan que sus habilidades están grabadas en piedra. Habrás oído a personas decir lo siguiente: “No se me da bien x, y, o z”. Son los que piensan en escasez. Los investigadores denominan al segundo grupo teóricos incrementales. Cuando batallan con un obstáculo, tan solo buscan nuevos enfoques del problema. Saben que existe una alternativa o una solución si siguen trabajando en ello. Son quienes piensan en abundancia.<sup>1</sup>

De estos dos hábitos de pensamiento, uno conduce a fracaso, temor y descontento; el otro conduce a éxito, gozo y satisfacción. ¿La diferencia principal? Los pensadores de escasez como Charlie operan desde una red de creencias limitantes acerca del mundo, de otras personas y de sí mismos, mientras que los pensadores de abundancia como Robert operan desde una plataforma de verdades liberadoras.

<b>PENSADORES DE ESCASEZ</b>	<b>PENSADORES DE ABUNDANCIA</b>
Se sienten con derechos y son temerosos	Son agradecidos y seguros de sí mismos
Creer que nunca habrá suficiente	Creer que siempre hay más
Son egoístas con su conocimiento, contactos y compasión	en el lugar de donde llegó algo
Suponen que así son ellos	Se alegran por compartir con otros su conocimiento, sus contactos y su compasión
Recurren a la sospecha y el distanciamiento	

Se molestan con la competencia, creyendo que eso hace que el pastel sea más pequeño y ellos sean más débiles	Piensen que pueden aprender, crecer y desarrollarse
Son pesimistas acerca del futuro, creyendo que por delante hay tiempos difíciles	Recurren a la confianza y la apertura
Ven los retos como obstáculos	Reciben la competencia creyendo que hace que el pastel sea mayor y ellos sean mejores
Piensen en pequeño y evitan el riesgo	Son optimistas sobre el futuro, creen que lo mejor está aún por llegar
	Consideran que los retos son oportunidades
	Piensen en grande y aceptan el riesgo

Por lo tanto, ¿cuál es tu mentalidad? Alcanzar nuestras metas comienza con entender la distinción entre creencias limitantes y verdades liberadoras.

## Tres tipos de creencias limitantes

Es fácil detectar creencias limitantes en nuestro propio pensamiento si estamos atentos. Comencemos con suposiciones que albergamos acerca del mundo. “No puedo comenzar un nuevo negocio en este momento. El mercado es terrible”, podría decir alguien. “No confío en la gerencia; siempre intentan engañarnos”. O quizá: “Esos políticos van a destruir la economía y a hacer imposible que yo pueda avanzar”. Estas pueden ser creencias profundamente asentadas, pero no siempre son la realidad, y en raras ocasiones son toda la verdad incluso cuando parezcan precisas. Tenemos que aprender a cuestionarlas e incluso descartarlas, o limitarán nuestra libertad y motivación para actuar.

También tenemos creencias limitantes sobre otras personas. “No tiene caso preguntar”, podrías decir. “Está demasiado

ocupado para reunirse conmigo”. O tal vez: “Bueno, ella es una simple contadora. ¿Qué puede saber?”. O alguna vez habrás pensado: “No ha respondido aún. Supongo que debe estar molesto conmigo”. O: “Alguien como ella nunca saldría con una persona como yo”. Estas no son necesariamente verdades; solamente son creencias que permitimos que nos influyeran.

## 3 TIPOS DE CREENCIAS LIMITANTES



SOBRE EL MUNDO



SOBRE OTROS



SOBRE NOSOTROS MISMOS

**Cuidado: las creencias limitantes distorsionan nuestra perspectiva sobre el mundo, sobre otros, e incluso sobre nosotros mismos.**

El tercer tipo de creencia limitante es donde a la mayoría de nosotros realmente nos toca de cerca. Estoy hablando de creencias sobre nosotros mismos. Quizá podemos decir: “Soy una persona que abandona. Nunca termino lo que comienzo”. “No puedo evitarlo. Nunca he estado en forma físicamente”. “Siempre he sido terrible con el dinero”. O: “No soy el tipo de persona creativa”. Estas creencias con frecuencia son falsas, medias verdades en el mejor de los casos; y obstaculizarán cualquier progreso que quieras hacer en la vida.

¿Cómo saber si estás cayendo en la trampa de las creencias limitantes? En su libro *Making Habits, Breaking Habits* (Crear hábitos, romper hábitos), Jeremy Dean menciona tres señales reveladoras:

- Pensamiento en blanco y negro. Es cuando suponemos que hemos fallado si no alcanzamos la perfección. La realidad es por lo general una escala proporcional, y no un interruptor de palanca.

- Personalizar. Es cuando nos culpamos a nosotros mismos por situaciones negativas aleatorias.
- Ser catastrofista. Cuando suponemos lo peor incluso con poca evidencia.<sup>2</sup>

A esa lista podemos añadir un cuarto punto:

- Universalizar. Es cuando tomamos una mala experiencia y suponemos que es cierta en todo lugar.

¿De dónde provienen estas creencias?

## **La fuente de las creencias limitantes**

Algunas de nuestras creencias limitantes, como he dicho, provienen de anteriores fracasos o reveses. Los reveses repetidos pueden entrenarnos para suponer lo peor. Pueden condicionarnos para acumular lo que tenemos y evitar riesgos.

Pero si somos observadores, podemos detectar otras influencias. Los noticieros, por ejemplo, tienen un fuerte sesgo de negatividad. Como bromeaba J.R.R. Tolkien, son principalmente puntuaciones de asesinatos y de fútbol.<sup>3</sup> “Hay estudios que han demostrado que un exceso de abundancia de noticias puede hacernos sentir deprimidos, ansiosos y, en su mayor parte, por lo general no nos proporciona la capacidad de cambiar o influenciar realmente nada de lo que se reporta”, dice Michael Grothaus, y él es periodista profesional.<sup>4</sup> Sintoniza, y es fácil creer que el mundo está cada vez peor: hay más crímenes, más pobreza, más violencia que nunca. Es como una larga letanía de preocupación y temor, interrumpida por anuncios sobre aterradoras enfermedades médicas. Los canales de noticias están predispuestos a mostrarnos noticias negativas porque el temor desencadena las partes más primitivas de nuestro cerebro y mantiene nuestros ojos pegados a la amenaza. Para empeorar aún más las cosas, su industria está en declive. Por lo tanto, los medios de comunicación apelan cada vez más al temor a fin de entregar miradas a sus anunciantes.

Y después están las redes sociales, que pueden ser un espejo de este sesgo negativo. Después de nuestro ciclo de elecciones

más reciente, parecía ser una corriente interminable de negatividad. Pero también podemos detectar que está en movimiento un sesgo positivo.

Mira Facebook, y puede parecer que todo el mundo lleva una vida adorable. Hijos felices, hermosos amigos, vacaciones asombrosas, un trabajo satisfactorio. Al instante, y generalmente de modo subconsciente, vemos que nosotros no estamos a la altura. No somos tan inteligentes, creativos, educados, exitosos, afortunados, atléticos o artísticos como todo el mundo muestra en Instagram. La erudita Donna Freitas realizó un estudio a gran escala de las redes sociales y de estudiantes en más de una decena de campus universitarios. “Facebook es la CNN de la envidia, un tipo de ciclo de noticias que no cesan las 24 horas del día y muestran quién es popular, quién no lo es, quién está a la moda y quién está en declive”, escribe en *The Happiness Effect* (El efecto felicidad), un libro que reporta sus descubrimientos. “A menos que tengas una autoestima sólida como la roca, seas inmune a los celos, o tengas una capacidad extraordinariamente racional para recordarte a ti mismo exactamente lo que todo el mundo hace cuando pone sus glorias en las redes sociales (es decir, posicionarse y presumir), es difícil que no te importe”.<sup>5</sup> Yo soy un gran defensor de las redes sociales, pero no es extraño que el tiempo que pasamos en Facebook sirva para sentirnos desgraciados con nuestras vidas.<sup>6</sup>

Y después están las relaciones negativas, desde amigos y compañeros de trabajo hasta nuestros familiares o comunidad de fe. Con frecuencia desarrollamos estas creencias en la niñez. Se convierten en parte de lo que el profesor de psicología de la Universidad de Virginia, Timothy D. Wilson, denomina nuestras “narrativas centrales” sobre la vida.<sup>7</sup> Muchas de estas narrativas centrales son buenas y útiles, pero algunas no lo son; puede ser difícil soltarlas, y pueden ser perturbadoras cuando lo intentamos. Otras veces agarramos creencias limitantes más adelante en la vida en la iglesia, la universidad o la oficina. Independientemente de cuándo o dónde las adquirimos, nuestras creencias crean los lentes mediante los cuales vemos el mundo. Y es bueno reconocer la forma en que esos lentes están influenciados por las relaciones, incluidas las negativas.



“La realidad innegable es que lo bien que te va en la vida y en los negocios depende no solo de lo que tú haces y cómo lo haces... sino también de quién lo está haciendo contigo o te lo hace a ti”, dice el psicólogo Henry Cloud en *The Power of the Other* (El poder del otro).<sup>8</sup> Si te juntas con personas como Charlie, puedes comenzar a ver el mundo desde su perspectiva. Y lo contrario también es cierto. Mantente cerca de Robert, y todo comienza a brillar.

Si queremos experimentar nuestro mejor año, tenemos que comenzar reconociendo cuál de estos dos tipos de pensamiento domina, y avanzar intencionalmente hacia la abundancia. No hay razón alguna para permitir que las creencias limitantes nos retengan.

## **Tú eliges**

Poco después de que Steve Jobs, director general de Apple, muriera en 2011, familiares, amigos, y otras personas se reunieron en la Iglesia Memorial en el campus de la Universidad de Stanford. El evento, al que se podía asistir solamente con invitación, atrajo a varios cientos de personas para dar un tributo a un innovador y líder visionario al que habían llegado a admirar, respetar y querer. El periodista Brent Schlender relata el momento en el final de su libro *Becoming Steve Jobs* (El libro de Steve Jobs).

Bon, Joan Baez y Yo-Yo Ma actuaron. El fundador de Oracle, Larry Ellison, dijo unas palabras, y también lo hizo el diseñador principal de Apple, Jony Ive. Pero lo que más sorprendió a Schlender fueron las palabras de la esposa de Jobs, Laurene Powell. “Él moldeó el modo en que yo llegué a ver el mundo”, dijo de su esposo, añadiendo:

Es bastante difícil ver lo que ya está ahí, quitar los muchos impedimentos que existen para tener una perspectiva clara de la realidad, pero el talento de Steve era incluso mayor: él veía claramente lo que no estaba ahí, lo que podía haber, lo

que tenía que estar ahí. Su mente nunca estuvo cautiva de la realidad. Más bien todo lo contrario. Él imaginaba lo que le faltaba a la realidad, y se proponía remediarlo.

Como resultado, dijo, Jobs poseía “un sentido épico de posibilidad”.<sup>9</sup>

Por lo tanto, hazte la pregunta: ¿qué no está en tu mundo en este momento que podría estar, que debería estar ahí? ¿Qué falta que solamente tú puedes remediar en tus relaciones, tu salud, tu carrera, o tu vida espiritual? Al comenzar a pensar sobre diseñar nuestro mejor año, necesitamos reconocer que la mayoría de las barreras que enfrentamos son imaginarias. Hay un millón de pensamientos que recorren nuestra mente, pero solamente nosotros somos quienes escogemos lo que vamos a creer. Y la mejor manera de vencer las creencias limitantes es sustituirlas por verdades liberadoras. Es posible actualizar y mejorar nuestras creencias.



## Puedes actualizar tus creencias

Lo imposible no es un hecho. Es una opinión. —*Muhammad Ali*

**E**n 1954, Martin Luther King Jr. aceptó el llamado ministerial de la iglesia Dexter Avenue en Montgomery, Alabama. Tenía solamente veinticinco años de edad. Pero lo que King logró durante la siguiente década reformó de modo radical la sociedad estadounidense.

En 1955, después de que Rosa Parks se negó a ceder su asiento, King lideró el boicot a los autobuses en Montgomery. La Corte Suprema estadounidense se puso del lado de quienes realizaron el boicot en 1956. Un año después, King formó y lideró la Conferencia de Líderes Cristianos del Sur, que ayudó a organizar el incipiente movimiento por los derechos civiles. También habló delante de su primera audiencia nacional y llegó a la portada de la revista Time. Pero eso fue solamente el comienzo.

El trabajo de organización y protesta de King continuó a finales de los años cincuenta y principios de los sesenta con sentadas y protestas, culminando en los acontecimientos de 1963. Ese mes de abril, King fue arrestado en Birmingham por desobedecer una prohibición de hacer manifestaciones. Cuando se situó bajo el fuego de ministros locales, respondió con una de sus obras más importantes y memorables: “Carta desde una cárcel de Birmingham”. Unos meses después, condujo la marcha en Washington, a la que asistieron más de 200.000 personas.

Era el centenario de la Proclamación de Emancipación de Lincoln, y King dio su emocionante discurso “Yo tengo un sueño” desde los escalones del Lincoln Memorial. La manifestación provocó el apoyo a los derechos civiles en toda la nación. A principios de ese verano, el presidente John F. Kennedy había presentado la legislación sobre derechos civiles más amplia hasta ese momento, y el impacto de la marcha y de la defensa de King fue fundamental en su aprobación en 1964.

Y por si eso no fuera suficiente, la revista Time escogió a King como su persona del año, y el Comité del Premio Nobel lo convirtió en el receptor más joven del Nobel de la Paz. Había más trabajo que hacer, pero él ya había trastornado el mundo. Tenía solamente treinta y cinco años. ¿Cuál fue su secreto?

## **Evitar la trampa de las creencias limitantes**

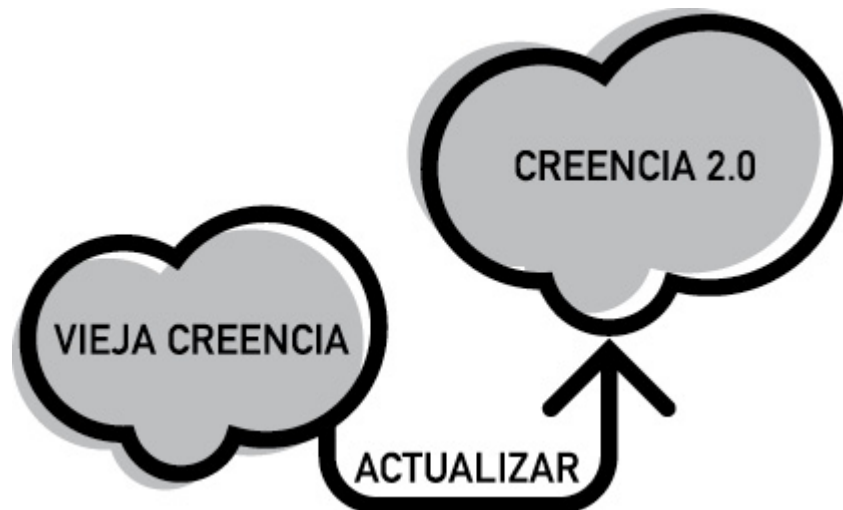
Los críticos de King en Birmingham pensaban que sus acciones eran “poco sabias e inoportunas”, que violaban “el sentido común”. Pero a diferencia de King, esos ministros trabajaban bajo una creencia limitante: tenían una idea sobre el mundo que limitaba su rango de posibilidades. En lugar de considerar las acciones de King como pavimento del camino hacia el cambio, las consideraron contraproducentes. Les preocupaba que sus acciones les hicieran perder terreno. Pero este es solamente uno de un millón de ejemplos en la vida donde “sentido común” es tan solo otra manera de decir “malentendido ampliamente sostenido”.

Una creencia limitante es un mal entendimiento del presente que engaña a nuestro futuro. King estaba rodeado de creencias limitantes como las siguientes:

- El movimiento por los derechos civiles está pidiendo demasiado y con demasiada rapidez.
- El movimiento está avivando problemas innecesarios.
- La no violencia no moverá las cosas. Es necesaria la resistencia armada.
- Los blancos no cambiarán. La reconciliación racial es imposible.
- El racismo está engranado en la cultura. Nunca cambiaremos eso, y mucho menos las leyes.

Y había muchas, muchas otras compartidas por personas de raza blanca y de color, dentro y fuera del movimiento. La diferencia entre King y los demás era que él rechazaba esas creencias considerándolas falsas. En cambio, él creía que los

tiempos llamaban a la acción urgente. Creía que las manifestaciones no violentas eran necesarias y eficaces. Creía que la reconciliación racial era una esperanza real y que los corazones, y toda la sociedad, podían cambiar realmente.



**Las creencias pueden mantenernos atascados. Pero podemos avanzar al actualizar nuestras creencias.**

En lugar de creencias limitantes, King sostenía verdades liberadoras. Él veía los mismos hechos que veía todo el mundo, pero utilizaba un marco diferente, para utilizar el lenguaje de Zanders. De eso se trataba su discurso “Yo tengo un sueño”. Él podía ver un futuro mejor, independientemente de lo que dijeran o creyeran algunas personas. Su marco le permitía visualizar la victoria, y sabía en lo profundo de su ser que algún día también la vería cumplida. Estas verdades liberadoras lo dejaron libre para actuar con determinación; y nosotros podemos hacer lo mismo.

## **Cambia tu marco**

Pocas de nuestras aspiraciones estarán a la altura de los logros de Martin Luther King Jr., pero sí importan para la única vida que tendremos jamás. Y pueden marcar toda la diferencia del mundo para nosotros y las personas más cercanas a nosotros.

Uno de mis ejemplos favoritos de sustituir creencias limitantes por verdades liberadoras proviene de la comunidad de Alcohólicos Anónimos. Investigadores de la Universidad de Brown, UC Berkeley y los Institutos Nacionales de la Salud trabajaron juntos en un importante estudio. Descubrieron que el indicador de diferencia para las personas que tratan de mantenerse sobrias era la creencia. En lugar de decir: “No puedo resistirme a un trago”, personas en AA descubren que realmente pueden resistir. ¿Por qué? Porque ahora creen la verdad liberadora que dice: “El cambio es posible”. O en lugar de pensar: “No puedo mantenerme sobrio”, participantes de AA cambian eso por la verdad liberadora: “Puedo manejar las dificultades de la vida sin un trago”.<sup>1</sup>

Aquí tenemos otro ejemplo de mi amigo Don Miller. Don es un autor de éxitos de ventas y un tremendo emprendedor. Pero después de una serie de relaciones fallidas, pensó que estaba condenado en el amor. Entonces, de repente, llamó Bob Goff.

“¿Sabes lo que he observado sobre ti, Don?”, comenzó a decir Bob. “He observado que se te dan bien las relaciones”. Don no se lo creía. Él era terrible en las relaciones, y lo sabía con seguridad. Pero Bob no dejaba de llamarlo y decirle lo contrario. Le dio un ejemplo tras otro de ocasiones en las que Don había conectado realmente con personas. “Durante los meses siguientes hubo un gran abismo entre la afirmación de Bob y el modo en que me sentía conmigo mismo”, dijo Don. Pero la persistencia de Bob tuvo su recompensa. “Como un abogado en un juicio, él argumentó su caso ante mi alma, semana tras semana, hasta que el abismo comenzó a cerrarse”. Don se dio cuenta de que Bob tenía razón; y mientras más lo entendía, más capaz era de actuar en consecuencia y demostrarlo ante sí mismo. La nueva creencia lo capacitó para ser vulnerable, esperanzado, y actuar con confianza. Resultó que Don era estupendo en las relaciones; y después comenzó a tener citas con el amor de su vida y finalmente se casó con ella.<sup>2</sup>

Voy a darte unos ejemplos de mi propia vida. Yo solía creer que no podía avanzar porque apenas podía ganar dinero suficiente para satisfacer las necesidades de nuestra familia. Cuando reconocí ese pensamiento como una creencia limitante,

decidí sustituirlo por una verdad liberadora, de modo que comencé a decir: “Tengo todo el dinero que necesito para cumplir con nuestras obligaciones, alcanzar nuestras metas y ser generosos con otros”. Sin duda, al principio no me sentía así, pero en lugar de operar según la escasez, decidí operar desde un lugar de abundancia. No fue magia, pero sí que abrió nuevos caminos que me permitieron avanzar. Y mientras más me movía, más recursos encontraba para mejorar mis circunstancias.

Este es otro. “No tengo ganas de hacer eso ahora mismo”, solía decir yo. “Estoy agotado”. Pensaba que mi energía era algo sobre lo cual yo no tenía control. O me sentía con energía, o no. Pero entonces me di cuenta de que yo tenía control. Podía influenciar en lo que experimentaba, de modo que cambié esa creencia limitante por una verdad liberadora que decía algo parecido a lo siguiente: “Tengo energía más que suficiente para realizar las tareas que emprendo”. Repetía eso para mí mismo cada vez que me sentía agotado o cansado. No pasó mucho tiempo hasta que mi realidad se puso a la altura de mis palabras. En todos estos ejemplos, las creencias transformadoras hicieron posibles mejores resultados. No es algo mágico. Tú ya tienes lo necesario para mover la aguja en tu vida.

Todos somos diferentes, y todos tenemos nuestro propio portafolio de creencias limitantes. Pero en todo mi tiempo de coaching me he encontrado con dos creencias que muchos de nosotros compartimos. La primera es que no tenemos capacidad alguna de cambiar nuestras circunstancias, y la segunda es que carecemos de los recursos para hacerlo. Quiero que veamos cada una de ellas.

## **Cuando nos sentimos impotentes**

Erin Gruwell era una maestra novata a quien le asignaron una escuela de secundaria difícil y recién incorporada en Long Beach (California).

Su diverso salón de clase estaba lleno de niños y niñas en riesgo, algunos de ellos pandilleros que odiaban a su maestra incluso más de lo que se odiaban mutuamente. “Mi clase se ha



convertido en un vertedero para transferencias disciplinarias, chicos en rehabilitación, o quienes tienen libertad condicional”, dijo ella.<sup>3</sup> La mayoría de las personas habrían dado la espalda a esos estudiantes. La administración no tenía mucha esperanza en que ella pudiera marcar una diferencia, e incluso su papá pensaba que debía buscar un nuevo empleo. Afortunadamente para sus alumnos, Gruwell creía que podía tener éxito con esos muchachos y muchachas, donde otros habían fracasado.

Comenzó dejando a un lado el programa de estudios estándar y asignando “libros sobre adolescentes en crisis”, como El Diario de Ana Frank y El Diario de Zlata: La vida de una niña en Sarajevo en tiempos de guerra, de Zlata Filipovic. Igualmente importante, requería de ellos que escribieran un diario sobre sus propias experiencias. En el proceso y a lo largo de los años, las vidas de sus alumnos fueron transformadas. Contra todo pronóstico, ella ayudó a aprender, crecer y graduarse a ciento cincuenta alumnos. La mayoría fueron a la universidad, y algunos llegaron a ser maestros.

Todos tenemos más poder del que a veces nos damos el mérito de tener. Según el profesor de psicología de la Universidad de Stanford, Albert Bandura, este poder recoge cuatro propiedades que nos ayudan a alcanzar nuestras metas. La primera es intención. Podemos imaginar una realidad mejor de la que estamos experimentando en el presente; y podemos trabajar con otros y dentro de nuestras circunstancias para alcanzarla. La segunda es previsión. Al visualizar el futuro, podemos gobernar nuestra conducta en el presente, y dar propósito y significado a nuestros actos. La tercera es acción. Tenemos la capacidad de actuar según nuestros planes, mantenernos motivados, y responder en el momento para seguir en rumbo. Finalmente, la autorreflexión. No solo actuamos; sabemos que actuamos. Eso significa que podemos evaluar cómo nos va, hacer ajustes, e incluso revisar nuestros planes.<sup>4</sup>

Erin Gruwell puso en acción todas ellas en su enseñanza. Ella sabía que su implicación en las vidas de sus alumnos podía marcar una diferencia, y construyó un programa que cumpliría su intención. Comenzó, hizo correcciones de rumbo a lo largo del camino, y poco a poco cambió las vidas de ciento cincuenta

estudiantes que de otro modo habrían quedado atrás, sin mencionar el cambio que se produjo en su propia vida.

Cualesquiera que sean las circunstancias, tenemos la capacidad de perseguir un mejor futuro. Algunos no lo creen. Piensan que porque no pueden controlarlo todo, no pueden controlar nada. Pero eso es tan solo una creencia limitante. Mediante nuestras decisiones nos convertimos en participantes activos en los resultados que experimentamos.

Durante los últimos meses difíciles del boicot a los autobuses en 1956, King predicó un sermón para alentar a su congregación a vivir vidas esperanzadas de acción creativa. “Señor, ayúdame a aceptar mis herramientas”, les indicó que oraran. “A pesar de cuán desafiladas estén, ayúdame a aceptarlas. Y después, Señor, cuando haya aceptado mis herramientas, entonces ayúdame a dar un paso y hacer lo que pueda hacer con mis herramientas”.<sup>5</sup> Para mostrar cuán potentes o humildes pueden ser nuestras herramientas, King señaló el ejemplo de Moisés, quien descartó sus creencias limitantes y condujo a su pueblo a la libertad. Como hemos visto, King demostró la validez de su punto mediante su propio ejemplo.

## **La cuestión de los recursos**

La historia de Gruwell también nos recuerda que evitemos limitar nuestras metas a nuestros recursos actuales. Los recursos nunca son, y quiero decir nunca, el reto principal para cumplir nuestros sueños. De hecho, si ya tienes todo lo que necesitas para alcanzar tu meta, entonces es probable que tu meta sea demasiado pequeña.

Cuando Gruwell comenzó, no tenía ningún presupuesto para comprar libros, pero sus alumnos necesitaban ciertos libros si su plan iba a funcionar. ¿La respuesta? Consiguió un segundo empleo y compró ella misma los libros. A medida que aumentaron las metas de Gruwell, así lo hizo también su necesidad de recursos.

Sus alumnos querían llevar a la escuela, para que diera una charla, a Miep Gies, la mujer holandesa cuya familia escondió de

los nazis a Ana Frank y a su familia. La escuela no tenía el presupuesto para hacerlo, de modo que los alumnos organizaron una serie de eventos para recaudar fondos y hacerlo posible. Y eso no fue todo. También recaudaron fondos para traer a América a Zlata Filipovic, cuyo libro habían estudiado.

Mientras más decididos estaban a dar pasos, más recursos necesarios aparecían. Su determinación fue lo que marcó la diferencia. “No hay ningún déficit de recursos humanos”, como dijo King en su discurso en el Nobel en 1964, “el déficit está en la voluntad humana”.

Los recursos son necesarios, pero nunca son la condición previa para el éxito. La falta de recursos percibida es con frecuencia un beneficio disfrazado. De hecho, abordar restricciones puede desencadenar una cascada de recompensas no previstas. Por una parte, nos fuerza a estar a la altura de la ocasión y dar todo lo mejor a esa empresa. Los recursos fáciles provocan un desempeño débil. El economista Julian Simon llamó a la creatividad humana el recurso definitivo, pero con frecuencia son necesarias limitaciones para desatlarla. Una falta de recursos prende el ingenio, y los recursos limitados también edifican adaptación y confianza. Mientras más veces vencemos dificultades, más capaces somos de vencer cualquier cosa que llegue después.

En resumen, una aparente falta de recursos podría ser el recurso más importante que tenemos. Nuestras creencias limitantes evitan que veamos eso. Pero aquí está una verdad liberadora: vivimos en un mundo de abundancia genuina, un mundo lleno de los recursos que necesitamos para perseguir nuestras metas más importantes. Eso no significa que finalmente no necesitemos los recursos de los que carecemos en el presente. Si tu meta es lo bastante grande, probablemente requerirás más recursos diferentes de los que supones cuando comienzas. Pero comienza. La falta de recursos nunca es una buena excusa para quedarte quieto. Trátala en cambio como un estímulo que abordar como el paso siguiente hacia tu meta.

## Revisa tus creencias

No tienes que estar acorralado por las creencias limitantes. Puedes cambiarlas por verdades liberadoras. Me gustaría sugerir un sencillo proceso de seis pasos para ayudarte a hacer eso. Por favor, observa: es bueno tener un cuaderno o diario para este ejercicio.

En primer lugar, reconoce la creencia limitante. En el capítulo anterior mencioné varias señales reveladoras. Si una creencia refleja el pensamiento en blanco y negro, podría ser una creencia limitante, y lo mismo si es personalizar, ser catastrofista, o universalizar. Podría provenir de una experiencia del pasado, de los medios de comunicación, o de tu círculo social. Cualquiera que sea el contenido de la creencia, y sin importar cuán cierta parezca, es importante reconocer que es solamente una opinión sobre la realidad, y que existe una buena posibilidad de que sea equivocada.

En segundo lugar, anota la creencia. Podría ser algo como:

- “No tengo experiencia suficiente”.
- “No tengo la experiencia correcta”.
- “No soy capaz de escribir”.
- “Siempre abandono”.
- “No soy creativo”.
- “Al final, siempre fracaso”.
- “No soy muy bueno con el dinero”.
- “No soy muy disciplinado”.
- “Soy terrible con la tecnología”.

Seamos sinceros. Podría ser cualquier cosa. Todos tenemos nuestros propios retos. La primera vez que hizo este ejercicio, Natalee, una de mis alumnas del curso 5 días para tu mejor año, era la mamá joven y cansada de dos hijos. Recientemente había dejado su empleo y se mudó a una nueva ciudad con su familia. “Una de mis creencias limitantes era: no tengo la energía suficiente”, me dijo. “No puedo llegar a esto porque estoy

intentando mantener a estos dos pequeños humanos”. Ese fue solamente el principio. Otra de las creencias limitantes de Natalee: “Quizá estoy hecha para ser mediocre, y tal vez estoy hecha para tener una vida de insignificancia”.

Tuve un amigo que fue despedido de su trabajo cuando tenía más de cincuenta años. Lo llamaré Greg. La Gran Recesión estaba en todo su apogeo, y él tuvo un panorama realmente difícil para poder encontrar otro empleo. Durante el curso de tres años comencé a ver que esta historia echaba raíz en su pensamiento. Él decía: “Bueno, soy demasiado viejo”. También tenía dos licenciaturas, y entonces la historia se convirtió en: “Tengo demasiados títulos”. La situación de Greg era difícil, sin ninguna duda; pero el culpable no era su edad o su educación académica. Era sus creencias sobre su edad y su educación.

Intenta anotar tu creencia limitante palabra por palabra. Al escribirla, la exteriorizas. Ahora eres libre para evaluarla.

En tercer lugar, revisa la creencia. Comienza evaluando si la creencia es empoderadora. Trata de verlo objetivamente. ¿Te empodera para lograr los resultados que quieres, o está evitando que los logres? Sé sincero. “Fue difícil ver esas palabras sobre el papel, y me di cuenta de que pensaba eso sobre mí misma”, admitió Natalee. Hasta que las escribió, nublaban sus pensamientos; al exteriorizarlas, tuvo la libertad para confrontarlas. Es importante observar que las personas a veces son adictas a sus creencias limitantes, como Charlie, de quien hablamos antes. Quizá les da un sentimiento de certeza, o tal vez les da un sentimiento de dramatismo o importancia porque creen que lo tienen todo solucionado. La evaluación sincera es la clave para la libertad.

En cuarto lugar, rechaza o replantea la creencia. Si la creencia limitante es falsa, puedes sencillamente rechazarla. A veces este es un cambio claro, como mis ejemplos personales anteriores. Eso es lo que hizo Natalee. “Cuando vi esas creencias limitantes que escribí acerca de mí misma, me di cuenta de que provenían de un lugar muy oscuro”, dijo. “Eso no era yo; todo eso provenía de algún otro lugar. Al escribir lo contrario de todo eso, las verdades liberadoras, me sentí muy bien al decir algo positivo sobre mí misma y comencé a gustar la confianza y ver la

esperanza y la posibilidad de lo que yo podría llegar a ser si realmente comenzaba a creer en mí misma”.

Para apartar esas cosas, quizá tendrás que plantear un caso, como hizo Bob Goff para Don Miller. Bob tomó la creencia limitante de Don (“No se me dan bien las relaciones”) y le ofreció una verdad liberadora a cambio (“Se me dan bien las relaciones”), y entonces reforzó su caso con ejemplos de apoyo.

Replantear implica un poco más. Muchas creencias limitantes tienen un poco de verdad en ellas, y eso es lo que las hace ser tan convincentes, pero no son toda la verdad. Si una creencia limitante es cierta o es en parte cierta, no tienes que conformarte con eso. Siempre puedes remodelar la historia. Tomemos el ejemplo de los medios de comunicación. Sí, hay muchas malas noticias, pero eso es tan solo parte del cuadro. En contra de lo que los noticieros siempre dicen, la evidencia muestra que el mundo realmente está mejorando en diversas áreas clave:

- El número de horas anuales de trabajo sigue reduciendo.
- El número de democracias en el mundo sigue aumentando.
- El número de personas que son esclavas sigue disminuyendo.
- Las tasas de delitos violentos siguen decreciendo.
- El número de guerras sigue disminuyendo.
- La expectativa de vida del mundo sigue aumentando.
- Los salarios y títulos universitarios otorgados a mujeres siguen aumentando.<sup>6</sup>

Y la lista continúa.

En respuesta a Greg, que culpaba a su edad de no tener empleo, yo señalé al hecho de que los trabajadores de mayor edad con frecuencia tienen ventajas que los jefes desean y que encajan perfectamente en los ambientes emprendedores, entre las que se incluyen experiencia en la vida, capital intelectual, y profundas redes sociales. Investigadores en Duke y Harvard estudiaron pequeñas empresas que ganan al menos un millón de dólares y descubrieron que la edad media de sus fundadores era

de treinta y nueve años. “Había el doble de personas mayores de 50 que menores de 25”, dijo Vivek Wadhwa, quien dirigió el equipo de investigación. “En un proyecto de seguimiento, estudiamos los trasfondos de 549 emprendedores exitosos en 12 industrias de alto crecimiento”, añadió. “La edad promedio de los fundadores varones en este grupo era 40, y una proporción importante era mayor de 50”.<sup>7</sup> La edad tiene sus ventajas.

Y lo mismo sucede con la juventud. Al principio de mi carrera tenía la sensación de que era demasiado joven para tener éxito, y oía a personas decir cosas similares todo el tiempo. Pero eso es una excusa conveniente. Algunos de los ejecutivos y dueños de negocios más enérgicos y eficaces en mis talleres de productividad Libre para enfocarte (Free to Focus<sup>TM</sup>) tienen veintitantos y treinta y tantos años. Más adelante volveremos a la historia emprendedora de Natalee, pero ella está en la misma barca. Otro amigo, que ni siquiera llega a los treinta años, es dueño de propiedades en línea multimillonarias y casi cien tiendas y gasolineras. Si crees que su edad es el problema, necesitas replantear las ideas.

Cuando nos obsesionamos con lo incorrecto, pasamos por alto lo que es correcto. Eso distorsiona nuestra perspectiva y nos ciega a oportunidades que nos rodean. Quizá pienses: “Yo no soy una persona detallista”. Está bien. ¿Es una necesidad ser una persona detallista? Podrías aceptar que lo es y quedarte estancado; o podrías replantearlo y decir algo como lo siguiente: “No soy una persona de detalles, pero siempre puedo colaborar con alguien que lo sea o delegar los detalles”.

En quinto lugar, revisa la creencia. Es aquí donde se pone interesante. No estoy hablando sobre afirmaciones simples, aunque pueden ser útiles y tienen su lugar. Estoy hablando sobre reorientar tu pensamiento en torno a una verdad nueva y empoderadora. Por ejemplo, si piensas: “Soy demasiado viejo para ser considerado para esa oportunidad de trabajo”, podrías decir: “Yo tengo más experiencia que otros candidatos”. Por el contrario, si piensas: “Soy demasiado joven para ese empleo”, podrías decir en cambio: “Yo tengo más energía y entusiasmo que otros candidatos”. Imagina la diferencia que marca esa perspectiva en una entrevista de trabajo. La vieja “verdad” te

retiene; la nueva te da pie hacia el progreso real. Asegúrate de anotar la creencia revisada.

En sexto y último lugar, reorientate tú mismo hacia la nueva creencia. Comienza a vivir desde la perspectiva de esta nueva verdad liberadora. Quizá no la creas por completo, y eso está bien. Sigue intentándolo. Tal vez se sienta extraño al principio, como ponerse un abrigo de una talla demasiado grande, pero si continúas diciéndote esa verdad a ti mismo, finalmente encajará, y te sentirás más cómodo con ella. Cada vez que surja la vieja creencia, recházala o replantéala y reafirma la verdad liberadora. La clave está en comenzar a vivir como si fuera cierta. Mientras más hagamos eso, más situamos nuestra experiencia en línea con nuestras expectativas.

## **¿Cuáles son tus creencias limitantes?**

Por lo tanto, deja que te pregunte: ¿cuáles son tus creencias limitantes? Podrían ser creencias acerca del mundo, de otras personas o de ti mismo. ¿Cuáles son las historias y las expectativas que evitan que vivas el tipo de vida que quieres, el tipo de vida que habías de vivir? Si no lo has hecho aún, te aliento a que escribas tus creencias limitantes. Traza una línea de arriba abajo en una página. En un lado sitúa tus creencias limitantes, y en el otro escribe verdades liberadoras correspondientes. Considera el lado de tus verdades liberadoras como tu nuevo manifiesto personal para alcanzar tus metas.

Tú tienes lo necesario. Actualizar tus creencias es el primer paso hacia experimentar tu mejor año. El paso siguiente es pasar página con respecto al pasado, de modo que puedas avanzar con confianza hacia el futuro.

### **PASO 1**

#### **PLAN DE ACCIÓN**





### **1. Reconoce el poder de tus creencias**

“Nuestros pensamientos determinan nuestras vidas”, como dijo el monje serbio Thaddeus de Vitovnica. Tanto positivamente como negativamente, tus creencias tienen un impacto tremendo sobre tu experiencia de la vida. Reconocer ese hecho es la primera etapa para experimentar tu mejor año.

### **2. Confronta tus creencias limitantes**

Todos tenemos creencias limitantes acerca del mundo, de otras personas y de nosotros mismos. Cuatro indicadores de que estás atrapado en una creencia limitante son si tu opinión está formada por:

- Pensamiento en blanco y negro
- Personalizar
- Ser catastrofista
- Universalizar

También es importante identificar la fuente de tus creencias limitantes, ya sea la experiencia del pasado, los noticieros, las redes sociales o relaciones negativas.

### **3. Actualiza tus creencias**

Agarra un cuaderno o una hoja de papel y traza una línea de arriba abajo de la página para poder tener dos columnas. Ahora utiliza este proceso de seis pasos para cambiar tus creencias limitantes por verdades liberadoras.

- **RECONOCE** tu creencia limitante. Actualizar tu pensamiento comienza con ser consciente de él, de modo que toma un minuto para reflexionar sobre qué creencias te están reteniendo.
- **ESCRIBE** la creencia. En la columna de la izquierda, anota la creencia. Escribirla te ayuda a exteriorizarla.
- **REPASA** la creencia. Evalúa cómo te está sirviendo la creencia. ¿Es empoderadora? ¿Te está ayudando a alcanzar tus metas?
- **RECHAZA/REPLANTEA** la creencia. A veces simplemente puedes contradecir una creencia limitante; otras veces

podrías necesitar construir un caso en contra o ver tus obstáculos desde un mejor ángulo.

- REVISAR la creencia. En la columna de la derecha escribe una nueva verdad liberadora que se corresponda con la vieja creencia limitante.
- REORIENTARTE tú mismo hacia la nueva creencia. Comprométete a vivir como si fuera cierta.

## PASO 2

## PON FIN AL PASADO

**¿**Recuerdas a Tío Rico de Napoleón Dinamita? En su mediana edad no tiene nada que mostrar en su vida, pero cuando escucha sobre la máquina del tiempo de Napoleón, se vuelve deseoso. “Ahhh, vaya si desearía poder dar marcha atrás en el tiempo. Podría lograr algo”, dice.

Toda su vida está enmarcada por la decepción de no aprovechar su oportunidad de ganar en el fútbol en la secundaria. “El entrenador me sacaría en el cuarto tiempo, y estaríamos en los campeonatos estatales”, dice. “No tengo ninguna duda en mi mente”.<sup>1</sup>

Todos conocemos a personas que están atascadas en el mismo tipo de rutina, ¿no es cierto? Eso probablemente nos incluye a nosotros hasta cierto grado, si somos sinceros. Después de las creencias limitantes, la siguiente barrera más común que encontramos es el pasado. Lo arrastramos como si fuera un camión lleno de muebles rotos. No podemos considerar plenamente el futuro porque estamos demasiado atados a lo que ya ha sucedido.

No quiero que eso te suceda a ti. Si te sucede, evitaré que experimentes tu mejor año. El Paso 2 explica cómo obtener la resolución que necesitas.



## Pensar hacia atrás es obligado

Conducimos hacia el futuro utilizando solamente nuestro espejo retrovisor. —Marshall McLuhan

**H**e pasado la mayor parte de mi vida profesional en el campo editorial. He trabajado prácticamente en todos los empleos en el negocio: mercadeo, editorial, gerencia. Incluso pasé algún tiempo en representación literaria y gerencia de artistas. Uno de mis clientes tenía a sus espaldas varios proyectos muy exitosos, y yo lo estaba preparando para lo que mi socio en el negocio y yo esperábamos que sería un nuevo contrato muy importante.

Me estuve partiendo el alma trabajando casi todo un año, enfocándome exclusivamente en este solo cliente. Antes de llevar el libro a las editoriales, mi socio y yo realizamos una gira de noventa días en treinta ciudades con nuestro cliente. El resultado fue fantástico. Reunimos entre mil quinientas y dos mil personas por noche. Cuando terminamos, mi equipo y yo estábamos agotados, pero valió la pena. La casa editorial de nuestro cliente tomó nota y ofreció un contrato preferente para dos libros por un millón de dólares por libro. ¡Vaya! Mi socio y yo estábamos eufóricos. Habíamos invertido mucho en esta tarea, y estaba a punto de producir grandes resultados.

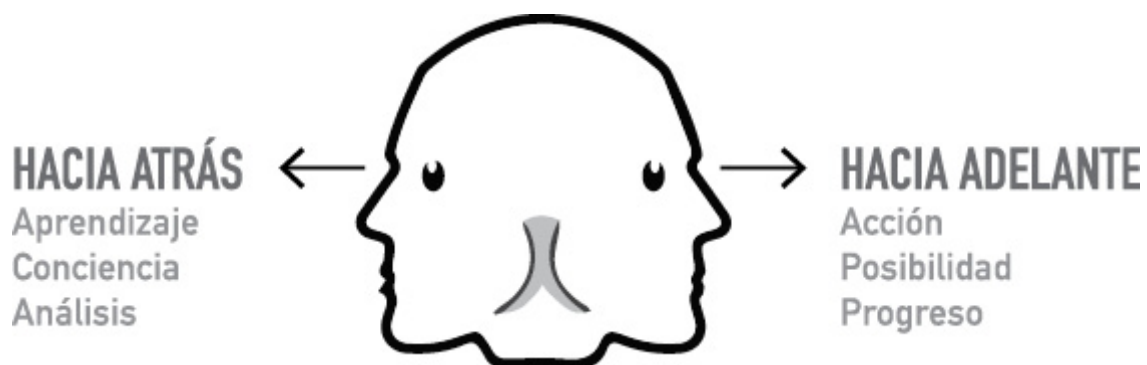
Se lo dijimos a nuestro cliente y esperábamos tener una respuesta entusiasta, pero entonces nuestras llamadas no eran respondidas. Había un silencio sepulcral. Algo estaba sucediendo. Después de intentarlo durante varias semanas, finalmente recibimos una respuesta. Estaba escrita en términos legales, pero el mensaje era claro. A punto de conseguir mi mayor contrato hasta la fecha, me despidieron.

El trato que yo había preparado para mi cliente era muy importante, pero eso le hizo pensar que podría pescar un pez incluso más grande. Firmó con una agencia que le prometió mejorar las condiciones. Mientras tanto, yo me quedé en la lona y sin nada que mostrar a cambio de mi inversión de todo un año. Eso me hizo caer en picada. Yo era un caos emocional. Sentía que mi carrera había terminado.

## Pensar hacia atrás

Pasar la página del pasado es una parte esencial de diseñar un futuro mejor. “El razonamiento discurre no solo hacia adelante”, como dicen los psicólogos Daniel Kahneman y Dale T. Miller, “sino también hacia atrás, desde la experiencia de lo que nos hace recordar o lo que nos hace pensar”. Ellos lo denominan “el poder de pensar hacia atrás”.<sup>1</sup> Si queremos experimentar nuestro mejor año, necesitamos aprovechar el poder de pensar hacia atrás para nosotros mismos. ¿Por qué?

No podemos poner fin al pasado hasta que reconozcamos lo que ya hemos experimentado. Como me dijo un amigo: “Una experiencia no está completa hasta que es recordada”.



**Podemos razonar hacia adelante y hacia atrás. Pensar hacia atrás nos permite aprender y crecer, lo cual facilita un mayor progreso en el futuro.**

No podemos simplemente ignorarlo o desear que se aleje. Cualquier cosa que hayamos experimentado en los doce últimos meses, o incluso más atrás, debemos abordarla. Si intentamos ignorarla, simplemente regresará para mordernos. ¿Cómo? A veces vivimos en el interior de historias poco útiles que nos relatamos a nosotros mismos. Otras veces albergamos ofensas para justificar nuestras acciones presentes, o nos sentimos infravalorados porque nos tomaron a la ligera o nos descartaron de alguna manera. Si no pasamos la página, arrastraremos todos

nuestros asuntos inconclusos hacia el futuro, y eso saboteará todo lo que intentemos construir al avanzar.

Ahora bien, antes de seguir adelante quiero subrayar algo: el proceso que bosquejo a continuación está pensado para ayudarte a tratar reveses y frustraciones; no está pensado para ayudarte a tratar el trauma grave. Muchos de nosotros hemos soportado algunas sacudidas muy reales, incluso catástrofes. Quizá perdiste un matrimonio. Tal vez perdiste a un ser querido, o experimentaste un accidente, una enfermedad, un ataque violento, o la pérdida total de tu negocio. A menos (y hasta) que abordes los eventos traumáticos, estos pueden influenciarte e incluso definir tu futuro de maneras profundamente dañinas.

Lo que detallo a continuación solo puede llevarte hasta cierto punto. Si necesitas incorporar recursos externos, como un terapeuta, te recomiendo que lo hagas. Como dice Brené Brown, eso es “pura valentía”.<sup>2</sup> Para el resto de nosotros, enumerar nuestros desengaños y procesarlos puede ser suficiente.

## **El Repaso tras la Acción**

El Ejército estadounidense tiene un método útil de pensar hacia atrás. Se denomina Repaso tras la Acción. Desarrollado por primera vez en 1981, las fuerzas armadas estadounidenses lo han estado utilizando desde entonces para mejorar el rendimiento y ser mejores en lo que hacen. Después de un acontecimiento, la meta es entender lo que sucedió, por qué sucedió, y cómo pueden mejorar. Muchos negocios utilizan este proceso, y también nosotros podemos utilizarlo. Este tipo de pensamiento hacia atrás te situará en una mentalidad excelente a medida que te preparas para diseñar tu futuro y experimentar tu mejor año.

Marilyn Darling, Charles Parry y Joseph Moore estudiaron el proceso de Repaso tras la Acción para la revista Harvard Business Review. Ellos ponen el ejemplo de un entrenamiento de batalla en el desierto de California. Llamaré a los dos lados Equipo 1 y Equipo 2. El Equipo 1 era excelente y en raras ocasiones era derrotado. Su tarea era ayudar a entrenar al Equipo 2 haciendo que recorrieran un escenario casi real. Pero



en este caso, el Equipo 2 se las arregló para sorprender a los entrenadores con un plan de ataque inesperado. ¡Vaya! El Equipo 2 rompió las defensas del Equipo 1 y lo dejó sobrepasado en potencia de fuego y superado en táctica.

Por lo tanto, preguntemos: ¿bajaron los entrenadores sus cabezas con vergüenza y derrota? No. En cambio, realizaron un Repaso tras la Acción. Estudiaron lo que salió mal, lo que salió bien, y cómo ajustar su enfoque en el futuro. De hecho, el comandante del Equipo 1 lo llamó “un buen ensayo” para próximas misiones. ¿Por qué es importante esto? Porque poner fin al pasado se trata de avanzar hacia el futuro. Como dijeron los autores del estudio en HBR, un Repaso tras la Acción es “un proceso vivo y penetrante que conecta explícitamente la experiencia del pasado con la acción futura”.<sup>3</sup>

Dividiremos este proceso de repaso en sus cuatro etapas clave. Recorreremos cada etapa con varias preguntas, y te alentaré a utilizar un diario o cuaderno para anotar tus respuestas. La escritura es una herramienta poderosa para aprovechar el poder de pensar hacia atrás. Según un estudio de los investigadores de la Universidad de California, Sonja Lyubomirsky, Lorie Sousa y Rene Dickerhoof: “Los participantes que procesaron una experiencia negativa mediante la escritura o la conversación, reportaron satisfacción mejorada en la vida, y aumentaron la salud mental y física con respecto a quienes [meramente] pensaron en ello”.<sup>4</sup> ¿Listo para comenzar?

## **Etapas 1: Declara lo que querrías que sucediera**

Para el ejército, esto es bastante claro. Piensa en ello como el plan de batalla o el objeto de la misión. Para nosotros, podría ser la lista de metas del año anterior, o también podría ser algo menos definido. Quizá sea una esperanza, un sueño o una expectativa no expresada.

Comienza preguntándote cómo veías el año. ¿Cuáles eran tus planes, tus sueños, tus metas concretas si es que tenías alguna? No te enfoques solamente en una o dos áreas. Recuerda que nuestra vida está formada por diez dominios interrelacionados:

intelectual, emocional, físico, espiritual, matrimonial, parental, social, financiero, vocacional y lúdico. Es importante tener claro lo que querías que sucediera en todos esos dominios. En el caso de mi anterior ejemplo personal, yo quería elevar la visibilidad de mi cliente, mejorar su atractivo para las editoriales, y obtener el mayor contrato de mi carrera hasta ese momento.

Blake, uno de mis alumnos de mis 5 días para tu mejor año, planeaba mudarse a Nueva York, encontrar un nuevo empleo e invertir en una relación a largo plazo. Pero justamente antes de dar el salto, la vida dio un giro. Su novia rompió su relación mientras él estaba de visita en Nueva York. Fue un lunes. El miércoles, su vecino en su hogar llamó para decirle que había caído un árbol sobre su casa. “Por fortuna, nadie resultó herido”, dijo Blake. “Pero sí declararon el edificio en ruinas”. Por si eso no fuera suficiente, su mamá llamó esa misma semana y dijo que iba a vender su casa, lo cual fue un golpe emocional porque él se crió allí y estaba muy unido al lugar. “Así que pasé de seguir a esa chica y emprender una carrera nueva a no tener relación, no tener casa, y tampoco el hogar de mi niñez”. Si su año fuera una película, Blake dijo que debería haberse titulado No esperaba que las cosas fueran así.

Quizá puedes identificarte con eso. Al pensar en cada dominio de la vida, no te sorprendas si comienzas a sentirte incómodo. Puedo decir por anteriores estudiantes que han trabajado en este proceso, que quizá puedas experimentar una profunda emoción. Algunas personas sienten decepción, otras sienten tristeza, y otras sienten enojo. “Yo tenía mucho bagaje emocional conmigo al no haber alcanzado mis metas en el pasado y en torno a mis problemas de salud, y conflictos no resueltos en las relaciones”, admitió Ray, otro de los alumnos de 5 días para tu mejor año. “Nunca antes tuve la experiencia emocional que experimenté al realizar este ejercicio de poner fin al pasado”. Otros disfrutaban de un entusiasmo real.

Esto no se aplica a todo el mundo, desde luego. Los resultados pueden variar, como dicen. No te sorprendas si no sientes ninguna emoción significativa en absoluto. Lo importante es ser consciente de tus sentimientos a medida que recorres estas cuatro etapas.

## **Etapas 2: Reconoce lo que sucedió realmente**

Cuando declaraste lo que querías que sucediera, probablemente fuiste consciente de las brechas. Querías conducir desde Los Ángeles hasta Nueva Jersey. Mientras tanto, a tu auto se le rompió una biela en Arkansas. Hay una distancia entre tu deseo y la realidad actual. Algunas de tus metas, quizá muchas de ellas, siguen sin cumplirse. Por lo tanto, hazte esta pregunta: ¿qué decepciones o lamentos experimenté este año pasado?

Debido a que esos recuerdos pueden ser dolorosos, es tentador descartarlos o ignorarlos. Pero como dice la periodista Carina Chocano: “El propósito del arrepentimiento no es intentar cambiar el pasado, sino arrojar luz sobre el presente”.<sup>5</sup> No querrás dejar esas cosas colgando en el aire o echarlas a tus espaldas como si no importaran, pues ambas cosas evitarán que emprendas una acción significativa en el presente. Regresaremos al tema del arrepentimiento en el capítulo siguiente. Quiero compartir algunos resultados de investigaciones que pueden desencadenar un crecimiento personal y profesional muy poderoso en el próximo año. Por ahora, es suficiente con anotar tus decepciones para que así puedas comenzar a ocuparte de ellas.

Otra pregunta que deberías hacerte: ¿qué sentiste que debería haber sido reconocido, pero no lo fue? Esta pregunta fue muy poderosa para el alumno J.R. de 5 días para tu mejor año: “Muchas de mis creencias limitantes provenían del pasado y de los fracasos que yo había tenido”, dijo. “Verdaderamente no eran grandes fracasos, pero mi mentalidad en aquella época era: ‘Vas a fracasar, vas a fracasar, vas a fracasar’. Había muchas cosas por las que no me reconocían, y yo traducía eso en: ‘Bueno, no lo habrás hecho bastante bien’”. Cuando reconoció eso, J. R. pudo replantearlo. “No”, se dijo a sí mismo, “no fuiste reconocido porque estás en el lugar equivocado”. Esa comprensión finalmente condujo a una confianza renovada y un importante cambio de carrera profesional.

Seamos sinceros: alguna versión de esa misma historia nos sucede a todos nosotros. Quizá eres una mamá soltera que

trabaja duro, mantienes a tus hijos y vences los obstáculos cada día. O tal vez tomaste la decisión heroica de defender tu matrimonio cuando en realidad tenías ganas de abandonar. Quizá te comprometiste a sacrificar parte de tu mañana para hacer ejercicio cuando parecía que realmente no tenías tiempo. Cualquier cosa que sea, existe un poder emocional real en admitir lo que nos gustaría que otros hubieran observado y elogiado en nuestras acciones, pero no lo hicieron.

No te detengas ahí. ¿Qué lograste este año pasado que más te enorgullece? Poner fin al pasado no se trata solamente de procesar fracasos y decepciones; también se trata de reconocer y celebrar tus victorias. Es importante observar no solo lo que fue mal, sino también lo que fue bien y el modo en que tus creencias y conductas contribuyeron a ese resultado. Con frecuencia minimizamos esto o nunca pensamos en hacerlo, pero es clave para reconocer nuestra influencia y que ya hemos vencido obstáculos. Eso nos da confianza para el futuro. Podría haber sido algo como correr una carrera de 10 kilómetros, o incluso una media maratón el año pasado. O quizá celebraste un hito en tu empleo o tu matrimonio. Tal vez terminaste una licenciatura o pagaste por completo tu deuda de estudios. Quizá lanzaste un nuevo negocio o superaste tus objetivos de ventas en un porcentaje significativo. Independientemente de lo que sea, es importante reconocer lo que lograste este último año. Apuesto a que te va mejor de lo que reconoces.

Natalee, la alumna de 5 días para tu mejor año que presenté antes en el Paso 1, dijo que este ejercicio fue “fundamental” para ella. Cobró vida cuando analizó el impacto positivo que había tenido sobre personas que dejó en su empleo anterior. “Me di cuenta de que había hecho algunas cosas realmente asombrosas”, dijo. “Me hizo bien reconocer eso yo misma, pero también me hizo bien reconocer que estaba atravesando el país y yo misma dirigía mi vida. Estaba dejando ese empleo que tanto amaba, y lo hacía por mi familia. Fue realmente bueno haber tomado el tiempo para felicitarme a mí misma por esos logros”.

Para terminar esta etapa, es útil extraer algunos temas. ¿Cuáles fueron dos o tres temas específicos que siguieron apareciendo? Podrían ser palabras, frases, o incluso párrafos

completos. Para mí, este año pasado implicó ser muy productivo mientras protegía mi margen. No solo lanzamos un nuevo libro, también creamos y lanzamos un nuevo curso en línea. Pero fue vital para mí hacerlo a la vez que seguía teniendo el descanso y la recuperación que hacen posible este tipo de productividad desde un principio. Así soy yo. Quizá tu tema fue tomar decisiones difíciles en una economía desafiante. Otro de ellos podría ser retar creencias negativas acerca de tu cuerpo, o quizá fue dar un paso y comenzar un nuevo negocio; o restaurar una relación dañada. Hay tantos ejemplos como personas.

### **Etapas 3: Aprende de la experiencia**

Voy a regresar a la historia con la que comencé el capítulo. Cuando mi cliente me despidió a punto de firmar nuestro mayor contrato hasta esa fecha, me dejó pasmado. Yo creía que había hecho un trabajo estupendo; además, habíamos disfrutado de una relación personal por mucho tiempo. Dejé el alma en el trabajo durante un año, enfocándome exclusivamente en este cliente, pero él no estaba tan impresionado. Tenía su mirada puesta en cosas mayores y decidió que yo no podía llevarlo hasta ahí. Por lo tanto, sin ni siquiera dialogar, me dejó tirado.

Al final fue una experiencia aleccionadora, pero útil. Aprendí tres lecciones importantes. En primer lugar, los clientes (y los compradores) pueden ser veleidosos. No podía permitirme poner todos mis huevos en una sola cesta. Si no dividía el riesgo, podría volver a encontrarme otra vez en graves problemas. En segundo lugar, aprendí que no podía suponer que las victorias del presente serían recordadas o apreciadas. Tenía que seguir elevando el estándar. Finalmente, aprendí que tenía que asegurarme el respaldo de todas las partes relevantes desde el comienzo. Resultó que mi cliente y su junta directiva tenían ideas diferentes sobre lo que yo estaba entregando. Estas tres lecciones han sido muy valiosas a lo largo de los años.

¿Y qué de ti? ¿Cuáles fueron las lecciones de la vida más importantes que aprendiste este año pasado? A menos que aprendamos de nuestras experiencias, no podemos crecer. Probablemente hayas oído la frase del filósofo español George

Santayana: “Quienes no pueden recordar el pasado están condenados a repetirlo”. Si tienes problemas para identificar tus lecciones clave del año, una manera de extraerlas es preguntarte que le faltó a tu éxito. Quizá fue una planificación estratégica: te gustaría haber hecho más de eso en tu negocio. Tal vez te gustaría haber ahorrado más dinero, haber pasado más tiempo con tu cónyuge, o haber jugado más con tus hijos, haber tomado un año sabático, o haber leído más libros. Enumerar estos ingredientes faltantes es una manera eficaz de saber lo que fue mal y lo que sería necesario para que vaya bien en el futuro.

Santayana también dijo: “El progreso... depende de la memoria”.<sup>6</sup> Para retener estas lecciones, querrás plasmar tus descubrimientos en declaraciones breves y concisas. Eso transforma tu aprendizaje en sabiduría para guiar tu camino hacia el futuro. Solo como ejemplo, esto es lo que escribí hace un par de años: “Llega un momento en cada experiencia en la que estoy demasiado adelantado para abandonar, pero casi seguro de que no puedo terminar. Si sigo hacia adelante, finalmente llegaré hasta el otro lado”. Esa fue una lección de la vida que me resultó importante aprender en ese momento, y puedo acudir a ella cuando enfrento experiencias similares en la actualidad. Aquí esta otra: “No pienses demasiado en el resultado, tan solo haz lo correcto a continuación”. O: “Puedo hacer cualquier cosa que quiera. Simplemente no puedo hacer todo lo que quiera”. ¡Aún no he terminado de aprender esa lección!

Ya captas la idea. Extrae las lecciones de tus experiencias para así no perderlas, y que puedan servir como herramientas al avanzar.

## **Etapas 4: Ajusta tu conducta**

Si algo en tus creencias y conductas contribuyó a la brecha existente entre lo que querías que sucediera y lo que realmente sucedió, algo tiene que cambiar. De hecho, esa brecha solamente será más amplia y empeorará a menos que tú des un giro. No es suficiente reconocer la brecha; ni siquiera es suficiente aprender de la experiencia. Si no cambias tus creencias y tu modo de

actuar al respecto, en realidad estarás peor que cuando comenzaste.

Si yo no hubiera ajustado mi conducta como resultado de lo que aprendí de ser despedido, toda esa tristeza no habría servido de nada. Me habría encontrado en la misma situación una y otra vez. En cambio, a medida que he progresado en mi carrera he actuado según esas lecciones, y me he ahorrado muchos problemas como resultado.

Anteriormente mencioné que los negocios con frecuencia utilizan el Repaso Tras la Acción para mejorar su rendimiento, pero la mejoría no siempre se produce, ¿no es cierto? La razón, según Harvard Business Review, es que las organizaciones dejan caer la pelota al final. Por lo general no aplican lo que aprendieron, y así sus descubrimientos solamente se quedan acumulando polvo en un estante o se pierden en un servidor en algún lugar. No permitas que eso te suceda a ti.

## **Avance**

A pesar del duro comienzo, después de terminar su Repaso Tras la Acción, Ray dijo que fue “la parte más poderosa del curso” para él. ¿Por qué? “Cuando terminé con ese proceso sentí mucha claridad. Fue como si se hubieran abierto mil pequeñas ventanas en mi computadora al mismo tiempo, y pude (clic) cerrar todas las ventanas. Fue muy liberador”.

Apuesto a que lo mismo será cierto en tu caso. Pensar hacia atrás de este modo puede ayudarnos a aprender del pasado y construir positivamente nuestro futuro. Las cuatro etapas de un Repaso Tras la Acción eficaz son beneficiosas para poner fin a nuestro pasado. Pero también es beneficioso reconocer que algunas de nuestras mayores decepciones pueden conducirnos a nuestras mayores posibilidades para el nuevo año. Hablaremos de eso a continuación.





## El arrepentimiento revela oportunidad

Mi nueva regla: siempre que las cosas vayan mal, espera y mira qué cosa mejor llegará. —Scott Cairns, *Short Trip to the Edge*

**A**l principio de mi carrera profesional yo era un ocupado ejecutivo que trabajaba para dejar mi marca en la industria editorial. Los libros eran mi mundo, y me encantaba mi trabajo. Tenía hambre y deseos de avanzar. Pero el trabajo era solamente parte de mi vida. Mi esposa Gail y yo comenzamos a tener hijos pocos años después de casarnos. Tuvimos cinco hijas en menos de diez años. Como podrás imaginar, la vida era una locura.

Dado el tamaño de mi familia, yo sentía mucha presión financiera. Eso unido a mi ambición natural era un cóctel muy potente. Trabajaba muchas horas, esperando poder conseguir otro ascenso y el aumento de salario que implicaba. Durante la mayoría de aquellos años también hacía trabajo extra para suplir nuestras necesidades y ganar terreno financieramente hablando.

Para resumir la historia, con frecuencia me sentía abrumado con todo lo que tenía que hacer. Me sentía culpable por no pasar más tiempo en casa, y me tambaleaba al borde del agotamiento. Lo que estaba en juego en el trabajo era mucho, pero lo que estaba en juego en casa era mucho más. De algún modo pude seguir adelante, incluso atravesando algunas crisis de negocio graves. Pero finalmente descubrí que estaba en peligro de perder mi conexión con mis hijas, y Gail a veces tenía la sensación de ser una mamá soltera, de haberse quedado viuda por todo mi trabajo.

Sinceramente, a veces las cosas eran muy delicadas. A medida que fui consciente del costo que mi dedicación al trabajo tenía sobre mi familia, fue como si una bomba gigantesca de arrepentimiento explotara en mi regazo. Es probable que puedas identificarte hasta cierto grado.

# No hay un autocorrector para las agujas de tatuajes

Cuando era joven, las únicas personas que llevaban tatuajes eran moteros, presidiarios y marineros. A lo largo de las dos últimas décadas eso ha cambiado mucho. Donde yo vivo, en las afueras de Nashville, Tennessee, es imposible pasar por alto diseños coloridos y elaborados que se muestran plenamente o sobresalen por cuellos, mangas y pantalones. Y eso es cierto en todo lugar. Según una reciente encuesta Harris, casi una tercera parte de los adultos estadounidenses llevan un tatuaje en esta época.<sup>1</sup> El porcentaje es más elevado en mi casa. Tres de mis hijas tienen tatuajes.

Hasta ahora, a mis hijas les encantan. Eso es cierto para la mayoría, pero también es normal el arrepentimiento. Aproximadamente una de cada cuatro personas lamenta la decisión. ¿Por qué? Los tatuajes pueden durar mucho más que el deseo de hacerse uno. Además de eso, no todo el mundo que utiliza agujas con tinta es un Miguel Ángel, y las agujas de los tatuajes no vienen con autocorrector. A continuación tenemos algunos fallidos:

- “Nunca olvides que Dios aún ha terminado conmigo”.
- “Todo ocurre por una razón”.
- “La vida es un juego, arriésgate”.
- “No hay sueno demasiado grande”.
- “No te arrepientas de nada”.

Según la encuesta Harris, la mala ejecución es una de las principales razones por las que las personas se arrepienten de los tatuajes. Un sitio web que miré tenía más de novecientos ejemplos de diseños fallidos, incluidos los anteriores.<sup>2</sup> No es extraño que la eliminación de tatuajes sea ahora la operación estética de mayor crecimiento en el mundo.<sup>3</sup> Y no es extraño que tatuajes poco favorecedores sean símbolos muy adecuados para el arrepentimiento. Pero eso es solo parte del cuadro.

Cuando Brené Brown estaba investigando el tema de los arrepentimientos para su libro *Rising Strong* (Más fuerte que

nunca), una amiga le envió un ejemplo parecido: el novio de la peor pesadilla de los padres de la película de Jennifer Aniston *Somos los Miller*, quien muestra con orgullo su tatuaje que dice “No Ragrets” (Sin arrapantimientos). “Es una metáfora perfecta para lo que he aprendido”, dijo Brown. “Si no te arrepientes de nada, o intencionalmente te propones vivir sin arrepentimientos, creo que te estás perdiendo el valor mismo del arrepentimiento”.<sup>4</sup>

¿El valor? Un reto que la mayoría de nosotros enfrentamos al poner fin al pasado es el molesto sentimiento de haber fallado de algún modo. Esto no es un tatuaje; esto es existencial. Si aún respiras, probablemente eres consciente de una manera al menos en que no has estado a la altura. Tras un poco de “pensar hacia atrás” con la ayuda del capítulo anterior, ese número fácilmente puede aumentar hasta decenas, incluso centenas. Puede ser desalentador.

Pero no es ninguna tragedia. Algunas personas se quedan un poco sorprendidas al pensar que el arrepentimiento pueda tener algún valor. Nuestra cultura tiene tendencia a pasarlo por alto. No me refiero a minimizar el dolor del lamento o el arrepentimiento, pues el dolor puede ser real e intenso. El problema es cuán rápidamente nos distanciamos de él. Preferimos no vivir con ese sentimiento el tiempo suficiente para obtener el beneficio, y eso es un gran error. Cuando se trata de experimentar nuestro mejor año, podemos aprovechar nuestros arrepentimientos para que revelen oportunidades que de otro modo pasaríamos por alto. Si lo miras de la manera correcta, el arrepentimiento es un regalo de Dios. Para citar a la psicóloga de la Universidad de Michigan, Janet Landman, en su libro sobre el tema: “Todo depende de lo que hagamos con ello”.<sup>5</sup>

## **Los usos del arrepentimiento**

Antes de ver los beneficios, examinemos un uso común, pero poco útil, del arrepentimiento: la autocondenación. “El delta entre Soy un metepatas y Metí la pata puede parecer pequeño”, dice Brown, “pero, de hecho, es inmenso”.<sup>6</sup> Cuando nos enfocamos en nosotros mismos en lugar de hacerlo en nuestro desempeño,

nos resulta más difícil proponernos mejorar la próxima vez por la simple razón de que la mejoría no es el enfoque.

Digamos que perdiste los nervios con uno de tus hijos o con un amigo. O digamos que metiste la pata en un reporte que le costó a tu negocio un nuevo cliente lucrativo. Podrías hablar de lo malo que eres como persona, y eso sería de poco consuelo para tu amigo o tus compañeros de trabajo, y no lograría nada en cuanto a la conducta en el futuro. O puedes identificar el mal desempeño. Al haber hecho eso, estás en una posición no solo de reparar la brecha actual, sino también de evitar que vuelva a ocurrir.

Peor aún, los arrepentimientos dirigidos hacia uno mismo están sobre la mesa de la evidencia en el tribunal de nuestra mente como un montón cada vez mayor de pruebas, demostrando todas nuestras peores creencias limitantes sobre nosotros mismos. No importan los prejuicios incorporados que lo confirman. Todos somos falibles, de modo que si crees que tú eres un fracaso, nunca te quedarás sin pruebas. Cada ocasión nueva cimenta aún más la historia. Y como tendemos a experimentar lo que esperamos, como hemos visto, probablemente obtendremos más de lo mismo. Por otro lado, si crees que tú fracasas, puedes comenzar a evaluar lo que falta en tu desempeño y buscar acción correctiva. Tú no eres un fracaso, de modo que el fracaso que experimentas crea disonancia que requiere tu atención para resolverla. Eso es lo que me sucedió cuando entendí que mi enfoque del trabajo estaba alejando a mi familia. Mi esposa y mis hijas me importaban más que mi trabajo, pero mis acciones decían otra cosa. Esa disonancia me condujo a cambiar mi enfoque y reedificar esas relaciones.

Landman identifica varios beneficios del arrepentimiento. Vale la pena mencionar tres aquí. En primer lugar, hay enseñanza, la cual se remonta a la etapa 3 del proceso de Repaso Tras la Acción. El arrepentimiento o lamento es una forma de información, y reflexionar en nuestros errores es crítico para evitar esos mismos traspiés en el futuro. Después está la motivación para cambiar. Como dice Landman: “El arrepentimiento no solo puede decirnos que algo es equivocado, sino también puede movernos a hacer algo al respecto”. Sin duda

yo sentí eso con Gail y mis hijas. Finalmente, está la integridad. El arrepentimiento puede funcionar en nosotros como una brújula moral, señalándonos cuándo nos hemos desviado del camino.<sup>7</sup>

Estas tres razones por sí solas deberían ser suficientes para que pensemos dos veces en nuestro descarte instantáneo del arrepentimiento. Cuando la bomba del remordimiento explotó en mi vida, fui capaz de reevaluar y reorientar mis prioridades. Restaurar mis relaciones más importantes fue un trabajo duro, pero sin arrepentimiento habría sido imposible. Yo habría sido inconsciente de la necesidad o estaría resentido porque los demás no estaban cargando su parte de peso. El arrepentimiento me obligó a adueñarme de mi papel en el fracaso y corregirlo, y la relación con mis hijas nunca ha sido mejor de lo que es en la actualidad. Pero aquí suceden más cosas.

## **El principio de la oportunidad**

Hace varios años, un par de investigadores de la Universidad de Illinois catalogaron los mayores arrepentimientos de las personas en la vida. Neal J. Roese y Amy Summerville combinaron los resultados de múltiples estudios y los sometieron a un nuevo análisis, junto con la realización de estudios adicionales propios. Familia, finanzas y salud salieron en la lista, pero los seis mayores remordimientos que expresaron las personas eran sobre educación, carrera profesional, romance, educación de los hijos, automejoría y ocio. Observemos que estas áreas de mucho arrepentimiento se relacionan de cerca con los diez dominios de la vida que bosquejé al comienzo del libro. Si tu puntuación en la vida fue baja en algún dominio en particular, bienvenido al drama humano. No estás solo.

Roese y Summerville mapearon un proceso de tres etapas de acción, resultado y recuerdo. En la primera, damos pasos hacia una meta. En la segunda, experimentamos el resultado de nuestro esfuerzo. Si no tenemos éxito, con frecuencia se desencadena el arrepentimiento. Donde se pone interesante es en la etapa 3: recuerdo. Los investigadores descubrieron que “los sentimientos de satisfacción y decepción son más fuertes donde las oportunidades de reacción correctiva son más claras”.<sup>8</sup> Los

arrepentimientos, en otras palabras, no solo discurren hacia atrás como si fueran una alcantarilla bloqueada, rebosando malas experiencias del pasado. También señalan hacia adelante hacia nuevas y esperanzadoras posibilidades. Ellos denominaron a su descubrimiento el Principio de la Oportunidad, y está alejado casi 180 grados de nuestras típicas suposiciones.

El arrepentimiento no solo nos conduce hacia la acción correctiva, pues hay estudios que muestran que también tenemos tendencia a sentir arrepentimiento de modo más fuerte cuando la oportunidad de mejoría está en su punto máximo. A nadie le va bien bajo una aplastante carga de arrepentimiento. Por fortuna, nuestra mente tiene procesos naturales como la remodelación para quitarse de encima el peso, especialmente cuando hay poca posibilidad de arreglar la situación. Hemos reconocido esto desde siempre; es de donde obtenemos sabiduría popular como la que dice: “el tiempo cura todas las heridas”.

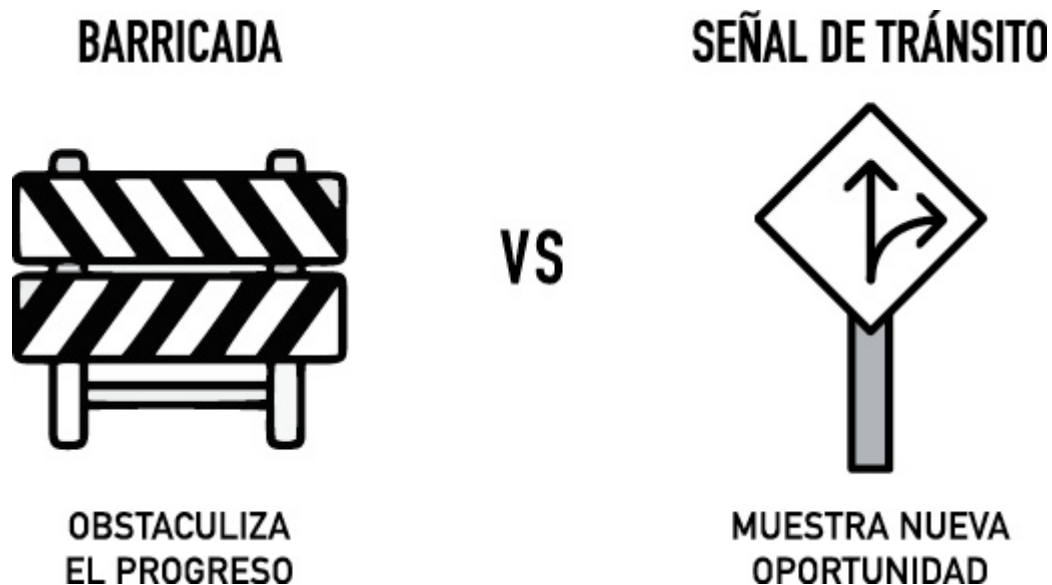
Lo que no siempre hemos reconocido es que el arrepentimiento algunas veces nos sigue de cerca precisamente porque está señalando una oportunidad para mejorar nuestra situación, ya sea regresar a la universidad, cambiar de carrera profesional, o restaurar relaciones. Dicen Roese y Summerville: “El arrepentimiento persiste precisamente en esas situaciones en las cuales la oportunidad para la acción positiva sigue siendo elevada”. Esto señala al menos hacia una razón por la cual Landman tituló su libro *La persistencia de lo posible*. El arrepentimiento es un potente indicador de oportunidad futura.

## **Una señal de tránsito, no una barricada**

El Principio de la Oportunidad es un punto de inflexión. Piensa en tu Puntuación de Vida (si aún no has hecho la evaluación, te recomiendo que lo hagas ahora en [BestYearEver.me/lifescore](https://BestYearEver.me/lifescore)). ¿En qué dominio obtuviste menor puntaje? Quizá es tu vida social, los intereses de ocio, y el desarrollo espiritual. O tal vez sea tu carrera profesional o salud financiera. Cualesquiera que sean esos dominios, es el momento de pensar de nuevo en el arrepentimiento. En lugar de ser una barricada para el progreso,

piensa en ello como una señal de tránsito que señala el camino hacia adelante.

Estas características positivas del arrepentimiento están ubicadas en nuestra neurobiología. Escáneres cerebrales ubican la experiencia del arrepentimiento por encima de nuestros ojos en la corteza orbitofrontal media. Cuando esa parte del cerebro ha sido dañada, los pacientes no solo carecen de sentimientos de arrepentimiento, tampoco son capaces de corregir la conducta que desencadenaría el arrepentimiento en una persona saludable.<sup>9</sup> En otras palabras, el hecho de que sintamos arrepentimiento es evidencia de que tenemos lo necesario para hacer cambios positivos en nuestras situaciones, independientemente de cuán nefastas puedan parecer. Las únicas personas sin ninguna esperanza son quienes no sienten ningún arrepentimiento.



**Podemos tratar el arrepentimiento como una barricada para nuestro progreso, una señal de tránsito que señala el camino hacia un futuro mejor.**

¿Y si tus mayores frustraciones del año pasado estuvieran realmente señalando hacia algunas de tus mayores ganancias en el siguiente? ¿Y si el arrepentimiento no nos está recordando lo que es imposible, sino más bien señala hacia lo que es posible?

En lugar de considerar que nuestro arrepentimiento obra en contra de la oportunidad de crecer y mejorar, podemos verlo como que en realidad señala el camino hacia ese crecimiento y mejora que más deseamos. ¡Eso sí que es cambiar una creencia limitante por una verdad liberadora!

Al dar el siguiente paso en tu viaje hacia tu mejor año, quiero alentarte a que te mantengas en un marco de posibilidad. Y tengo una sugerencia más sobre cómo hacerlo.





## La gratitud marca la diferencia

Es solo con gratitud como la vida se vuelve abundante. —  
Dietrich Bonhoeffer, *Letters and Papers from Prison*

**M**ike Krzyzewski, de la Universidad Duke, es uno de los entrenadores más exitosos del baloncesto universitario. Sus jugadores han ganado más de mil partidos y cinco campeonatos nacionales. Y yo conozco su secreto. Antes de su torneo en el año 2015, el entrenador K, sus jugadores y técnicos escribieron en un balón los nombres de personas que les habían ayudado. “Le dijimos al equipo: ‘Vamos a tener este balón con nosotros durante este torneo, y nos gustaría que escribieran en el balón los nombres de personas que hayan hecho posible que ustedes estén aquí, personas que signifiquen algo para ustedes’”, reveló el entrenador K en una entrevista con el periodista Don Yaeger.

Los jugadores llevaban el balón a todas partes. “Los jugadores comenzaron a llevar con ellos el balón: a las comidas de equipo, en el avión, en los entrenamientos, en el vestuario”, dijo. “Algunos de los muchachos incluso dormían con él, lo tenían con ellos en sus habitaciones”. Después de que el equipo recibió el premio, todo el que tenía su nombre escrito en el balón recibió una nota que decía: “Gracias. Tú estuviste con nosotros en cada paso del camino”.<sup>1</sup>

El balón mantuvo la gratitud en el centro de su juego. Y les dio la vena ganadora. ¿Por qué?

## La ventaja de la gratitud

Por mucho tiempo los investigadores han cuestionado la conexión existente entre gratitud y nuestra capacidad de esforzarnos por metas importantes. Existe una suposición no demostrada, pero ampliamente mantenida, que dice que la gratitud puede dejar a las personas sintiéndose complacientes. Si tengo suficiente, dice la idea, entonces quizá no necesito alcanzar más. Puedes ver que eso podría ser un asesino de metas. ¿Por qué proponernos metas cuando la vida es buena tal como es?

Pero eso no les parecía correcto a los investigadores Robert A. Emmons y Anjali Mishra.

Emmons y Mishra realizaron un estudio comparando esfuerzos por metas agradecidos y no agradecidos. Hicieron que los participantes escribieran un diario, y que también proveyeran una lista de metas que ellos esperaban alcanzar durante un periodo de dos meses. Diez semanas después, Emmons y Mishra hicieron comprobaciones y descubrieron que los participantes agradecidos estaban significativamente más cerca que otros de alcanzar sus metas. La gratitud no nos hace complacientes, dijeron; en cambio, “la gratitud mejora el esfuerzo hacia la meta”.<sup>2</sup>

Existen varias razones para eso, y todas ellas tienen que ver con la resistencia. No sé de ti, pero yo nunca he conocido a nadie que gane en muchas cosas por mucho tiempo sin tener resistencia. Yo denomino estas razones combinadas “ventaja de la gratitud”, que se aplica no solamente a jugadores de baloncesto, sino también a líderes, abogados, emprendedores, padres y madres, pastores, médicos... a cualquiera.

La primera manera en que la gratitud nos hace resistentes es que nos mantiene esperanzados. La gratitud es un juego de contrastes. Nuestras circunstancias se ven de cierta manera; entonces sucede algo para mejorarlas. La gratitud sucede cuando tomamos nota de la distancia existente entre ambas cosas. De repente, tenemos algo por lo que estar agradecidos. Este proceso nos enseña algo crítico sobre la vida. Aunque nuestras circunstancias podrían ser malas, también pueden ser mejores; y nuestras historias nos lo demuestran una y otra vez. La gratitud nos mantiene positivos, optimistas, y capaces de seguir regresando en busca de más cuando la vida nos lanza obstáculos al camino.



# GRATITUD

---



NOS MANTIENE

**ESPERANZADOS**



MEJORA NUESTRA

**PACIENCIA**



NOS RECUERDA QUE TENEMOS

**INFLUENCIA**



AMPLÍA POSIBLES

**RESPUESTAS**

**La gratitud tiene muchas virtudes, pero un beneficio que a menudo se pasa por alto es que mejora nuestra resistencia.**

En segundo lugar, la gratitud nos recuerda que tenemos influencia. Como dijimos anteriormente, tenemos la capacidad de actuar y efectuar cambios en nuestras vidas. Debido a que la gratitud implica dar gracias por lo que otros han hecho por nosotros, esto podría parecer contraproducente, pero eso es una ilusión. Ya sabes lo que se dice sobre los regalos que no se abren. Si no utilizamos nuestra influencia para recibir y actuar según lo que otros han hecho por nosotros, no nos habríamos beneficiado. El entrenador K y sus jugadores nunca habrían llegado al torneo sin los nombres que había en ese balón, pero aún así tuvieron que hacer los bloqueos, lanzamientos a la canasta y agarrar los rebotes. Y debido a lo que ellos ya estaban haciendo con los regalos que otros les habían hecho, sabían que podían seguir bloqueando, lanzando y agarrando rebotes durante todo el camino en los campeonatos.

La gratitud también mejora nuestra paciencia. Muchas veces tomamos el camino fácil porque somos impacientes. Alcanzar grandes metas toma tiempo y esfuerzo. Somos muy dados a hacer recortes o largarnos cuando enfrentamos dificultades. Por fortuna, la gratitud puede mantenernos en el partido.

David DeSteno, de la Universidad Northeastern, dirigió un estudio en el cual se pedía a los participantes que recordaran un acontecimiento que les hizo sentirse agradecidos, felices o neutrales. Tras escribir, reportaron su estado de ánimo y tomaron

una serie de decisiones financieras. Si querían, podían aceptar una recompensa en metálico al final de la sesión o recibir una cantidad mayor mediante cheque en el correo en una fecha posterior. Las personas agradecidas estaban contentas con esperar la paga más grande. “Como promedio, aumentamos la paciencia financiera de las personas en torno a un 12 por ciento”, dijo DeSteno. “Imaginemos si pudiéramos incrementar hasta ese punto los ahorros de las personas”.<sup>3</sup>

Finalmente, la gratitud amplía nuestras posibles respuestas. La gratitud nos mueve hacia un lugar de abundancia, un lugar donde tenemos más recursos, somos más creativos, generosos, optimistas y amables. Cuando operamos desde un lugar de escasez, tenemos más probabilidad de ser reaccionarios, estrechos de mente, tacaños, malhumorados e incluso mezquinos. Los investigadores nos dicen que emociones positivas como la gratitud “amplían el repertorio de pensamiento-acción propio, expandiendo el rango de conocimientos y conductas que vienen a nuestra mente. Estas mentalidades ampliadas, a su vez, construyen los recursos físicos, intelectuales y sociales de un individuo”.<sup>4</sup> En otras palabras, nos hacen ser más resistentes. Ellos lo denominan la “teoría de ampliar y edificar”. Pero la mayoría de nosotros sabemos eso por experiencia práctica. Nos sentimos mejor, desempeñamos mejor y respondemos mejor a los altibajos de la vida cuando estamos agradecidos.

Como concluyeron Emmons y Mishra después de ver varios estudios sobre la gratitud: “La evidencia apoya con fuerza la suposición de que la gratitud aumenta la superación flexible y el crecimiento personal”.<sup>5</sup>

## **Disciplinas de la gratitud**

Independientemente de cuáles sean nuestras circunstancias, todos podemos señalar hacia beneficios, bendiciones y regalos en nuestras vidas. Sí, hay un millón de cosas que no tenemos, pero también hay un millón de cosas que sí tenemos. Cualquiera que sea nuestro pasado, si podemos verlo con los lentes de la gratitud descubriremos que nuestro presente está lleno de mucho

más de lo que posiblemente podemos pedir o imaginar. La gratitud tiene el potencial de ampliar todo lo bueno en nuestra vida; es el mejor remedio que conozco para la aflicción del pensamiento de escasez y la mejor manera de cultivar una mentalidad de abundancia.

Cuando pregunté a hombres de negocios exitosos y líderes de pensamiento cómo se preparaban para alcanzar sus metas en el año siguiente, varios me dijeron que la gratitud les daba una ventaja. Algunos mencionaron tener un tiempo especial para reflexionar y expresar gratitud por todo lo positivo que experimentaron. “Me gusta aprovechar la fiesta de Acción de Gracias para estar agradecido por todas las cosas positivas que sucedieron durante el año anterior, y también evaluar cómo puedo cambiar mi perspectiva sobre las cosas negativas que sucedieron por una perspectiva saludable”, me dijo el galardonado creador de podcast Erik Fisher.

Robert D. Smith, que dirige la marca Andy Andrews, dijo lo siguiente: “Yo me preparo para un gran año escribiendo cincuenta cosas por las que estoy agradecido. Tomar el tiempo para contar mis bendiciones mantiene mi mente enfocada en ayudar a otros y alcanzar incluso más cosas que el año pasado”.<sup>6</sup>

Basado en lo que he leído en la investigación y en mi propia experiencia, creo que la gratitud es fundamental para alcanzar nuestras metas. “Si lo hacemos diariamente”, me dijo Jon Gordon, autor del libro éxito de ventas *The Energy Bus* (El bus de la energía), “notaremos beneficios increíbles y un importante cambio en la vida”.<sup>7</sup>

Para aprovechar la ventaja de la gratitud en mi propia vida, me he beneficiado de adoptar estas tres disciplinas.

1. Comienzo y termino el día con oración. En lugar de poner fin al día con lo que no pude lograr (dormir, logros, o cualquier otra cosa), intento enfocarme en las bendiciones que tengo y expresarlas en oración.
2. Practico la gratitud. Antes de quedar enredado en comparaciones interminables, expreso gratitud por los talentos que tengo. Veo que la oración antes de las comidas

me proporciona varios puntos naturales durante el día para hacerlo.

3. Tengo un diario de gratitud. Escribir un diario es útil para muchas cosas, pero expresar y captar nuestra gratitud es sin duda una de ellas. No solo tengo el beneficio en el momento de enfocarme en lo bueno, sino que también lo anoto para reflexión posterior, para esas veces en que no tengo la sensación de que las cosas vayan tan bien como había esperado.

Dicho eso, ejercicios de gratitud como estos no siempre funcionan para todo el mundo. ¿Y si batallas para encontrar un profundo sentimiento de gratitud? Si es así, no hay nada de malo. Puede ser normal al menos por un par de razones. Una de ellas es que a veces estamos en medio de un momento en que la gratitud es difícil de manejar; digamos cuando hay controversia, o resentimiento. Trabaja primeramente en eso, o encuentra algo fuera de esos sentimientos por lo cual estar agradecido.

La otra razón por la cual nos podría resultar difícil sentir gratitud en nuestra vida es que el asombro y el misterio de todo ello se han vuelto muy comunes. Lo que antes nos deleitaba y sorprendía, más adelante podemos sentirlo como rutinario y predecible. El psicólogo Timothy D. Wilson lo denomina la paradoja del placer: experimentamos algo maravilloso e intentamos entenderlo para así poder experimentarlo más a menudo, pero una vez que lo entendemos, eso le quita lo especial a la maravilla. El modo de evitar la paradoja del placer es algo que él denomina “la técnica George Bailey”.

En la película *Qué bello es vivir*, George Bailey decide que el mundo estará mejor sin él, pero el ángel Clarence interviene y le muestra una trama alternativa, y resulta que un mundo sin él está mucho peor. Por lo tanto, ¿cómo funciona eso fuera de la pantalla? “En nuestra investigación, pedimos a las personas que eliminen mentalmente de sus vidas algo que aprecian”, dice Wilson. En un estudio, Wilson y sus colegas compararon a personas a quienes se les indicó que imaginaran no conocerse, no tener nunca citas amorosas y casarse con su cónyuge, con quienes recibieron la instrucción de relatar sencillamente cómo se conocieron, fueron novios y se casaron. “Quienes estaban en la

condición de George Bailey... reportaron mayor felicidad con sus relaciones que las personas a quienes se asignó al azar relatar la historia de cómo habían conocido a su cónyuge”. “La diferencia fue la trama alternativa. Imaginar algo bueno que nunca sucedió “lo hacía parecer sorprendente y especial otra vez, y quizá un poco misterioso”, según Wilson.<sup>8</sup>

## **El futuro es brillante**

Lo cierto es que nunca tendrás más de lo que quieres hasta que seas agradecido por lo que tienes. La falta de gratitud crea víctimas instantáneas en nuestra cultura de escasez. Pero dar gracias por la abundancia nos vacuna contra el sentimiento de temor, fracaso y descontento que experimentamos a veces, y en cambio crea un camino hacia el éxito, el gozo y la satisfacción.

No quiero que pienses o que planees tu año desde un lugar de escasez. En cambio, quiero que lo comiences lleno de gratitud. Comencé el Paso 1 con el viejo dicho: “La historia no se repite, pero rima”. Cambiar la rima comienza con actualizar tus creencias, pasar la página con respecto al pasado, y mirar hacia el futuro con un sentimiento de expectativa y la esperanza que proviene de la gratitud profunda. Ahora estás preparado para diseñar tu futuro.

### **PASO 2**

#### **PLAN DE ACCIÓN**



##### **1. Realiza un repaso tras la acción**

Para realizar un Repaso Tras la Acción, trabaja en estas cuatro etapas: primero afirma lo que querías que sucediera; segundo, reconoce lo que sucedió realmente; tercero, aprende de la experiencia; y cuarto, ajusta tu conducta. Es eficaz trabajar en estas etapas respondiendo las siete preguntas siguientes:

1. ¿Cómo viste que fue el año anterior?



2. ¿Cuáles eran tus planes, tus sueños, tus metas concretas, si es que tenías alguna?
3. ¿Qué decepciones o remordimientos experimentaste este año pasado?
4. ¿Qué sentiste que tendrían que haberte reconocido, pero no lo hicieron?
5. ¿Qué alcanzaste este año pasado, de lo que estabas más orgulloso?
6. ¿Cuáles fueron dos o tres temas específicos que siguieron sucediendo?
7. ¿Cuáles fueron las principales lecciones de vida que aprendiste este año pasado?

## **2. Encuentra la oportunidad oculta en el arrepentimiento**

Regresa a la tercera pregunta anterior: “¿Qué decepciones o remordimientos experimentaste este año pasado?”. Con frecuencia sentimos el mayor arrepentimiento cuando tenemos la mayor oportunidad para un remedio positivo. Por lo tanto, pregúntate a ti mismo qué oportunidades revelan tus remordimientos.

## **3. Prueba estos ejercicios de gratitud**

La gratitud no es solamente un estado de ánimo, es una práctica. Estos tres ejercicios pueden ayudarte a comenzar:

- Comienza y termina el día con oración.
- Practica el agradecimiento expresando gratitud por los talentos que tienes.
- Escribe un diario de gratitud.

Si batallas para avanzar con estas cosas, prueba la técnica George Bailey. Piensa en algo bueno en tu vida, e imagina cómo sería tu vida si eso nunca hubiera sucedido.

## PASO 3

## DISEÑA TU FUTURO

**M**e resulta fascinante que en tres ocasiones separadas en los Evangelios, Jesús se acerca a alguien que obviamente necesita restauración o sanidad y le pregunta: “¿Qué quieres que haga?”. ¿Qué hace que esto sea tan interesante?

Desde una perspectiva cristiana, Jesús no solo sabía lo que esas personas necesitaban, sino que podía sanarlas al instante; pero no lo hizo. En cambio, les pidió que declararan lo que ellos querían. Parece que su necesidad aparente no era su mayor necesidad. Más que sanidad, necesitaban claridad. Y Jesús no estaba dispuesto a suplir sus necesidades físicas hasta que ellos tuvieran claro lo que querían. En cambio, primero les indicaba que verbalizaran su deseo.

Los grandes resultados no se producen porque sí. Por lo general, no terminas en un destino que no hubieras escogido antes. En cambio, tienes que ser intencional, forzarte a ti mismo a tener claro lo que quieres y por qué es importante, y después seguir un plan de acción que logre tu objetivo. El Paso 3 está pensado para ayudarte a encontrar la claridad que necesitas para así poder crear la vida que quieres.

Y es aquí, amigos, donde se pone divertido.



## Las grandes metas marcan siete casillas

No pienses ni hagas nada sin tener algún objetivo a la vista; la persona que viaja sin dirección se habrá esforzado en vano. —  
Mark el Monje, *On the Spiritual Law*

**E**n el año 2002, General Motors decidió impulsar su cuota en el mercado automovilístico estadounidense en un 29%, una posición que la compañía no había tenido desde 1999. La compañía estaba obsesionada con la cifra. Ofreció incentivos de compra que parecían una locura, como préstamos a interés cero, para impulsar las ventas. Los ejecutivos incluso comenzaron a llevar marcadores con el número 29 para mantener en un lugar central esa meta. Pero no la alcanzaron. ¿Por qué?

GM culpó a la competencia, especialmente la de Corea del Sur. “Si la competencia hubiera sido un poco más justa, podríamos haberlo hecho”, se quejó uno de los ejecutivos. Pero los analistas dijeron que GM se enfocó tanto en la meta, que la compañía recortó su propio negocio para obtenerla. Debido a las decisiones imprudentes que se tomaron en busca de su meta, la empresa terminó en bancarrota varios años después y dependiente de los dólares del rescate federal solamente para sobrevivir.<sup>1</sup>

Y no solo sucede con GM. Otras organizaciones han caído en trampas parecidas. ¿Recuerdas a Enron? Al mirar estas y otras historias, sería fácil llegar a la conclusión de que establecer metas es en cierto modo contraproducente, y quizá también desastroso.<sup>2</sup> Pero esa no es mi postura.

He estado practicando y enseñando el establecer metas por demasiado tiempo. También he visto y experimentado demasiados éxitos. No solo pueden vencerse fácilmente los obstáculos, sino que en realidad podemos trazar nuestras metas desde el principio para evitarlos por completo. Podemos transformar nuestras resoluciones, aspiraciones y sueños en metas potentes, atractivas y por escrito que marcan siete casillas clave. Pero antes de desarrollar esta estructura, quiero hablar de por qué deberíamos molestarnos en escribir nuestras metas. Ya que las metas escritas son el fundamento sobre el cual edificas tu mejor año, merecen cierta explicación.

## **La importancia de las metas escritas**

Hay un estudio de la Ivy League que se cita muchas veces y que supuestamente muestra que escribir metas nos ayuda a alcanzarlas. El problema es que es falso. Y cuando las personas lo descubren, a veces piensan que los beneficios de escribir nuestras metas también son falsos.<sup>3</sup> Pero no.

La profesora Gail Matthews de la Universidad Dominicana de California realizó su propio estudio no hace mucho tiempo y confirmó el poder de escribir nuestras metas. Ella reclutó a 267 emprendedores, ejecutivos, artistas, profesionales del cuidado de la salud, educadores, abogados, y otros profesionales de varios países distintos. Los dividió en cinco grupos y les hizo un seguimiento durante varias semanas. Matthews descubrió, entre otras cosas, que el mero acto de escribir las metas impulsaba el logro en un 42 por ciento.<sup>4</sup> Esto se une a mi propia experiencia y la de personas de las que soy coach.

Poner por escrito tus metas no es el juego final, pero es fundamental para el éxito debido al menos a cinco razones. En primer lugar, te obliga a aclarar lo que quieres. Imagina planear un viaje sin ningún destino particular en mente. ¿Cómo haces las maletas? ¿Qué carreteras sigues? ¿Cómo sabes cuándo has llegado? En cambio, comienzas escogiendo un destino. La claridad es una condición previa para escribir (pregunta a cualquier escritor que sufre bloqueo; no puede escribir porque no está seguro de lo que intenta decir).

En segundo lugar, escribir las metas te ayuda a vencer la resistencia. Cuando nos tomamos la molestia de formular y anotar nuestras metas, estamos haciendo algo más que soñar. También estamos haciendo que nuestro intelecto participe; estamos procesando, comprobando y analizando. Toda intención significativa, sueño o meta encuentra resistencia. Desde el momento en que estableces una meta, comenzarás a sentirla, pero esta participación emocional e intelectual te ayuda a identificarte profundamente con tus metas y forja resolución en torno a tus deseos. Me enfocaré en esto más adelante en el Paso 4.

En tercer lugar, te motiva a emprender la acción. Escribir tus metas es solamente el principio. Expresar tu intención es importante, pero no es suficiente; debes ejecutar tus metas y emprender la acción. He descubierto que escribir mis metas y repasarlas regularmente me impulsa a emprender la acción siguiente más importante.

En cuarto lugar, filtra otras oportunidades. Mientras más exitoso llegues a ser, más inundado de oportunidades estarás.

De hecho, estas nuevas oportunidades pueden volverse fácilmente distracciones que te desvían del rumbo. El único antídoto que conozco es mantener una lista de metas escritas mediante la cual evaluar estas nuevas oportunidades. Establecer tus prioridades desde el principio te equipa para evitar intencionalmente lo que algunos llaman “síndrome del objeto brillante”.

En quinto lugar, te permite ver, y celebrar, tu progreso. Es particularmente difícil cuando no estás viendo progreso. Tienes la sensación de que estás trabajando hasta matarte, pero sin ir a ninguna parte. Las metas escritas pueden servir como los hitos en una autopista. Te permiten ver hasta dónde has llegado y lo que te queda aún por recorrer. También proveen una oportunidad para la celebración cuando las alcanzas. Hablaré de las razones 3-5 más adelante en el Paso 5.

Pero para sacar el máximo partido a tus metas escritas, como dije antes, necesitas formularlas para marcar ciertas casillas, y es ahí donde interviene mi marco de siete partes. Probablemente hayas oído de las metas SMART. Tienen cinco atributos distintos, uno para cada letra del acrónimo SMART (eSpecífica, Medible, fActible, Realista y limitada en el Tiempo). Mi coautor Daniel Harkavy y yo utilizamos este acrónimo en nuestro libro *Planifica tu Futuro*. General Electric fue pionero de este enfoque a principios de la década de 1980, y otros lo han modificado y ampliado con los años, incluido yo. Los cambios que he hecho al sistema están basados en perspectivas obtenidas de la mejor investigación disponible sobre logro de metas y están pensados para impulsar resultados. Profundicemos ahora en los siete atributos de mi sistema SMARTER.

## **Atributo 1: Específicas**

El primer atributo de las metas SMARTER es que son específicas. Enfoque es poder.

Puedes sacar la misma cantidad de agua mediante dos tuberías y crear una fuerza mayor en una de ellas solo reduciendo su diámetro. Es parecido a lo que sucede cuando estrechamos nuestras metas. Lo que muestran los estudios es que mientras más difícil y más concreta sea la meta, más probabilidad tenemos de hacer participar nuestro enfoque, creatividad, intelecto y persistencia. Las metas difusas no nos inspiran realmente; y es difícil saber dónde poner el esfuerzo y la creatividad que estemos dispuestos a invertir. Las metas concretas crean un canal para nuestras habilidades de resolución de problemas, nuestro esfuerzo, y otras cosas.<sup>5</sup>



## METAS SMARTER



**Podemos hacer que nuestras metas sean más alcanzables asegurándonos de que marcan las casillas correctas. Escribe metas que sean específicas, medibles, factibles, arriesgadas, limitadas en el tiempo, emocionantes y relevantes.**

Para formular una meta SMARTER tienes que identificar exactamente lo que quieres lograr. Por ejemplo, yo podría decir “escribir un libro”, pero eso es demasiado impreciso. ¿Cuál es el libro concreto que quieres escribir? En mi caso sería mejor escribir algo como esto: “Terminar de escribir Libre para enfocarte (Free to Focus), el título de mi curso de productividad en línea y el título provisional de un libro que estoy escribiendo. Este es otro ejemplo:

“Aprender fotografía”. ¿Es eso concreto? No. ¿Qué aspecto de la fotografía quieres aprender? Una meta mejor sería: “Terminar el curso de Fotografía 101 de Lynda.com”. Eso es específico.

## **Atributo 2: Medibles**

El segundo atributo de las metas SMARTER es que son medibles. En otras palabras, tienen un criterio incorporado con el que puedes medirte. Esto es importante por dos razones. La primera es la más obvia. ¿Cómo sabes que has alcanzado la meta? No es muy útil o inspirador decir que quieres ganar más dinero este año que el anterior. ¿Cuánto más? Hay una gran diferencia entre un pequeño aumento del costo de la vida y subir tus comisiones hasta el 30 por ciento. Lo mismo se aplica a ponerte en forma. Decir que quieres hacer ejercicio más a menudo no resulta muy útil. No es objetivo. Decir que planeas ir al gimnasio cuatro días por semana es diferente. Cuando la meta es medible, conocemos el criterio para el éxito.

La segunda razón es que necesitas ser capaz de medirte tú mismo con la meta. Una meta objetiva te permite establecer marcadores e hitos a lo largo del camino. Eso significa que puedes trazar tu progreso, y la mitad de la diversión de las metas está en el progreso que hacemos. De hecho, “experimentamos la respuesta emocional más positiva cuando hacemos progreso en nuestras metas más difíciles”, según el profesor de psicología Timothy A. Pychyl.<sup>6</sup> O como dice el economista Richard Layard: “Da un codazo a cualquier persona feliz, y encontrarás un proyecto”.<sup>7</sup>

## **Atributo 3: Factibles**

El tercer atributo de las metas SMARTER es que son factibles. Las metas hablan fundamentalmente de lo que vas a hacer. Como resultado, es esencial tener clara la acción principal a la hora de formular tus metas. ¿Cómo?

Puede parecer simplista, pero creo que es mejor utilizar un verbo fuerte para impulsar la acción que quieres llevar a cabo. No querrás algo como estar, ser o tener. Querrás un verbo como correr, terminar o eliminar. Un par de ejemplos: “Ser más regular en escribir el blog”. ¿Es eso factible? No. Es un verbo de estado de ser. Pero algo como “Escribir dos posts en el blog por semana” es factible. Comienza con el verbo escribir, y es claro y directo con respecto a la acción. Este es otro ejemplo: “Ser más consciente de mi salud”. ¿Es eso factible? En realidad no. En cambio, podrías decir algo como: “Caminar durante treinta minutos cinco veces por semana”. Mucho mejor.

## **Atributo 4: Arriesgadas**

El cuarto atributo de las metas SMARTER es que son un poco arriesgadas. Escucha. Normalmente hablamos sobre establecer metas que sean realistas, y a eso se refiere por lo general la letra R en SMART. Pero si comenzamos preguntando qué es realista, probablemente pondremos el estándar demasiado bajo.

Anteriormente presenté al alumno J. R. de 5 días para tu mejor año. Cuando él comenzó el proceso, ganaba un salario de seis dígitos, pero no estaba satisfecho en el trabajo. Se sentía poco reconocido por su aportación y ya no conectaba con la misión de la organización. Sabía que necesitaba un cambio. Una respuesta habría sido establecer una meta segura, como abordar sus problemas con su jefe; pero J. R. no hizo eso. “Dije ya basta”, recordaba. “Literalmente acudí a quien era mi jefe en ese momento y le dije: ‘¿Sabes qué? Elimina mi salario de jornada completa’”. Después de eso, estableció la meta de comenzar su propia firma. J. R. tenía esposa y dos hijos menores de cinco años, pero tenía confianza en sí mismo para poder salir adelante con su propio negocio; y lo hizo. Incluso pagó treinta mil dólares de deuda que reunió cuando dejó su empleo.

El riesgo produjo los resultados. Si J. R. hubiera seguido la ruta segura, probablemente habría logrado mucho menos. ¿Por qué? “Existe una relación lineal entre el grado de dificultad de la meta y el desempeño”, como dicen los teóricos Edwin A. Locke y Gary P. Latham. Al ver los resultados de casi 400 estudios, concluyeron:

“El desempeño de los participantes con metas más elevadas fue más de un 250% mayor que el de quienes tenían metas más fáciles”.<sup>8</sup> Nos elevamos a la altura de un reto, pero nos relajamos cuando es fácil.

Aún así, las metas seguras son una tentación constante para nosotros. El psicólogo Daniel Kahneman ha realizado una investigación pionera sobre la aversión al riesgo. “Somos impulsados con más fuerza a evitar las pérdidas que a lograr beneficios”, dice. “La aversión al fracaso de no alcanzar la meta es mucho más fuerte que el deseo de alcanzarla”.<sup>9</sup> Para algunos ese prejuicio es más fuerte que para otros, y tiene ventajas tremendas; por ejemplo, nos mantiene alejados de los problemas. Pero puede servirnos mal cuando fijamos metas, especialmente si no somos conscientes de su efecto sobre nosotros. Debido a que el fracaso se siente como una pérdida, somos tentados a fijar metas pequeñas que podemos alcanzar fácilmente en nombre de ser “realistas”. También es probable que nos relajemos una vez alcanzadas esas pequeñas metas.

No estoy diciendo que todo el mundo debería dejar su empleo o “quemar los barcos”. Pero al enfocarnos en lo que es supuestamente realista, podemos inconscientemente desencadenar nuestro impulso natural de evitar la pérdida y terminamos alcanzando menos de lo que de otro modo podríamos haber logrado. No estoy diciendo que deberíamos establecer metas que son una locura. Lo que digo es que deberíamos fijar metas que nos estiren y nos desafíen. Hablaré más sobre esto en el capítulo 9.

## **Atributo 5: Limitadas en el tiempo**

El quinto atributo de las metas SMARTER es que son limitadas en el tiempo. Esto podría significar una fecha límite, frecuencia, o un desencadenante de tiempo. Por ejemplo, si yo tuviera solamente la meta: “Leer más”, carece de un sentimiento de urgencia. Podría suceder a lo largo de los diez próximos años, o podría suceder en los próximos veinte años. Incluso si supongo que es una resolución de Año Nuevo y significa en algún momento este año, sigue siendo imprecisa. Puedo posponerla y dejar de

pensar en ella. Pero cuando digo que quiero leer dos libros cada mes, no solo he creado un reto, sino también enfoque. Las fechas límite demandan atención y fomentan la acción. Será mejor que me ponga en movimiento porque el reloj avanza.

Este es otro ejemplo: “Adquirir cinco nuevos clientes de diseño”. ¿Para cuándo? “Adquirir cinco nuevos clientes de diseño para el 31 de diciembre”. Eso es mejor. Pero esta es una advertencia: cuando pienses en asignar fechas límite, no las pongas todas ellas el 31 de diciembre.

Las fechas límite distantes desalientan la acción. Pensarás: “Tengo mucho tiempo. No llegará hasta dentro de diez o doce meses”. El esfuerzo se disipa para llenar tiempo; pero también es cierto lo contrario. Los horizontes breves en el tiempo concentran nuestro esfuerzo. Mientras más estrecha sea la línea de tiempo límite, más productivo puedes ser. Un estudio de Locke y Latham descubrió que los trabajadores en un experimento de campo eran capaces de mantener la producción en un 100 por ciento incluso cuando su tiempo era recortado en un 40 por ciento.<sup>10</sup> La nueva fecha límite creó beneficios inmensos en la productividad; y nosotros podemos experimentar el mismo tipo de beneficios en nuestra vida personal y privada cuando fijamos metas cercanas en el tiempo, dejando más margen para otras empresas.

Lo principal a observar es nuestro ancho de banda. Recomiendo establecer de siete a diez metas por año, pero solamente dos o tres fechas límite importantes por trimestre. Con cualquier cosa más que eso, tu enfoque sufrirá junto con tus resultados.

Las fechas límite son esenciales para alcanzar metas, pero ¿qué de las metas en cuanto a hábitos? Explicaré más sobre las diferencias entre estos dos tipos de metas en el capítulo siguiente, pero por ahora podemos enfocarnos en diferentes tipos de momentos clave. Las fechas límite no tienen sentido con las actividades continuadas, pero las fechas límite no son la única manera de asignar actividad al tiempo. Si utilizamos declaraciones de frecuencia y desencadenantes de tiempo, en realidad podemos avivar los hábitos que queremos cultivar. Decir “hacer más ejercicio este año” es una receta para la inacción. Pero decir “correr durante treinta minutos en el parque cada día a las 7:00 de

la mañana” te prepara para ser ganador. No solo dice qué tipo de ejercicio y dónde vas a hacerlo, no solo dice durante cuánto tiempo, también nos dice exactamente cuándo vas a hacerlo.

Las claves de tiempo para las metas de hábitos crean indicaciones externas que desencadenan la acción; y funcionan. Después de hablar a los participantes en un estudio sobre los peligros de las enfermedades cardíacas, investigadores en el Reino Unido recomendaron el ejercicio como manera de prevenirlas. Por sí solos, los participantes tenían intención de hacer ejercicio, pero por lo general se olvidaban. Tuvieron menos del 40 por ciento de tasa de éxito. Lo entiendo. La vida está llena de ocupaciones. Pero a algunos se les pidió que incorporaran un desencadenante de tiempo en su meta. Su tasa de éxito fue mejor del 90 por ciento.<sup>11</sup> La clave del tiempo ayudó a impulsar la conducta que querían ver. Te mostraré cómo puedes aprovechar desencadenantes de activación como esos en el Paso 5.

## **Atributo 6: Emocionantes**

El sexto atributo de las metas SMARTER es que son emocionantes. En otras palabras, te inspiran. Los investigadores dicen que tenemos una mejor posibilidad de alcanzar nuestras metas si estamos motivados interiormente para hacerlo. Las motivaciones externas podrían funcionar durante un tiempo, pero si no estamos consiguiendo algo intrínseco de la meta, perderemos el interés.

Ese fue un reto que experimentó J.R. con su anterior empleo. Otros establecían las metas que él perseguía. “Ese era un gran problema para mí”, dijo. “Estaba tan atrapado en que todos los demás diseñaran metas para mí que nunca tomaba el tiempo para diseñarlas yo mismo”. Fue un punto de inflexión para él cuando finalmente decidió tomar su destino en sus propias manos. “La mayor diferencia para mí es que ya no eran metas abrumadoras. Eran metas inspiradoras. Cuando estoy inspirado, quiero avanzar”. El cambio se redujo a una sola cosa: él estableció personalmente metas que lo emocionaban.

Otra estudiante de 5 días para tu mejor año batallaba con una meta que ella misma estableció de tener al día su contabilidad en

su pequeño negocio. ¿Importante? Sí. ¿Inspirador? No para ella. Como resultado, batallaba para mantener el impulso. A todos nos sucede.

Ayelet Fishbac y Kaitlin Wooley de la Facultad de Negocios Booth de la Universidad de Chicago investigaron las resoluciones de Año Nuevo. Primero pidieron a las personas que evaluaran cuánto disfrutaban de las resoluciones que habían establecido, y luego hicieron un seguimiento un par de meses después. El disfrute resultó ser un indicador clave del éxito. Pero como reportó Alice G. Walton en el Chicago Booth Review: “No es así como normalmente las personas escogen sus metas; escogen las que sienten que son importantes. Fishbach dice que está bien establecer metas que sentimos importantes, pero no comprometas el factor de lo agradables que puedan ser. ‘No escojas una resolución de Año Nuevo que no te guste hacer’. Te estarás preparando para el fracaso”. En lugar de eso, dice: “Conecta con tu motivación intrínseca”.<sup>12</sup>

Sigue adelante con lo que te emocione. Si ves que tus metas no son atractivas personalmente, no tendrás la motivación para seguir adelante cuando las cosas se pongan difíciles o tediosas. Es aquí donde tienes que ser sincero contigo mismo. Hazte la pregunta: “¿Me inspira esta meta?”, o “¿Conecta con mi corazón? ¿Estoy dispuesto a trabajar duro para hacer que suceda?”. Incluso podrías preguntarte si te resulta divertida. Por lo general, yo hago eso con algunas de mis metas cada año. Todas estas preguntas llegan a algo de lo que hablaremos en el paso siguiente: encontrar tu porqué. Recuerda que estamos estableciendo metas arriesgadas. Vamos a ser tentados a rendirnos en algún momento. Solamente una meta emocionante puede tener acceso a la motivación interior que necesitas para mantenerte en el camino y alcanzar tu meta.

## **Atributo 7: Relevantes**

Eso nos lleva al atributo séptimo y último de las metas SMARTER. Las metas efectivas son relevantes para tu vida. Esto se trata de estar en consonancia, y está al final de la lista porque es una buena manera de que estén de acuerdo con tus deseos

antes de comprometerte a ellas. Sinceramente, este es el área principal donde GM se equivocó. Pero todos podemos tropezar en este punto si no tenemos cuidado.

Si queremos tener éxito, necesitamos metas que estén en consonancia con las demandas y necesidades legítimas de nuestras vidas. ¿Eres un padre o madre trabajador que tienen niños pequeños? Tu meta se verá muy distinta a la de quien tiene un nido vacío o la de un estudiante. Dependiendo de tus circunstancias, estudiar medicina podría no estar en las posibilidades en este momento. Realizar un nuevo pasatiempo el fin de semana podría poner una presión no bienvenida sobre tu familia. Necesitas establecer metas que sean relevantes para tus actuales circunstancias y verdaderos intereses.

También necesitas metas que estén en consonancia con tus valores. Esto debería ser obvio, pero algunas veces sentimos presión exterior para establecer metas que van en contra de lo más profundo de nuestro ser. La presión podría ser social, profesional, o de algún otro tipo; pero necesitas resistir la tentación de dirigir tu desempeño hacia otros, especialmente si algo va de alguna manera en contra de tus valores.

Finalmente, necesitas metas que estén en consonancia entre ellas mismas. Deben tener armonía en conjunto. Establecer múltiples metas que están en conflicto solamente crea aflicción y frustración. Si trabajamos contra nosotros mismos, experimentaremos más sufrimiento que progreso. Eso se aplica a establecer demasiadas metas en general.



# LAS NUEVAS METAS DEBERÍAN ESTAR EN CONSONANCIA CON TU



**Cuando una meta es relevante para nuestra temporada en la vida, nuestros valores personales y nuestras otras metas, mejoramos nuestras probabilidades de éxito.**

Al comienzo de sus memorias *The To-Do List* (La lista de quehaceres), el periodista Mike Gayle tiene un momento de reflexión. Cumple treinta y siete años, y está inundado por todas las cosas que aún tiene que lograr en su vida. Por lo tanto, establece algunas metas: 1.277 para ser exactos. De esa lista alcanzó 1.269, pero la comedia de la historia es la locura que debe soportar su vida en el proceso.<sup>13</sup> Por lo que a mí respecta, leer una comedia es mucho mejor que vivirla. En cambio, límitate a ti mismo a siete o diez metas que estén en consonancia con tu vida, tus valores y tus ambiciones.

## Tus propias metas

Para resumir, las metas SMARTER son específicas, medibles, factibles, arriesgadas, limitadas en el tiempo, emocionantes y relevantes. Y ahora estás listo para comenzar a diseñar algunas de tus propias metas. ¿Cómo comienzas? Te recomiendo que comiences sacando tus resultados de la evaluación “Puntuación de Vida”. Si aún no has hecho la evaluación, toma un momento para hacerla. Puedes encontrarla en [BestYearEver.me/lifescore](https://BestYearEver.me/lifescore). Solamente requiere unos diez minutos. Tu evaluación ayudará para que formes tu conjunto de metas que estén en consonancia con tu propio camino de crecimiento personal.

Evita establecer más de siete a diez metas. Con cualquier cosa más que eso diluirás tus esfuerzos y sufrirás distracción. Con cualquier cosa menos que eso quizá podrías no estirarte lo suficiente. También recomiendo establecer algunas por trimestre, de modo que puedas espaciar tu esfuerzo más o menos regularmente a lo largo del año.

Como he mencionado anteriormente, querrás incluir metas en los diferentes ámbitos de “Puntuación de Vida”. Veo que las personas están acostumbradas a establecer metas relacionadas con la carrera profesional, pero en raras ocasiones establecen metas en otras áreas de su vida. Como resultado, sufren esos otros dominios, a veces de manera catastrófica. Para hacer arrancar tu pensamiento, he proporcionado tres ejemplos a continuación de cada uno de los diez dominios principales de la vida:

<b>ESPIRITUAL</b>	<b>INTELLECTUAL</b>
Aparta 15 minutos en la mañana, seis días por semana, para la lectura y la oración, comenzando el día 1 de enero.	Lee 2 libros cada mes, comenzando en enero.
Medita durante 30 minutos cada día, cuatro días por semana, comenzando el día 1 de febrero.	Elige 2 conferencias a las que asistir, y regístrate hasta el 15 de febrero.
Escribe un diario al menos 5 minutos al final de cada día.	Compra un programa para aprender un idioma extranjero y aprende inglés para el 1 de noviembre.
<b>EMOCIONAL</b>	<b>FÍSICO</b>
Vuelve a cultivar un huerto esta primavera: pon en la tierra pimientos, pepinos, calabaza y hierbas para el 15 de abril.	Sustituye cada día el almuerzo de comida rápida por alimentos saludables que llevas de casa.
Investiga y encuentra un terapeuta/consejero, y comienzan sesiones	Corre 30 minutos cada día, 4 días por semana a las 6:30 de la mañana.

mensuales regulares para el 1 de marzo.	
Organiza y redecora tu oficina para el 15 de febrero.	Escoge una hora regular para irte a la cama y duerme 8 horas cada noche durante los 90 días siguientes, comenzando el 1 de enero.
<b>MATRIMONIAL</b> Crea un perfil de cita en la noche en Netflix e identifica 20 películas para una cita semanal comenzando en mayo.	<b>PARENTAL</b> Sal de la oficina a las 5:00 de la tarde para tener tiempo suficiente para cenar y jugar con los niños, comenzando en enero.
Planea 2 citas regulares cada mes e inclúyelas en el calendario para el 15 de enero.	Haz que los niños piensen en 25 comidas. Cocina al menos una cada fin de semana comenzando en febrero.
Escoge 3 recados o tareas que tu cónyuge hace regularmente y que no le gustan. Haz una cada día por él/ella, comenzando el 1 de abril.	Aparta 7 días de vacaciones para pasarlos con la familia en su ubicación favorita. Prográmalo para el 15 de marzo.
<b>SOCIAL</b> Únete a un club deportivo/grupo de entrenamiento para conocer personas nuevas, para el 1 de febrero.	<b>VOCACIONAL</b> Lanza un producto nuevo para el 30 marzo.
Trabaja como voluntario para Hábitat para la Humanidad en un edificio local para el 1 de julio.	Aumenta 5.000 suscriptores por correo electrónico para el 15 junio.
Toma una clase de pintura/cata de vinos para conocer personas nuevas para el 1 de agosto.	Deja tu empleo y lanza un nuevo negocio para el 1 de octubre.
<b>LÚDICO</b> Trabaja como voluntario para City Mission, comenzando en marzo.	<b>FINANCIERO</b> Paga por completo el resto de un préstamo para vehículos en la cantidad de 8.000 dólares para el 25 de agosto.
Visita 2 restaurantes nuevos	Reduce las salidas para comer

cada mes. Haz una lista para el 30 enero.	fuera a una comida cada semana comenzando el 1 de enero.
Investiga 12 de las mejores películas de acción/comedias jamás filmadas y ve 1 cada vez comenzando en enero.	Paga 5.000 dólares de deuda de tarjetas de crédito para el 1 de mayo.

Observarás que algunas de estas metas son logros y otras son hábitos. En el siguiente capítulo te indicaré cómo hacer uso de las diferencias entre los dos.

Para ayudarte con tus propias metas he incluido también aquí una serie de esquemas de establecimiento de metas con espacios en blanco para llenar: tres para metas de logro y una para metas de hábito. Estos esquemas asegurarán que marques las siete casillas del sistema SMARTER. También puedes obtener inspiración adicional repasando las mismas muestras de esquemas de metas que están al final de este libro. Diseñé esos esquemas para mi Full Focus Planner (Planificador de enfoque completo) para ayudar a integrar varios aspectos clave del logro de metas para que puedas experimentar tu mejor año.

# ESQUEMAS DE ESTABLECIMIENTO DE METAS SMARTER



PARA METAS DE LOGRO

1

FACTIBLE	ESPECÍFICA, MEDIBLE, ARRIESGADA Y EMOCIONANTE	LIMITADA EN EL TIEMPO
RELEVANTE		

2

FACTIBLE	MEDIBLE, ARRIESGADA Y EMOCIONANTE	ESPECÍFICA	LIMITADA EN EL TIEMPO
RELEVANTE			

3

FACTIBLE	ESPECÍFICA	MEDIBLE, ARRIESGADA Y EMOCIONANTE	LIMITADA EN EL TIEMPO
RELEVANTE			



PARA METAS DE HÁBITO

4

FACTIBLE	MEDIBLE, ARRIESGADA Y EMOCIONANTE	ESPECÍFICA	LIMITADA EN EL TIEMPO
DESENCADENANTE DE TIEMPO	FECHA DE COMIENZO	PROGRESO	
RELEVANTE			

# ESQUEMAS DE ESTABLECIMIENTO DE METAS SMARTER

## PARA METAS DE LOGRO

1	Correr	la media maratón Country Music	para el 21 de abril
	FACTIBLE	ESPECÍFICA, MEDIBLE, ARRIESGADA Y EMOCIONANTE	LIMITADA EN EL TIEMPO
2	Leer	50 libros negocios	para el 31 de diciembre
	FACTIBLE	MEDIBLE, ARRIESGADA Y EMOCIONANTE ESPECÍFICA	LIMITADA EN EL TIEMPO
3	Bajar	hándicap golf del 22 a 18	para el 30 de septiembre
	FACTIBLE	ESPECÍFICA MEDIBLE, ARRIESGADA Y EMOCIONANTE	LIMITADA EN EL TIEMPO

## PARA METAS DE HÁBITO

4	Caminar	2 millas (3 km)	parque Pinkerton	L-M-V
	FACTIBLE	MEDIBLE, ARRIESGADA Y EMOCIONANTE	ESPECÍFICA	LIMITADA EN EL TIEMPO
A las 6:00 mañana		1 de junio	12 semanas	
DESENCADENANTE DE TIEMPO		FECHA DE COMIENZO	PROGRESO	



## Los logros y los hábitos trabajan juntos

La razón por la cual la mayoría de personas no alcanzan sus metas es que no las definen. —Denis Watley

**S**uzanne está en la mejor forma de su vida. Comenzó a correr regularmente cuando tenía treinta y tantos años y terminó su primera maratón pocos años después. Buscando una meta inspiradora y desafiante cuando cumplió los cuarenta, decidió correr cincuenta maratones en cincuenta estados para su cincuenta cumpleaños. Ella lo denomina su Reto 50/50x50, y está muy avanzada en el camino. Ahora tiene cuarenta y cuatro años, y ya ha marcado veinte estados de su lista.

Richard se retiró del trabajo activo en las fuerzas aéreas hace cinco años y ahora enseña historia en su universidad comunitaria local. Después de observar que los estudiantes carecían de pensamiento crítico y habilidades sociales necesarias para el liderazgo, se reunió con su junta asesora para hablar sobre el problema. Al estar de acuerdo en la necesidad, la junta le pidió que creara un nuevo programa de estudios de liderazgo que estuviera listo a tiempo para el trimestre de otoño. Richard tomó un año sabático para trabajar en el proyecto, finalizó después del verano, y comenzó a enseñar el nuevo curso según la fecha establecida.

Cuando Tom desarrolló un sistema patentado de unión de colores para su negocio de decoración de interiores, su socia Isabelle tuvo una idea. Encontró a un desarrollador que les ayudó a crear una aplicación para celulares que utilizaba las cámaras del teléfono o la tableta para emparejar colores y después sugería opciones para coordinar paletas. Tomó varios meses sortear los obstáculos, pero tras comentarios de usuarios de la versión beta, fijaron como fecha de lanzamiento el 1 de marzo. Están en camino de superar esa fecha por dos semanas.

Cada uno de estos casos hipotéticos (50/50x50, el programa de estudios de liderazgo y el lanzamiento de la aplicación) representa logros únicos. Reconocerás las características clave. Tienen un ámbito claro y definible y un marco de tiempo para su



terminación. Se denominan metas de logro. Pero hay otro tipo de meta que también debemos considerar.

Bill y Nancy tienen un matrimonio estupendo. No es solamente que tuvieron suerte y se casaron con la persona adecuada; es que han cultivado la intimidad de manera intencional. Por simple que parezca, han tenido una cita nocturna cada semana durante más de dos décadas. Este hábito les ha provisto un contexto en el cual pueden mantener conversaciones profundas y significativas acerca de las cosas que más importan.

Spencer está sano y en forma. Cada vez que visita a su médico para su chequeo anual, él se queda asombrado, pues ha seguido mejorando durante los últimos cinco años. Lo sorprendente es que Spencer cumplió el año pasado los sesenta años, pero su salud no es así por accidente. Todo comenzó cuando él empezó a cultivar el hábito del entrenamiento de fuerza cuatro días por semana.

Larissa ha construido un negocio de siete cifras en solo tres años. Podrías verte tentado a descartar su éxito por pensar que ella se tropezó con una gran idea exactamente en el momento correcto. Sin duda, eso desempeñó su papel, pero si le preguntaras cuál es el secreto de su éxito, ella lo atribuiría a su hábito de hacer cinco llamadas de ventas cada semana.

Contrario a los tres primeros ejemplos, estos tres últimos representan una actividad continuada, y se denominan metas de hábito. Tanto las metas de logro como las de hábito pueden ayudarnos a diseñar el futuro que queremos, especialmente si podemos conseguir la mezcla adecuada y sacar partido a sus diferencias.

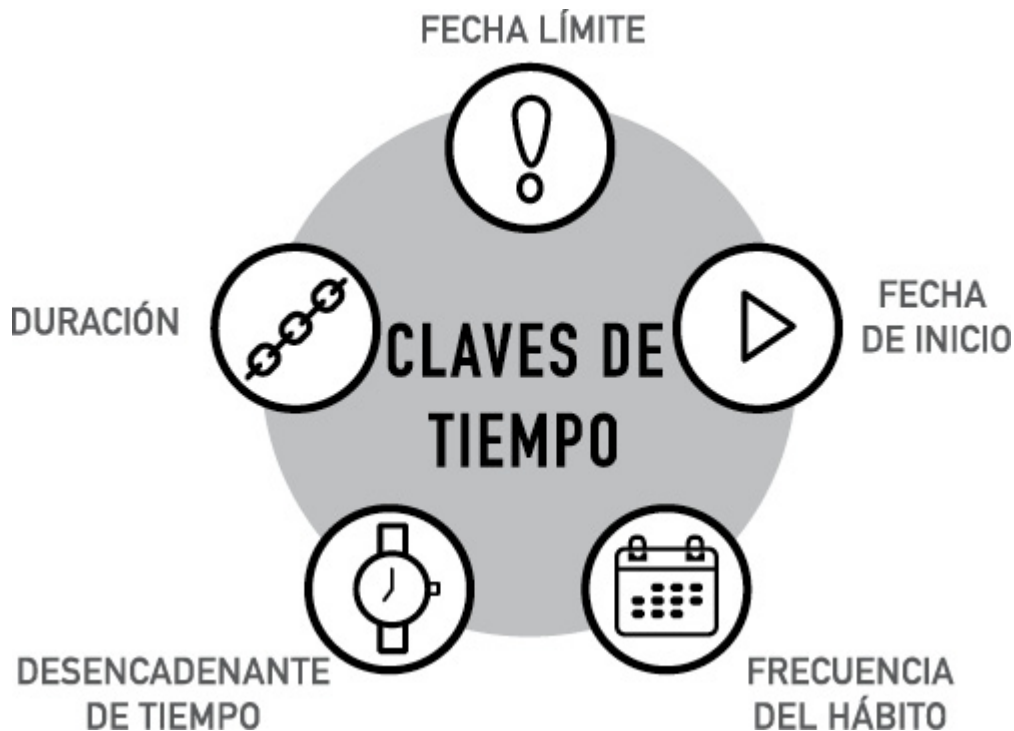
## **Distinciones con una diferencia**

Como ilustran los ejemplos anteriores, las metas de logro están enfocadas en logros de una sola vez. Podrían estar dirigidas a liquidar las deudas de tus tarjetas de crédito, alcanzar un hito financiero, o terminar de escribir una novela. Es esencial que las metas de logro incluyan fechas límite.

<b>METAS DE LOGRO</b>	<b>METAS DE HÁBITO</b>
Correr mi primera media maratón para el 1 de junio	Correr 3 millas (5 km) los días laborables a las 7, comenzando el 15 de enero
Aumentar los beneficios por ventas en un 20% al final del tercer trimestre	Llamar a 4 nuevos clientes potenciales cada semana, comenzando el 1 de marzo
Leer 50 libros este año para el 31 de diciembre	Leer 45 minutos cada tarde a las 8:00, comenzando inmediatamente

Las metas de hábito, por otro lado, implican actividad regular y continuada, como la práctica de la meditación diaria, una cita mensual para tomar café con un amigo, o caminar cada día después del almuerzo. No hay fecha límite porque no estás intentando alcanzar una sola cosa; intentas mantener una práctica. En cambio, hay una fecha de comienzo que desencadena la iniciación. Mira los tres ejemplos de correspondientes logros y hábitos en la lista adjunta para una rápida comparación.

Siguiendo el marco SMARTER, las metas de logro en la tabla son específicas, medibles, tienen una clave de tiempo, y todas ellas impulsan el enfoque y el esfuerzo. Cuando llega la fecha límite, sabemos si hemos alcanzado la meta o no.



**Las claves de tiempo son esenciales para alcanzar la meta. Las fechas límite funcionan mejor para las metas de logro. Para las metas de hábito, prueba a combinar una fecha de comienzo, frecuencia del hábito, desencadenante de tiempo, y una duración.**

Las metas de hábito enumeradas también siguen el marco SMARTER. Eso es esencial para saber qué actividad estamos intentando mantener y la frecuencia deseada. Aunque las metas de hábito no incluyen fechas límite, las metas de hábito más eficaces tienen cuatro claves de tiempo:

1. Fecha de inicio. Es cuando tienes la intención de comenzar a instalar este hábito.
2. Frecuencia del hábito. Es cuán a menudo realizarás este hábito. Podría ser diariamente, en días concretos de la semana, semanalmente, mensualmente, etc.
3. Desencadenante de tiempo. Es cuando quieres realizar el hábito. Podría ser un momento concreto cada día, semana, etc. Esto hace que sea más fácil ser coherente si puedes realizar el hábito en el mismo momento.

4. Duración. Es cuántas veces seguidas debes realizar el hábito antes de poder considerar que está instalado; es decir, cuando la actividad se convierte en una segunda naturaleza. Con la mayoría de las metas de hábito puedes dejar de enfocarte en ellas cuando eso sucede.

El factor riesgo viene de mantener tu duración. Instalar un hábito toma un periodo de tiempo, y podría ser más largo de lo que piensas. Regresaré a esta idea en el Paso 4. La muestra de esquemas de hábito al final del libro no solo tienen incorporadas esas claves de tiempo, sino también un rastreador de duración para ir marcando tu progreso.

## ¿Qué funciona mejor?

Si buscas crear de siete a diez metas, probablemente deberías tener una mezcla de metas de logro y de hábitos. El truco está en saber cuándo y cómo utilizarlas. Una meta de logro funciona para cualquier proyecto que tenga un ámbito definible o un marco de tiempo limitado. Digamos que quieres aumentar tus ingresos. Puedes ponerle una definición a eso y establecer una fecha límite. Podrías establecer una meta de logro como la siguiente: “Aumentar las comisiones por ventas en un 20% al final del año fiscal”. O digamos que quieres lanzar un nuevo negocio. Puedes establecer una meta de logro como esta: “Lanzar la consultora para el 1 de junio”.

Mientras, una meta de hábito funciona para deseos que no tienen un ámbito definible o un marco de tiempo limitado. Digamos que quieres acercarte más a Dios o ser más espiritual. Eso no es un logro de una sola vez, sino que refleja una realidad continuada. Podrías establecer una meta de hábito como la siguiente: “Pasar 20 minutos al día para lectura de la Biblia y oración, 5 días por semana, a las 6:00 de la mañana, comenzando el 1 de enero, y hacerlo durante 70 días seguidos”. O digamos que quieres desarrollar mayor intimidad con tu cónyuge. Podrías establecer una meta de hábito como esta: “Llevar a mi cónyuge a cenar fuera y tener una noche de conversación, una vez por semana, las noches de los viernes a

las 8:00, comenzando el 1 de marzo, y hacerlo durante 52 semanas seguidas”.

Otro modo de utilizar las metas de hábito es como un medio para completar una meta de logro. Digamos, por ejemplo, que quieres escribir un libro de 50.000 palabras para el 30 de junio. Podrías identificar varios pasos a seguir, o podrías enfocarte sencillamente en instalar un hábito de escritura. Por ejemplo: “Escribir 500 palabras al día, 5 días por semana a las 6:00 de la mañana, comenzando el 1 de febrero, y hacerlo durante cien días seguidos”. O digamos que quieres aumentar tu beneficio en un 30% antes de final de año. Podrías identificar varios pasos a seguir, o (de nuevo) podrías enfocarte sencillamente en instalar un hábito. ¿Recuerdas el ejemplo de Larissa? Para alcanzar tu meta de logro, podrías establecer la siguiente meta de hábito: “Hacer 5 llamadas de ventas cada semana a líderes calificados, comenzando el 1 de enero, y hacerlo durante 52 semanas”.

Distintas metas funcionan para diferentes personas, y puedes confeccionar tus compromisos para que estén en consonancia con tus necesidades personales emocionales y físicas. Para algunas personas, una meta de logro con respecto a su salud es lo último que necesitan. Para otras, les proporciona la motivación para moverse. Solamente necesitas encontrar lo que funciona para ti. Podría resultarte obvio o podrías necesitar experimentar y probar para terminar en el mejor camino.

## **La mezcla correcta para ti**

Lo que estás buscando es la mezcla de metas de logro y metas de hábito que sea correcta para ti. Antes de pasar al paso siguiente y hablar de mantenernos motivados a lo largo del tiempo, quiero repasar el tema del riesgo y cómo utilizarlo para que nos ayude a alcanzar nuestras metas.



## En serio, el riesgo es tu amigo

Al querer alcanzar lo que parecer ser imposible, con frecuencia hacemos realmente lo imposible; e incluso cuando no lo logramos, inevitablemente terminamos desempeñando mucho mejor de lo que podríamos haberlo hecho. —Jack Welch

**L**a mayoría de nosotros hemos escuchado la popular historia de la primera maratón. Cuando los atenienses vencieron a los invasores persas en la batalla de Maratón en el año 490 a. C., un mensajero corrió 26 millas (42 kilómetros) para dar la emocionante noticia. Pero en su libro *The Road to Sparta* (El camino a Esparta), el corredor de larga distancia Dean Karnazes comparte la historia real, y es mucho más cautivadora. El corredor, cuyo nombre era Feidípides, en realidad corrió más de 150 millas (240 kilómetros) desde Atenas hasta Esparta, y después de regreso, antes de la batalla. Y Karnazes dice que el mismo corredor podría haber corrido el tramo final después de la victoria en Maratón, ¡sumando un total de más de 325 millas (523 kilómetros)!

Eso podría parecer exagerado, pero Karnazes relata entonces la historia de un comandante de las Fuerzas Aéreas Británicas llamado John Foden. En 1982 dirigió a un pequeño grupo que corrió la distancia desde Atenas hasta Esparta en menos de treinta y cinco horas. Un año después, Foden fue el cofundador de una carrera de 153 millas (246 kilómetros) que seguía sus pasos. Se llama la Espartatlón.

Karnazes la corrió en el año 2014. Como corredor de larga distancia, ya había corrido 350 millas (563 kilómetros) sin detenerse. Pero la Espartatlón tenía sus propios retos monumentales, incluida la determinación de Karnazes de correr la distancia solamente con los alimentos que habría comido Feidípides: aceitunas, higos y carnes curadas.<sup>1</sup> ¿Por qué estaría dispuesta una persona a pasar por algo así? “La cultura occidental tiene las cosas en estos momentos un poco distorsionadas”, dijo Karnazes en una ocasión a la revista *Outside*. “Creemos que si tuviéramos todas las comodidades a nuestra disposición, seríamos felices. Equiparamos comodidad

con felicidad; y ahora estamos tan cómodos que nos sentimos infelices. No hay batalla alguna en nuestras vidas. Ningún sentimiento de aventura”.<sup>2</sup> Esa observación se aplica a todos los aspectos de la vida, incluidas nuestras metas. Cuando se trata de logro significativo, comodidad se equipara a aburrimiento y poca participación.

Cuando escuché por primera vez sobre Karnazes hace varios años atrás, me sentí tan inspirado que hice el compromiso de correr mi primera media maratón. Desde entonces he corrido varias, aunque nunca es fácil. Y eso es bueno. Tú y yo deberíamos aceptar la incomodidad debido al menos a tres razones, ya sea que la escojamos deliberadamente o simplemente nos suceda. En primer lugar, la comodidad está sobrevalorada. No conduce a la felicidad; con frecuencia conduce al ensimismamiento y al descontento. En segundo lugar, la incomodidad es un catalizador para el crecimiento. Nos hace desear algo más, y nos fuerza a cambiar, estirarnos y adaptarnos. En tercer lugar, la incomodidad es una señal de progreso. Cuando nos forzamos a nosotros mismos a crecer, experimentaremos incomodidad, pero hay beneficio en el dolor.

Participación personal, satisfacción y felicidad llegan cuando nos dirigimos hacia metas significativas y arriesgadas. Quizá sea lanzar un nuevo producto, volver a estudiar en la universidad, o reavivar una relación tensa. Si soñar con una meta así de grande te hace sentir incómodo, estás en el camino correcto. ¿Cómo puedes confirmar que te diriges hacia la dirección correcta? Me gusta descubrir dónde se relacionan las metas de alguien con tres zonas concretas. Utilizo esta misma técnica cuando evalúo mis propias metas. Las tres zonas son la zona de comodidad, la zona de incomodidad y la zona delirante.

## **La zona de comodidad**

Todos tenemos sueños de un futuro mejor. Fijamos metas para mejorar nuestra salud, nuestra familia y nuestras amistades, nuestras finanzas, nuestras vidas laborales, y otras cosas. Cuando comenzamos a soñar con el futuro, sin embargo, nuestras aspiraciones podemos sentirlas demasiado frágiles y



demasiado lejanas. Nos adelantamos a nosotros mismos y comenzamos a preocuparnos acerca de cómo vamos a alcanzar esas metas. Entonces, debido a que permitimos que el cómo sobrepase al qué, rebajamos nuestra aspiración. No vemos cómo podemos lograr más, de modo que ahogamos nuestra visión, convencidos de que nuestras metas deben ser “razonables” o “realistas”. Apuntamos bajo; nos conformamos con menos. Y lo que esperamos se convierte en nuestra nueva realidad.

Pero la vieja frase es cierta. Quien no se aventura a nada, nada gana. El arquitecto de Chicago, Daniel Burnham, lo expresó de este modo en 1907: “No hagas planes pequeños. No tienen ninguna magia para avivar la sangre de los hombres y probablemente nunca se cumplirán. Haz grandes planes, apunta alto con esperanza y trabajo”.<sup>3</sup> La ciencia lo respalda. Los investigadores sobre metas han documentado una relación fuerte y directa entre la dificultad de nuestras metas y la probabilidad de que podamos alcanzarlas, sin mencionar una mayor motivación, creatividad y satisfacción.

Para que una meta importe, tiene que estirarnos. Eso significa que tiene que estar en algún lugar fuera de nuestra zona de comodidad. Si sabes exactamente cómo alcanzar la meta, probablemente no esté lo bastante lejos. Recientemente vi un documental acerca de los corredores de larga distancia aficionados que iban corriendo más de 600 millas (965 kilómetros) por cuatro desiertos diferentes.<sup>4</sup> Uno de los corredores, que anteriormente había corrido tan solo unas pocas carreras, decidió participar. Lo instructivo es por qué. Él dijo que nunca había hecho nada como eso anteriormente, pero sabía que podría lograrlo cuando se comprometiera a hacerlo. No estoy diciendo que tengas que participar en una carrera de cientos de millas en cuatro de los lugares más inhóspitos del mundo. Pero si tienes todos los recursos financieros, emocionales y físicos que necesitas en este momento para alcanzar tu meta, en otras palabras, si puedes imaginar fácilmente completar el desafío, probablemente no sea lo bastante desafiante para ser atractivo.

Sabemos por la ciencia del establecimiento de metas que estar a la altura del riesgo inherente de una meta crea un beneficio emocional inmenso para nosotros. “Cuando se establecen metas

demasiado bajas, las personas con frecuencia las alcanzan, pero los posteriores niveles de motivación y energía por lo general quedan planos, y las metas normalmente no se sobrepasan por mucho”, según Steve Kerr y Douglas LePelley de la Universidad Chancellor. Pero dicen: “es mucho más probable que las metas difíciles generen un entusiasmo sostenido y mayores niveles de desempeño”.<sup>5</sup> En otras palabras, obtenemos más si empleamos más.

Digamos que eres el gerente de ventas de una pequeña planta manufacturera. Has estado creciendo al 5 por ciento al año, y este año vas a establecer tu meta de crecimiento en el 6 por ciento. ¿Va a mejorar eso el desempeño, fomentar tu creatividad, o aumentar tu entusiasmo? De ninguna manera. Las metas pequeñas sencillamente no son muy atractivas. Si queremos ganar, necesitamos ir más allá de nuestra urgencia natural de jugar a lo seguro, salir de nuestra zona de comodidad, y establecer algunas metas arriesgadas. Ahora imaginemos que esa meta de crecimiento fuera como del 20 por ciento. Conseguir ese resultado requerirá más de ti de lo que actualmente sabes cómo manejar. Es entonces cuando se produce el crecimiento.

O tomemos un ejemplo personal en lugar de uno profesional. Si has corrido una carrera de 5K y quieres estirarte hacia correr una de 10K, quizá esa no sea realmente la mejor meta. ¿Qué te parece apuntar hacia una media maratón? La idea con una meta arriesgada es que te hace salir de tu zona de comodidad y pasar a tu zona de incomodidad. Jugar a lo seguro no conseguirá el mismo tipo de recompensas.

## **La zona de incomodidad**

Probablemente ya hayas experimentado antes beneficios de la zona de incomodidad hasta cierto punto. Quizá fue aprender una nueva habilidad, conocer a una persona nueva, o aceptar un reto que nunca antes habías realizado. Con frecuencia no nos gustan esas cosas cuando están sucediendo, pero al mirar atrás tenemos que admitir: las cosas realmente importantes de la vida suceden fuera de nuestra zona de comodidad. Es ahí donde se produce el crecimiento, donde están las soluciones, donde reside

la satisfacción. Pero en lugar de descubrir eso retrospectivamente, podemos crear esas experiencias aceptando intencionalmente metas con mayores niveles de riesgo implicado.

Jack Welch lo denomina “pensamiento de tren bala”. Tomó el nombre de una revolución en el tránsito japonés. Viajar por ferrocarril desde Tokio hasta Osaka requería más de seis horas. Eso ralentizaba los negocios, y los ejecutivos querían recortar el tiempo de viaje, pero no establecieron reducciones “realistas” en cuanto a tiempo, digamos, hacer que el viaje bajara de las seis horas. En cambio, quisieron recortarlo a la mitad. Para alcanzar esa meta, los ingenieros eliminaron soluciones convencionales, volvieron a pensar en todo el problema, y revolucionaron el tránsito japonés en el proceso.<sup>6</sup>

Para que una meta sea significativa, su logro debería radicar en la zona de incomodidad. Sabrás que estás ahí cuando comiences a sentir emociones que normalmente consideramos negativas: temor, incertidumbre y duda. Cuando se entienden correctamente, esas emociones supuestamente negativas funcionan como luces indicadoras que nos dicen que hemos llegado. Cuando no vemos el camino, o no estamos seguros de tener lo necesario para alcanzar la meta, entonces nos estamos acercando a una meta que vale la pena intentar.

Eso se ve diferente para cada persona, desde luego. He estado trabajando con un entrenador personal durante algún tiempo. El otro día, mi equipo y yo estábamos grabando un video para un nuevo proyecto. Más temprano esa mañana mi entrenador me hizo realizar un entrenamiento de piernas muy riguroso. Me dejó agotado, y realmente lo sentía mientras estaba de pie delante de la cámara. Pero sinceramente, me sentía estupendamente. La incomodidad me dice que estoy haciendo progreso y me estoy fortaleciendo. En lugar de encogerme debido a la incomodidad, permití que me guiara hacia el logro. La mayoría de las personas se retraen cuando sienten emociones negativas. No lo hagas. Podrían ser indicadores de que estás en el camino correcto.

Necesitas ser inteligente con respecto a esto. Por ejemplo, en el ambiente de los negocios existe una gran diferencia entre establecer metas valientes y la gestión. Podría ser poco sabio

defender públicamente cierta meta que esté en tu lista personal de metas. No hay nada de malo en tener un número público que esté en tu zona de comodidad y tu meta personal que está más allá de eso. Pero ¿cómo sabes si tu meta es desafiante o sencillamente una locura? Existe también una diferencia entre la incomodidad y el delirio.

## **La zona delirante**

Cuando General Motors fracasó en su meta del 29% y dañó su viabilidad como empresa, muchos lo utilizaron como una advertencia sobre el peligro de establecer metas. Dijeron que establecer metas no funciona, o que causa más problemas de los que resuelve. Pero GM no fracasó porque estableció una meta desafiante; fracasó porque se desvió hacia la zona delirante.

La meta fomentaba la visión de túnel y estrategias imprudentes. GM estaba tan enfocada en alcanzar el 29% que perdió el rastro del resto de sus negocios e intentó alcanzar la meta utilizando estrategias que finalmente recortaron su salud financiera. La relevancia, como hablamos dentro del marco SMARTER, puede evitar este tipo de establecimiento de metas autodestructivo. Algunas metas son sencillamente imposibles y no están en consonancia con el resto de nuestras prioridades. No inspiran; aseguran el fracaso.

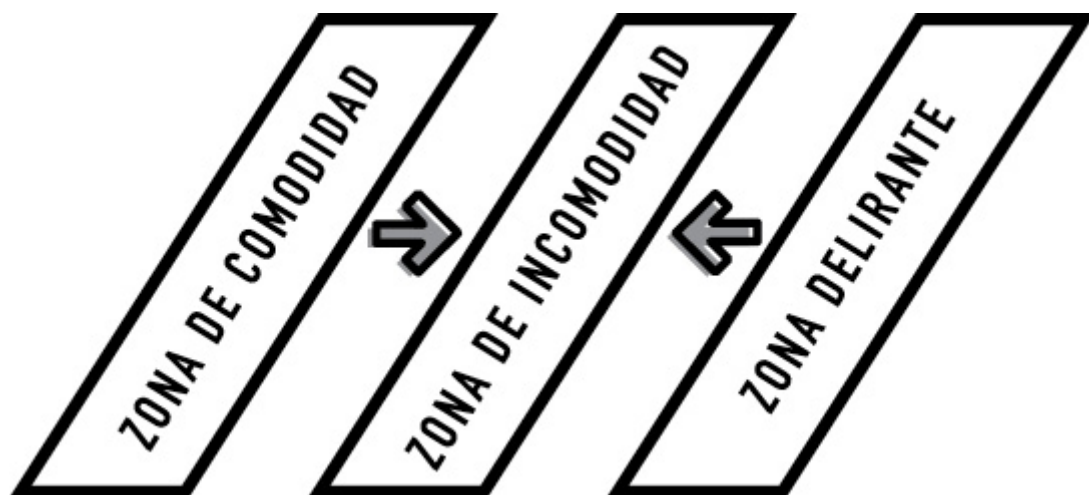
Todos podemos entrar en la zona delirante si no tenemos cuidado. Que yo pensara que podía jugar en el tour de veteranos de la PGA, por ejemplo: eso es delirante. Pregunta a cualquiera que haya jugado alguna vez al golf conmigo. ¿Y qué del hombre que decidió atravesar corriendo cuatro desiertos? Eso parece delirante, ¿no es cierto? Así es hasta que consideras el hecho de que él siempre había sido bastante deportista, que estaba muy decidido, y corría con un grupo muy cercano de otros viajeros que le apoyaban.

¿Y qué de ti? ¿Cómo puedes saber que estás entrando en la ciudad de la locura? Alguna vez son sencillas matemáticas. En su evento de liderazgo de un solo día EntreLeadership, escuché a Dave Ramsey mencionar a un vendedor que estableció la meta

de llamar a un número inmenso de nuevos clientes en cierto periodo de tiempo. ¿Lo elogió Ramsey por su valiente enfoque? No. Lo llamó necio. Ramsey mostró a ese vendedor que no había tiempo suficiente durante la semana para alcanzar la meta. El hombre había pasado de la zona de incomodidad a la zona delirante.

Otras veces, hablar con un cónyuge o alguien cercano puede ayudar. No somos capaces tantas veces de identificar nuestros propios puntos ciegos como lo hacen otras personas. Ellas a veces pueden ver que una meta está perdiendo la relevancia que nosotros creemos que tiene.

Y aquí está una advertencia. No necesitas un salto de locura para aterrizar en la zona delirante. A veces podemos llegar hasta ahí con las demandas acumuladas de metas múltiples. Puedo ver esto cuando las personas planifican importantes fechas límite simultáneamente o acumulan proyectos uno tras otro sin dejar margen suficiente. Ya se sabe lo que sucede a continuación. Es un accidente ferroviario a la espera de producirse.



**Las metas arriesgadas son obligadas. Eso significa que la incomodidad es un indicador positivo. Cuando establezcas metas, evita quedarte en tu zona de comodidad. Asegúrate de evitar también la zona delirante.**

Las metas en la zona de incomodidad nos desafían y fomentan nuestro mejor desempeño. Las metas en la zona delirante invitan

a la derrota, y nos dejan meramente frustrados y desalentados. Lo que me gustaría hacer es establecer una meta que sea casi delirante y después hacerla retroceder un poco. Entonces salgo de lo delirante y llego a algún lugar en mi zona de incomodidad.

## **Preparación para el viaje**

Me gustaría regresar a la historia de la alumna Natalee de 5 días para tu mejor año. Antes de mudarse con su familia a una ciudad nueva, comenzó una marca en línea y una consultora de mercadeo. Ella había comenzado ya otro negocio anteriormente y estaba lista para volver a hacerlo.

Natalee pudo convertir una relación profesional anterior en su primer cliente, pero conseguir tracción fue difícil al principio. “Sabía que quería continuar haciendo crecer mi negocio, y quería hacer algo emprendedor”, dijo. Pero con la mudanza y los niños pequeños era difícil. A pesar de los retos y la incertidumbre, se aventuró hace dos años atrás y estableció la meta de hacer crecer su negocio. El viaje tuvo sus altibajos, pero ella lo fue solucionando a lo largo del camino y llevó a su negocio de tener un solo cliente hasta seis. “Me encanta ser una emprendedora”, dijo. “Es muy liberador hacer algo con lo que siempre he soñado. Estoy muy orgullosa de haber dado el paso y haber hecho eso. He creado valor en el mundo”.

Dirigir su propio negocio comenzó como un sueño. Después se convirtió en una meta desafiante, y tras eso fue su empleo diario. Este año estableció la meta de crear 10.000 dólares en beneficios de su negocio en un solo mes. Era difícil, y ella admitió que pensaba que estaba cerca de la zona delirante. “Pensé que seguramente me tomaría hasta diciembre”, dijo. Pero no. En realidad pudo lograrlo para el 30 marzo. “Estoy literalmente asombrada”, dijo. “Creencia limitante: aplastada”.

Natalee se benefició directamente del ímpetu en el desempeño de las metas desafiantes; y tú también puedes hacerlo. Tu mejor año vive en algún lugar más allá de tu zona de comodidad. Si eso es cierto, y yo creo que lo es, ¿cómo puedes prepararte para las

emociones negativas que seguramente llegarán durante el viaje? Voy a sugerir cuatro maneras de hacerlo.

En primer lugar, reconoce el valor. Avanzamos hacia lo que estimamos. El primer paso es simplemente confesar que salir de tu zona de comodidad es bueno. Se trata de intercambiar tu creencia limitante por una verdad liberadora. Dilo en voz alta si necesitas hacerlo: “¡Salir de mi zona de comodidad es bueno para mí!”. Recuerda: a menos que lo hagas, no experimentarás el crecimiento que quieres, la solución que necesitas, o la satisfacción que deseas. Jugar a lo seguro no es tan seguro.

En segundo lugar, confía en la experiencia. Muchas personas se retraen siempre que experimentan dolor. El problema es que puede convertirse en un hábito, o peor aún, en un modo de vida. En cambio, acepta la incomodidad y avanza hacia ella. “Lo que he descubierto es que nunca estoy más vivo que cuando sigo avanzando y tengo dolor, y estoy luchando para alcanzar un mayor logro”, dice Karnazes. “En esa lucha creo que hay magia”.<sup>7</sup> Este es un paso importante para lograr cualquier cosa significativa. Tienes que atravesar el ámbito de la incomodidad para conseguir lo que quieres en la vida.

En tercer lugar, observa tu temor. Si sientes ansiedad, inquietud o incertidumbre, eso es normal, pero no tienes que estar controlado por eso. Sí, el temor puede ser una señal de peligro, pero también puede indicar que estás de camino hacia un avance. Hace algunos años conocí a un saltador B.A.S.E. (se llama así a quienes saltan en paracaídas desde cualquiera de cuatro puntos fijos: edificios, antenas, tierra o acantilados, o de un extremo a otro de un lugar alto) en Suiza.

Él me dijo que siente un temor casi insoportable cada vez que salta. Le abrumba en el momento en que sus pies dejan de tocar la montaña hasta que se abre su paracaídas varios segundos después. ¿Por qué? “Quizá hoy sea el día en que mi paracaídas no se abrirá”, piensa. A pesar de su temor, sin embargo, el premio es mayor que la preocupación. Cuando las emociones negativas se acumulan, lo cual invariablemente sucederá, se separa a sí mismo de ellas, las minimiza para enfocarse en su salto, y después se lanza. Con frecuencia, la habilidad de dejar atrás el

temor es lo único que separa a quienes tienen éxito de quienes fracasan.

En cuarto lugar, no lo pienses demasiado. Esta es mi mayor tentación. Quiero conocer el camino completo; quiero un mapa hasta el destino. Ay, en raras ocasiones tengo uno, pero está bien. Lo único que realmente necesitas es claridad para el paso siguiente. Cuando la tienes, da el paso siguiente en fe, creyendo que recibirás la luz que necesitas para dar el siguiente paso.

## **Crecimiento en el viaje**

Si esperas lograr cosas significativas en tu vida, vas a tener que pasar mucho tiempo fuera de tu zona de comodidad. Bien podrías obtener de eso el mayor provecho. Puedes sentirte cómodo y estancarte, o estirarte, sentirte incómodo y crecer. Puede que pienses que la comodidad conduce a la felicidad, pero no es así. La felicidad viene del crecimiento y de sentir que estás progresando.

Cuando intentamos establecer metas arriesgadas, es importante recordar para qué son las metas en un principio. Sí, se trata de hacer cosas, pero es más que eso. Una meta no solo se trata de lo que lo logras, sino de lo que llegas a ser. Las metas se tratan de crecimiento. Una buena meta nos hace crecer y madurar. Eso se debe a que cada meta se trata del viaje tanto, o incluso más, que del destino, y esa es exactamente la razón por la cual es tan importante establecer metas fuera de la zona de comodidad.

### **PASO 3**

#### **PLAN DE ACCIÓN**



##### **1. Establece tus metas**



Establece de siete a diez metas que quieras alcanzar en el año. Haz que sean SMARTER:

- Específicas
- Medibles
- Factibles
- Arriesgadas
- Limitadas en el tiempo
- Emocionantes
- Relevantes

Asegúrate de enfocarte en los dominios de la vida en los que necesites ver mejoría. Enumera algunos por trimestre; de ese modo puedes concentrar tu atención y mantener un ritmo estable a lo largo del año.

## **2. Decide sobre la mezcla correcta de logros y hábitos**

Las metas de logro representan logros de una sola vez. Las metas de hábito representan una actividad nueva, regular y continuada. Ambas son útiles para diseñar tu mejor año, pero necesitas decidir acerca del balance correcto para tus necesidades individuales. La única respuesta correcta es la que funcione para ti.

## **3. Establece metas en la zona de incomodidad**

Las mejores cosas en la vida por lo general suceden cuando nos estiramos y crecemos. Eso es sin duda alguna cierto para diseñar nuestro mejor año, pero discurre contrario a nuestros instintos, ¿no es cierto? Sigue estos cuatro pasos para vencer la resistencia:

1. Reconoce el valor de salir de tu zona de comodidad. Todo comienza con un cambio en tu pensamiento. Cuando aceptas el valor de la incomodidad, es fácil avanzar.
2. Confía en la experiencia. La mayor parte de la resistencia está en nuestra mente, pero necesitamos algo más que un cambio de pensamiento. Al confiar, también estamos cambiando nuestra voluntad.

3. Observa tu temor. Las emociones negativas seguramente se acumularán. No las ignores. En cambio, concrétales de modo objetivo y compara los sentimientos con lo que quieres alcanzar. ¿Es mayor la recompensa que el temor?
4. No pienses en exceso. La parálisis por análisis es real. Pero no necesitas ver el final desde el principio o saber exactamente cómo se desarrollará una meta. Lo único que necesitas es claridad sobre tu siguiente paso.

## PASO 4

## ENCUENTRA TU PORQUÉ

**E**n su libro *A Million Miles in a Thousand Years* (Un millón de millas en mil años), Don Miller habla sobre cruzar un tramo de agua, no solo dejar la orilla y llegar al otro lado, sino también “el duro trabajo de la mitad”.<sup>1</sup> Es una metáfora para cualquier cosa significativa que emprendamos. Salir nos proporciona la ráfaga de anticipación y progreso, pero la anticipación se disipa y el progreso parece disminuir. Bastante pronto estamos en la caótica mitad, dudando de si tenemos la fuerza para llegar al otro lado, o quizá por qué comenzamos en un principio.

En el paso anterior hablamos sobre mi estructura SMARTER de siete partes para escribir metas poderosas y eficaces. Es fundamental hacer que sean específicas, medibles, factibles, un poco arriesgadas, limitadas en el tiempo, emocionantes y relevantes para tus circunstancias actuales. El Paso 4 habla sobre la importancia de identificar y conectar con las motivaciones para cada una de tus metas.

Esto es importante porque inevitablemente te encontrarás en la caótica mitad. Es parte de todo gran sueño, de toda meta y de todo intento de mejorar. A veces pensamos que si planificamos mejor podemos evitar el dolor y llegar fácilmente a la línea de meta, pero casi nunca sucede de ese modo. La respuesta es aprovechar tus motivaciones, pues te darán el impulso y el ímpetu para terminar cuando el camino se ponga difícil y quieras abandonar.



## **Tu “qué” necesita un “porqué”**

Todo se reduce a la motivación. Si realmente quieres hacer algo, trabajarás duro por ello. —Sir Edmund Hillary

**M**e sucede varias veces por semana. Quiero abandonar. Precisamente el otro día quise abandonar mi carrera cuando iba por la mitad. Después de la primera milla, mi yo perezoso preguntó: “¿Por qué no podemos sencillamente caminar?”. Durante un tiempo, esa voz era más alta con cada paso. Pero si no es la carrera, es otra cosa: mi matrimonio, mi negocio, mis amistades, incluso Dios. Así es la naturaleza de la vida. La tentación de abandonar es un tema recurrente. Y por si las voces que oímos en nuestra cabeza no fueran bastante problema, las voces en nuestra cultura también nos instan a “lanzar la toalla”, “hacer un cambio”, o “tomártelo con más calma”. Lo que esas mismas voces no te dicen es que existe una distinción entre el sueño y el trabajo necesario para obtenerlo.

“Todo el mundo se ve bien en la línea de salida”, canta el artista estadounidense Paul Thorn. Comenzar es sencillo; lo difícil es el progreso. La colina es más empinada de lo que pensabas; el camino es más largo de lo que suponías. No estás seguro de tener lo necesario para terminar. Yo he estado en ese punto muchas veces: lo he enfrentado al correr cada media maratón, lo he visto en mi carrera profesional y como emprendedor. Lo he experimentado hasta en mi matrimonio y en la crianza de mis hijos; especialmente en la crianza de mis hijos.

Cuando comenzamos un proyecto existe todo tipo de entusiasmo. Somos vigorizados por esa ráfaga de emoción que proviene de la novedad y de nuestra propia creatividad. Pero esa ráfaga es como un fluido de arranque y no el combustible que nos llevará a recorrer el viaje. Por eso muchas de las resoluciones de Año Nuevo solo duran unas pocas semanas. Para recorrer la distancia con nuestras metas necesitamos algo más fuerte.

## **El mito de lo divertido, rápido y fácil**

Todo lo importante requiere trabajo, y algunas veces existe un largo arco entre el sueño y su cumplimiento. Algunos de nosotros estamos más preparados que otros para aceptar esto. En su libro *The Gifts of Imperfection* (Los regalos de la imperfección), Brené Brown culpa de nuestra reticencia a la cultura de lo divertido, rápido y fácil.<sup>1</sup> Estamos condicionados a querer resultados ahora, o mañana como muy tarde. Lo queremos sin emplear mucho esfuerzo y, desde luego, debemos divertirnos al hacerlo, pues de otro modo queremos pasar a lo siguiente. Pero aparte de algunas excepciones afortunadas, la mayoría de los beneficios no son inmediatos.

Insatisfechos por el éxito instantáneo que esperamos, nos desalentamos y abandonamos. Lo he visto cientos de veces en decenas de contextos:

- El cónyuge que está desgastado tras varios años de matrimonio y está listo para irse.
- El padre o la madre que batalla con un hijo adolescente alejado y tiene ganas de tirar la toalla.
- El emprendedor que ha invertido meses, quizá años, en una nueva iniciativa, pero se desalienta por falta de tracción.
- El escritor que está emocionado por una idea nueva, pero se estanca durante meses en la escritura del libro.
- El empleado que no llega a las metas de beneficio y comienza a alejarse.
- El líder que batalla para cambiar una unidad de negocio y finalmente se da por vencido.

Yo tengo montones de ejemplos personales, y estoy seguro de que tú también los tienes. Lo cierto es que cualquier cosa que merezca hacerse no es siempre divertida, casi nunca es rápida, y sin duda no es fácil. Por ejemplo, el ejercicio. Yo sabía que necesitaba más fuerza; es una de las claves para el balance y el aguante, especialmente en la segunda mitad de la vida. Pero no estaba haciendo ningún progreso. Comencé decenas de veces, pero no podía cobrar impulso, de modo que finalmente contraté a un entrenador personal. Ha sido difícil. Mi entrenador me presiona

constantemente para que salga de mi zona de comodidad, y el progreso parece lento a mi edad.

Al principio me veía frecuentemente tentado a abandonar. Sin embargo me mantuve adelante, y lo hice utilizando cinco elementos. El primero es perspectiva. Miremos las carreras profesionales de grandes líderes, innovadores o deportistas. ¿Fue una oportunidad instantánea hasta lo más alto sin ningún revés para ninguno de ellos? No es así por lo general. Obstáculos, reveses e incluso fracasos son todos ellos parte de su camino hacia el éxito. Eso es cierto para cualquiera. No podemos confiar en ser la excepción; eso es solamente una ilusión con la garantía de hacernos descarrilar y defraudarnos incluso más que los problemas que enfrentamos.

En segundo lugar, un nuevo marco. Como hablamos anteriormente, nuestras expectativas moldean nuestra experiencia. Cuando remodelamos nuestras frustraciones, por lo general podemos encontrar un escalón para obtener ímpetu hacia adelante. En lugar de permitir que prevalezca el peor escenario, me hago a mí mismo preguntas empoderadoras para ayudarme a dejar atrás la dificultad que enfrento. Por ejemplo, ¿qué podría hacer posible este obstáculo? ¿Cómo puedo crecer en esta situación? ¿Qué debería estar aprendiendo en este reto?

En tercer lugar, compasión por uno mismo. El perfeccionismo y el autojuicio sin duda alguna nos harán descarrilar. “Si vale la pena hacer algo, vale la pena hacerlo mal”, dijo una vez G. K. Chesterton. Esa frase siempre me hace reír, pero conlleva una verdad esencial: hacerlo es mejor que no hacerlo perfectamente. Date un respiro a ti mismo y sigue en la brecha.

En cuarto lugar, un sentimiento de intervención. No pierdas esto de vista. Como dice Brown, el sentirnos con derecho se trata de sentir que merecemos el éxito. La intervención es precisamente lo contrario. Es comprender que debemos trabajar para lograrlo. La intervención ve un obstáculo y dice: “Puedo vencer esto”, mientras que el sentirnos con derecho se queja por no haberlo hecho aún. Si mantenemos nuestra intervención, podemos sobrevivir a las veces en que nuestros sueños dejan de ser divertidos, rápidos o fáciles.



En quinto lugar, tu porqué. Este es tan importante que quiero emplear el resto del capítulo hablando de ello. Según mi experiencia, lo que me mantiene adelante es responder esta pregunta: “¿Por qué estoy haciendo esto en un principio?”. Entonces intento recordar el sueño. Trato de conectarme con la visión original, porque eso me mantiene avanzando cuando el camino se pone difícil. Nadie cruza la caótica mitad para alcanzar sus metas a menos que realmente quiera lo que está al otro lado de la incomodidad.

Piensa en la crianza de los hijos, o ponerte en forma, o alcanzar una importante meta profesional. Todos estos retos probarán nuestra perseverancia. Esto significa que tenemos que conectar con lo que los investigadores denominan a veces nuestros “motivos autónomos”: razones que nos resultan profundamente y personalmente atractivas. ¿Por qué te importa?

## **Identifica tus motivaciones clave**

Cuando la búsqueda de una meta es difícil, es fácil perder enfoque o descartar la meta. Si no nos mantenemos conectados con nuestro porqué, como lo expresa un estudio, “la infusión de energía a las metas puede ser inquietantemente temporal”.<sup>2</sup> En otras palabras, hay muchas probabilidades de que nos agotemos y abandonemos. Pero como descubrió otro estudio: “Los motivos autónomos de las metas darán como resultado una mayor persistencia evaluada objetivamente hacia una meta cada vez más difícil... Si los individuos se esfuerzan con más motivos autónomos, estarán mejor equipados para vencer los retos que se presentan en la búsqueda de la meta”.<sup>3</sup> Tu porqué marca toda la diferencia del mundo.

Blake es un alumno de 5 días para tu mejor año, cuya novia lo dejó dos días antes de que un árbol gigantesco cayera sobre su casa. Él manejó la situación de manera muy parecida a como lo hacemos nosotros: atravesó el estrés comiendo y bebiendo. Unido a dejar su rutina de ejercicios, aumentó de peso 45 libras (20 kilos). Él sabía que eso tenía que cambiar, y al seguir el curso asignó motivaciones clave a cada una de sus diez metas. “Cuando comencé a trabajar hacia ellas, pude identificar la

importancia que había tenido para mí”, dijo. “No por alguna fuerza exterior o resultado, sino porque era importante para mí alcanzar esto. Fue entonces cuando realmente comencé a conectar con ellas y empecé a creer que no eran solamente las palabras escritas en papel, sino que era algo en lo que, sí, yo tenía un papel que desempeñar”.

Blake habla sobre el poder de las motivaciones intrínsecas. Estos impulsores provienen de nuestras esperanzas, nuestros valores y nuestras ambiciones. La motivación externa proviene de influencias de fuera como la sociedad, nuestras amistades, nuestro jefe, y otras muchas. Las motivaciones externas raras veces son tan duraderas o eficaces como la motivación intrínseca. “Cuando la búsqueda de una meta está impulsada por el endoso personal y la valoración de la meta, el compromiso y la persistencia serán altos”, escribieron los eruditos del segundo estudio citado anteriormente. “Como contraste, cuando la búsqueda de la meta es el resultado de presiones o contingencias externas, el compromiso siempre estará ‘en juego’ y la obtención de la meta será comparativamente menos probable”.<sup>4</sup> Si quieres recorrer la distancia, tienes que encontrar una razón que te hable a ti personalmente y poderosamente.

Cuando yo estaba corriendo mi primera media maratón, tuve que ponerme en contacto con mi porqué. No se trataba de lo que otra persona quería que yo hiciera en términos de mi propia salud. No era una carrera para recaudar fondos que alguien quería que yo corriera para recaudar dinero para su organización. En cambio, identifiqué una serie de motivaciones que eran individualmente importantes para mí. Por ejemplo, escribí lo siguiente:

1. Estoy cansado de tener sobrepeso.
2. Quiero estar en la mejor forma de mi vida.
3. Quiero el impulso y la energía para poder ser el yo más productivo que pueda ser.

Tuve que identificar mi porqué. Tuve que ver lo que estaba en juego si lo lograba. Y tuve que ver lo que estaba en juego si no lo lograba.

Considero a Steve Jobs un potente ejemplo de todo esto. Cuando regresó a Apple a finales de los noventa, la empresa estaba casi en bancarrota. Si Jobs no hubiera intervenido para salvar la empresa, hoy en día no existiría Apple. No habría iPhone. No habría iPad. No habría Macbook Pro. No habría Apple TV. Estas son herramientas que yo utilizo cada día de mi vida. Pero el porqué de Jobs era más profundo. Él no solo fue el cofundador de la empresa, sino que también tenía una visión radical del valor inherente de máquinas sencillas y elegantes. Esa visión impulsó la revisión de una línea de productos y una nueva estrategia de mercadeo que no solo salvó la empresa, sino que también la impulsó hasta una posición de dominio. Jobs y su equipo se pusieron en contacto con su porqué y cambiaron el mundo.

Entonces, ¿cuáles son los porqués que están unidos a tus metas?

## **Registra y prioriza tus motivaciones clave**

Escribo las motivaciones clave como una serie de puntos, y por lo general termino teniendo entre cinco y siete. Recomiendo enumerar cada una de ellas hasta que se acaben. Después de eso querrás darles prioridad, pero no a todas. Recomiendo que identifiques las tres más importantes. Puede que tengas muchas más, pero creo que es más eficaz resumir tu lista de motivaciones a unas pocas que realmente te inspiren. Recorre la lista y ponlas en orden. ¿Por qué es importante esto? Querrás encontrar en lo más alto de la lista tus motivaciones más atractivas, para así tener una razón convincente rápidamente disponible para seguir adelante y alcanzar tu meta.

Por ejemplo, cuando Gail y yo tenemos una pelea (sí, tenemos peleas), yo pregunto: “¿Y por qué debería seguir en este matrimonio?”. En lugar de empujar hacia abajo esa pregunta como si fuera un balón de playa debajo del agua, permito que salga a la superficie y la acepto. “¿Qué está en juego?”. Observa: no pregunto “¿por qué debería abandonar?” porque encontraría respuestas para esa pregunta también. La mente es confusa de esa manera. Intentará responder cualquier pregunta que hagas,

de modo que ten cuidado con cómo formulas la pregunta. En cambio, me enfoco en lo positivo; estoy buscando razones para seguir adelante.

Aquí está la lista que tengo para mi matrimonio. Cuando el camino se pone difícil y surge la pregunta “¿Por qué debería seguir en este matrimonio?”, tengo preparado un recurso para reorientarme:

1. Porque quiero que el amor sea la característica definitoria de mi vida. No hay mejor lugar para aprender a amar que el matrimonio. De veras que amo a esta mujer con todo mi corazón.
2. Porque quiero ser un líder, guiándome primero a mí mismo y después a mi propia familia. Aparte de cualquier otra cosa que signifique esto, significa iniciativa y sacrificio. Eso es lo que hacen los líderes.
3. Porque Gail es mi mejor amiga, aunque en ocasiones nos irritamos el uno al otro. Es la única persona con quien puedo contar que estará ahí cuando necesite a alguien que me escuche.

He escrito una lista como esta para cada área importante en mi vida. Si me quedo atascado y quiero abandonar, saco la lista y comienzo a leerla. De inmediato me da perspectiva y me vigoriza; hace posible que silencie las voces y meta mi cabeza otra vez en la carrera.

Hace algunos años estaba escribiendo mi libro Platform: Get Noticed in a Noisy World (Plataforma: Hazte oír en un mundo ruidoso). Tenía una meta escrita muy claramente: “Entregar un manuscrito de cincuenta mil palabras a la editora para el 1 de noviembre de 2011”. Tenía un plan estupendo. Cuando comencé el año, empecé a escribir. A mitad del verano tenía un bosquejo muy, muy sencillo del manuscrito que tenía aproximadamente cincuenta mil palabras, pero aún tenía mucho trabajo que hacer. Entonces las cosas se volvieron una locura con la llegada del otoño. Me vi inundado de peticiones para dar conferencias, preguntas sobre coaching, y tareas de consultoría. Acababa de lanzar mi negocio, y no quería decir no a nada. Bueno,

naturalmente, quedé enterrado vivo; y no estaba haciendo ningún progreso con el manuscrito.

Podía ver que no iba a cumplir la fecha límite de noviembre. Sinceramente, me desalenté. No veía ninguna manera de conseguirlo, y a pesar de todo el trabajo que ya había invertido, quería tirar la toalla. Entonces recordé algo que mi esposa me había dicho muchas veces antes: “Las personas pierden el rumbo cuando pierden su porqué”. Fue entonces cuando recordé que había escrito una lista de mis motivaciones clave. Sabía que serían importantes cuando el camino se pusiera difícil.

Aquí están algunas de las motivaciones que enumeré entonces:

1. Quiero ayudar a cientos de miles de autores, artistas y potenciales creativos a los que hayan descartado porque no tienen una plataforma. (Esta era una de mis motivaciones fundamentales para escribir el libro en un principio).
2. Quiero establecer mi autoridad como experto en construcción de plataformas y abrir la puerta a otros compromisos adicionales para dar conferencias sobre este tema.
3. Quiero demostrar que se puede crear una plataforma y utilizarla para vender libros.

Cuando volví a conectar con mis motivaciones clave, no solo intelectualmente, sino también emocionalmente, eso reavivó mi pasión. Volví a comprometerme a terminar el manuscrito. Iba con unas semanas de retraso, pero lo conseguí. Y Platform (Plataforma) llegó a ser un éxito de ventas del New York Times. Todo ello porque volví a conectar con mis motivaciones. Encontré mi porqué. Al mirar atrás, es difícil imaginar lo que habría sucedido si no hubiera guardado mi lista de motivaciones clave para Platform. Una cosa sé con seguridad: mi negocio actual no existiría.

**Conecta con tus motivaciones clave**

Ahora bien, cuando digo conectar, me refiero a ello en dos aspectos. El primero de todos, intelectualmente. Es importante tener participación intelectual en la motivación. Quizá sea investigación que tú hayas realizado, datos notables, o un argumento que te resulte intelectualmente atractivo.

En segundo lugar, necesitas participación emocionalmente. No solo es importante entenderlo; es importante sentir lo que está en juego. Anticipa cómo te sentirías al alcanzar esa meta; o por el contrario, cómo te sentirías si no la alcanzaras.

Una de mis motivaciones clave para el entrenamiento de fuerza es aumentar mi energía, resistencia y productividad. Conecto intelectualmente porque conozco todos los puntos de investigación sobre esos resultados, pero conecto emocionalmente porque recuerdo lo que se siente cuando hago entrenamiento de fuerza regularmente. Incluso antes de hacer ejercicio puedo sentir ese aumento de resistencia, energía y productividad.

Cuando investigadores de la Universidad Estatal de Nuevo México intentaron descubrir por qué a las personas les gusta hacer ejercicio, regresaron al poder de esta conexión emocional. Nueve de cada diez en un grupo dijeron que hacían ejercicio porque esperaban sentirse bien después. Siete de cada diez en otro grupo dijeron que lo hacían debido a la sensación de logro que sentían.<sup>5</sup> Escribir tus motivaciones es importante, pero obtener este tipo de conexión emocional es incluso más fundamental.

Otro ejemplo viene del modo en que yo estructuro mi semana. Hablo sobre esto en mi curso de productividad Libre para enfocarte (Free to Focus). Pienso en mi semana como si fuera un escenario. Divido el tiempo entre el centro del escenario, detrás del escenario y fuera del escenario. El tiempo en el centro del escenario es cuando estoy trabajando en los proyectos que están en mi zona de deseo. Son los proyectos que impulsan el máximo beneficio para mi negocio y se cruzan con mi mayor pasión y aptitud. El tiempo detrás del escenario está dedicado a las tareas más triviales de la gerencia del negocio y la preparación para esos desempeños en el centro del escenario. Pero el tiempo

fuera del escenario está reservado para el descanso y la renovación.

Yo solía trabajar casi constantemente, pero entonces comencé a ver la sabiduría que existe en desconectar totalmente los fines de semana: estar fuera del escenario. Mi motivación clave es recargar mis baterías y estar plenamente presente con mi familia y amigos. Entendí eso intelectualmente. La investigación sobre este punto es irrefutable. Eso fue suficiente para hacerme comenzar; fue suficiente para que me comprometiera a tener tiempo fuera del escenario, pero me tomó un tiempo conectar con ello emocionalmente. Me encanta mi trabajo, de modo que desconectar completamente no se produjo de manera natural. Ahora me encanta el tiempo de descanso y lo espero con ilusión. No estoy comprometido tan solo intelectualmente; también invierto emocionalmente, y eso me ha permitido mantenerme en el camino.

## CONECTA CON TUS MOTIVACIONES CLAVE



INTELLECTUALMENTE



EMOCIONALMENTE

**Podemos saber la razón por la cual un cambio es bueno, pero no cambiaremos a menos que la motivación viva en nuestra cabeza y también en nuestro corazón.**

Todo el mundo lucha para mantenerse en el camino. Ray, el alumno de 5 días para tu mejor año que presenté anteriormente, sin duda lo hizo. Año tras año estableció metas de salud y financieras. Mientras tanto, su salud se deterioraba juntamente con sus finanzas. Aunque dirigía un negocio exitoso, gastaba más de lo que ingresaba y terminó con una deuda de consumo de

400.000 dólares. Cuando él me dijo eso, casi me caigo de la silla, pero eso fue solamente el comienzo. Hace unos años atrás, a Ray le diagnosticaron la enfermedad degenerativa de Parkinson, que afecta a su sistema nervioso central. Puede ser terriblemente debilitante.

Ray dijo: “Tengo casi cincuenta años y me he estado diciendo a mí mismo que algún día voy a salir de la deuda. Algún día voy a ocuparme de mi familia. Algún día voy a construir un fondo de jubilación. Algún día voy a ponerme en forma. Algún día voy a viajar y a hacer todas las cosas que le prometí a mi esposa desde el día en que nos casamos. Y de repente tuve que enfrentarme a la realidad de que eso podría no llegar”.

Pero a pesar de lo terribles que son esas circunstancias, Ray encontró su porqué enterrado en su interior. “Finalmente tuve esa llamada de atención en la que entendí que tenía que hacer eso ahora o no lo haría nunca. Y también sabía que mi familia estaba observando. Quería estar al lado de ellos. Quiero estar ahí para la boda de mi hijo. Quiero estar ahí cuando él tenga a mis nietos”. Esas razones, junto con el deseo de dejar a su familia libre de deudas y con un negocio próspero, prendieron un fuego en él que le hizo seguir adelante incluso cuando se quedó sin energía. “Cuando sentía la tentación de detenerme o de abandonar, o justificaba por qué no debería hacerlo, después de todo, esas razones me permitían seguir avanzando”.

Cuando terminó el año, Ray había perdido más de 50 libras (22 kilos). Su médico quedó sorprendido por su salud. Ray también alcanzó por primera vez la meta de llegar al millón de dólares en beneficios de primera línea para su negocio. Y pagó por completo la deuda de consumo de 400.000 dólares.

Otra alumna de 5 días para tu mejor año, Sundi Jo, también tiene una poderosa historia. En 2009 entró en un programa residencial para dar un giro a su vida. Con la ayuda de terapia y la oración, pudo trabajar en varias experiencias traumáticas que le habían debilitado. “Fue una de las cosas más difíciles y más satisfactorias que he hecho jamás”, recordaba ella. Entonces en 2012, Sundi Jo sintió que Dios le dirigía a comenzar un programa residencial para otras muchachas con necesidad. Al principio dijo no. “Dije no unas 175.000 veces diferentes”, bromea. “Era



demasiado grande para mí. Daba demasiado miedo, y yo no quería hacerlo”. Pero sentía que Dios le impulsaba a hacerlo. Cuando la tragedia llegó a la vida de una amiga, entendió que era el momento. Cada año que Sundi Jo hace el curso, añade a la visión de Esther’s House of Redemption. Comenzó con la meta de dar comienzo a los artículos de incorporación, después al programa de día, y finalmente al programa residencial completo. “Se presentan algunos obstáculos”, dice, “pero recuerdo mi porqué”. No tengo palabras para decir cuán emocionado estaba yo cuando ella me dijo que había alcanzado su meta y abrió las puertas del programa residencial.

Lo fundamental: tienes que escribir tus motivaciones. Y tienes que conectar con ellas, no solo con tu cabeza, sino también con tu corazón.

## **¿Qué está en juego para ti?**

Para atravesar la caótica mitad, cuando el progreso parece imposible, encuentra tu porqué. Mira tus metas y pregúntate: “¿Por qué es importante esta meta para mí personalmente? ¿Qué está en juego positivamente y negativamente?”. Cuando hayas respondido esas preguntas, te recomiendo que organices tus respuestas de modo que puedas encontrar rápidamente tu motivación más atractiva cuando el camino se ponga difícil. La muestra de esquemas de metas al final tiene un lugar concretamente pensado para captar tus motivaciones clave. Para darte una indicación adicional, en el capítulo siguiente compartiré varias maneras en las que puedes controlar tu motivación, incluso cuando tengas la sensación de que no te queda mucha.



## Puedes controlar tu propia motivación

Si no te sientes bastante apasionado desde el principio, nunca aguantarás hasta el final. —Steve Jobs

**M**is padres me hicieron tomar lecciones de piano cuando tenía cinco años. En realidad no me gustaba mucho tocar hasta que llegué al noveno grado. De repente, no solo era alguien que toca el piano; era un tecladista de rock and roll en ciernes. Eso marcó toda la diferencia en términos de mi motivación.

Aproximadamente en la misma época comencé a tocar la guitarra. Empecé con la guitarra clásica y entonces, desde luego, comencé a tocar la guitarra eléctrica. Comencé una banda con algunos amigos de la secundaria. Tenía una buena sensación para el instrumento, pero tenía que aprender escalas y acordes, tenía que memorizar canciones, y un tono para encajar con otros músicos. Al principio conseguimos un sonido que hacía recordar a gatos que maúllan en los callejones, pero fuimos mejorando. Me encantaban Crosby, Stills, Nash, y (a veces) Young, de modo que también seguía tocando la guitarra acústica. Entonces me incorporé a la banda cuando fui a la universidad y aprendí a tocar el bajo.

Durante todo esto experimenté momentos de verdadera frustración. A veces quería abandonar y encontrar algo más fácil. Me alegro de no haberlo hecho. No solo desarrollé mis habilidades, sino que seguir en ello me enseñó algo esencial acerca del logro. Al principio me aferraba a mi esperanza de llegar a ser un dios del rock; entonces tocar cobró significado en sí mismo. Sigo tocando en la actualidad.

Todos hemos visto a personas talentosas, inteligentes y con buena formación tocar fondo y abandonar sus sueños. Se necesita algo más para alcanzar nuestras metas. Llamémoslo perseverancia, persistencia o aguante: es la disposición a seguir adelante cuando las cosas estén mal y nuestro entusiasmo se haya desvanecido. Pensemos en los desarrolladores de tecnología de realidad virtual, tabletas o libros electrónicos. Tras los picos iniciales de interés, todas esas innovaciones se

desvanecieron como fracasos. Sin embargo, en la actualidad siguen adelante, incluida la realidad virtual, porque hay personas que siguen trabajando en ellas y mejorándolas. Las líneas de preparación y oportunidad finalmente se unieron, y eso puede suceder también para nosotros si nos mantenemos en el juego.

Al lado de encontrar tu porqué, controlar tu motivación es clave para desarrollar la persistencia necesaria para poder atravesar la caótica mitad. Quiero compartir cuatro maneras clave de hacerlo: encontrar la recompensa adecuada, ser realista acerca del compromiso, ludificar el proceso, y medir tus ganancias.

## **Interiorizar la recompensa**

En el capítulo anterior hablé sobre la superioridad de los motivadores intrínsecos. Los motivadores externos pueden funcionar, pero por lo general son menos eficaces a la larga, especialmente si perdemos el interés en la recompensa, nos desmotivamos, y nos relajamos antes de ser ni siquiera conscientes de ello. Peor aún, si esas recompensas externas son idea de otra persona, digamos de un cónyuge o un jefe, podemos llegar a sentirnos resentidos por la recompensa si no tenemos cuidado.

Las recompensas intrínsecas nos ayudan a evitar ese peligro porque conectamos personalmente y emocionalmente con ellas. Se podría decir que se justifican a sí mismas; se convierten en un fin por sí mismas, incluso en parte de nuestra identidad. Quiero examinar eso un poco más explorando cómo podemos aprovechar su poder de autoperpetuación.

Estudios de Ayelet Fishbach y Kaitlin Wooley de la Facultad de Negocios Booth, de la Universidad de Chicago, muestran que tenemos tendencia a valorar más una experiencia cuando estamos en medio de hacerla que cuando la estamos anticipando al principio, o recordándola tras el hecho. Pensemos en actividades desafiantes como hacer ejercicio, escribir o practicar un instrumento musical. El gozo proviene de realizar esas actividades. Estos descubrimientos son importantes, porque la

acción misma puede ser su propia recompensa, y las ganancias comienzan cuando empezamos.<sup>1</sup>

Con el tiempo, podemos entrenarnos a nosotros mismos para anticipar las recompensas a medida que interiorizamos los beneficios. Si comenzamos con una recompensa intrínseca adecuada, como el modo en que nos hace sentir nuestra nueva conducta, de modo natural comenzaremos a esperarla. Esto hace que la recompensa pase de ser un mero incentivo a ser una potente fuente de energía e impulso.<sup>2</sup> Es como la diferencia entre tómate tu medicina y toma otra cucharada de tu helado favorito. Yo lo experimento al correr. Me siento mejor cuando he corrido. Cuando comencé a correr, eso era suficiente para hacer que siguiera adelante, pero al haber corrido por tanto tiempo, ahora espero con ilusión ese sentimiento. Lo anticipo, y eso me aviva antes de amarrarme los cordones de los zapatos deportivos.

El dominio de una acción, como tocar la guitarra, finalmente se convierte en algo que se perpetúa a sí mismo. “Estudios de intérpretes expertos nos dicen que cuando hemos practicado durante un tiempo y podemos ver los resultados”, explican el psicólogo de la Universidad Estatal de Florida, Anders Ericsson y el escritor científico Robert Pool, “la habilidad en sí puede llegar a ser parte de nuestra motivación. Nos enorgullecemos de lo que hacemos, nos agradan los elogios de los amigos y nuestro sentimiento de identidad cambia”. La actividad está plenamente interiorizada y se ha convertido en su propia recompensa. Ahora eres un guitarrista, un corredor o cualquier otra cosa, y mantener la actividad comienza a “sentirse más como una inversión que como un gasto”.<sup>3</sup>

Vale la pena, pero dependiendo de la dificultad de la actividad relacionada con la meta, podría requerir un tiempo.

## **Sé realista acerca del compromiso**

Correr es automático para mí en estos tiempos. Apenas tengo que pensar en hacerlo. Pero ese no fue siempre el caso. Solía requerir mucho aguante y determinación. Por tanto tiempo como puedo recordar, he escuchado que se necesitan veintiún días

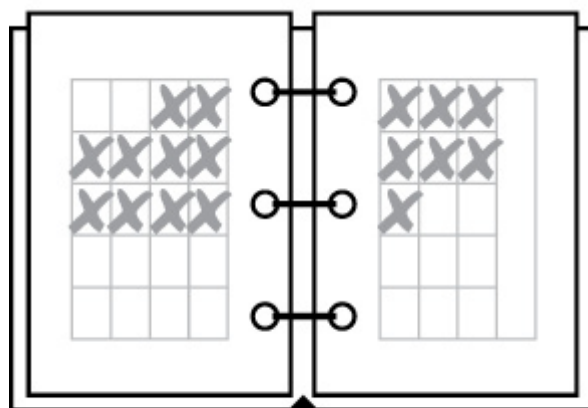
para formar un hábito nuevo, treinta días como mucho. Si puedes hacer uso de la fuerza de voluntad durante tres o cuatro semanas, ¡bingo! Lo has logrado. Pero sin duda, eso no fue cierto para mi carrera. Fueron necesarios muchos más de veintiún días. Estoy seguro de que cualquiera que batalla para formar un hábito nuevo puede identificarse. Todos sabemos que tiene que haber algo más en la historia.

Resulta que la “regla” de los veintiún días es un mito que prácticamente no tiene ninguna base científica. Si estás intentando hacer algo sencillo y fácil, podría funcionar. Pero los hábitos complejos o desafiantes requieren mucho más tiempo. Investigadores de University College London siguieron la pista a personas que intentaban formar diferentes tipos de hábitos nuevos. En lugar de tres o cuatro semanas, descubrieron que se necesitaba un promedio de sesenta y seis días para que los nuevos hábitos se volvieran automáticos, más de tres veces la duración popular. Y dijeron que para algunas actividades ¡sería algo más parecido a 250 días!<sup>4</sup>

Es fácil perder tu porqué cuando una meta tarda demasiado tiempo. Podría ser necesario un esfuerzo adicional para superar lo más difícil con tus metas de hábitos. Por fortuna, existen un par de métodos alternativos eficaces. Por ejemplo, podemos aprovechar la motivación de una meta de logro para seguir avanzando con una meta de hábito difícil, emparejando logros y hábitos relevantes. Correr seis días por semana quizá no sea lo que te gusta, pero si estás conectado emocionalmente a una meta de logro de, digamos, adelgazar 20 libras (9 kilos) para el 2 agosto, puedes aprovechar esa motivación para que te ayude a levantarte temprano y salir a correr. Si te resulta de ayuda, piensa en los hábitos no como un fin en sí mismos, sino como un servicio a los logros más grandes. El hábito sirve esencialmente como el paso siguiente para alcanzar tu meta de logro. Es más fácil mantener el esfuerzo en el tiempo porque tienes tu mirada puesta en el premio más grande.

## **Cadenas y juegos**

Otro truco es rastrear los periodos de duración. He incluido una herramienta para hacer esto en las muestras de esquemas de metas, pero podría ser tan sencillo como una marca en tu calendario. Es bien sabido que Jerry Seinfeld utilizó este sistema para construir su hábito de escribir. La idea era escribir un chiste cada día y marcar en el calendario cada día que escribía. “Después de varios días tienes una cadena”, explicaba él. “Simplemente sigue haciéndolo y la cadena será más larga cada día. Te gustará ver esa cadena, especialmente cuando hayan transcurrido unas cuantas semanas. Tu única tarea después es la de no romper la cadena”.<sup>5</sup> Puedes utilizar tu diario o incluir en tu sistema de gestión de tareas una tarea recurrente para lograr lo mismo. Cualquiera que sea tu modo de rastrear la duración, el sistema de cadena puede funcionar prácticamente para cualquier hábito.



### CADENA EN EL CALENDARIO

**Construir un hábito toma tiempo, y probablemente será más largo de lo que suponemos. Mantener una cadena en el calendario puede ayudarte a mantener el esfuerzo hasta que el hábito esté firmemente establecido.**

Puedes establecer la cadena con cualquier objetivo: kilómetros recorridos al día, llamadas de ventas por semana, citas nocturnas con tu cónyuge al mes. Los escritores utilizan con frecuencia objetivos diarios de cantidad de palabras. La humorista Fran Lebowitz estaba viendo escaparates en una ocasión en

Sotheby's. Estaba allí para ver muebles, pero alguien que la conocía le preguntó si le gustaría ver un manuscrito de Mark Twain. ¿A qué escritor no le gustaría verlo? Mientras miraba las páginas, el hombre señaló una curiosidad. Twain había escrito pequeños números en los márgenes. "No sabemos a qué se refieren", admitió el hombre. Como escritora, Lebowitz sí lo sabía. "Resulta que no soy una experta en Twain, pero sí soy una experta en los pequeños números escritos en todas partes", dijo. "Él estaba contando las palabras".

"¡Eso es ridículo!", dijo el hombre.

"Le apuesto cualquier cosa", respondió Lebowitz. "Contemos". Así lo hicieron, y ella tenía razón.

"Seguro que a Twain le pagaban por palabras", supuso el hombre, pero Lebowitz no creía eso.

"Puede que no tenga que ver con que le pagaran por palabras", dijo ella. "Quizá Twain se dijo a sí mismo que tenía que escribir cierta cantidad de palabras cada día y se preguntaba si las había alcanzado. Como un niño pequeño en la parte trasera de un auto pregunta: ¿Hemos llegado ya?".<sup>6</sup> Es fácil pensar de obras como Tom Sawyer y Huckleberry Finn en su totalidad, pero comenzaron siendo sueños tan grandes y abrumadores que se convirtieron en realidad un día tras otro de escribir y seguir el rastro a lo largo del camino.

Otra versión de rastrear es ludificar la actividad. Hace un par de años atrás quise construir el hábito de la hidratación regular a lo largo del día. Utilicé una aplicación para iPhone llamada PlantNanny. Me confiaban una planta digital, y cada vez que bebía un vaso de agua y lo registraba en la aplicación, la planta respondía como si la hubiera regado, pero si no bebía y apuntaba mi consumo de agua en el calendario, la planta se enfermaba y finalmente moría. Parece una tontería, pero yo tenía la intención de mantener viva mi planta. El juego hacía que fuera divertido mantener una duración de noventa días. Ahora el hábito está interiorizado y mantenerme hidratado es su propia recompensa. Tengo más energía; mi pensamiento es mejor, y mi enfoque más agudo. Ludificar la actividad hizo que fuera divertida y me ayudó a



mantener el periodo el tiempo suficiente como para instalar el hábito.

## **Mide la ganancia**

Cuando establecemos metas grandes y desafiantes es fácil ver cuánto nos queda por recorrer, y perdemos el entusiasmo. Podemos comenzar a criticarnos a nosotros mismos y desalentarnos. Si tu meta es escribir un libro, pagar por completo tu hipoteca, construir tu plan de jubilación, o cualquier otra cosa, puedes levantar la vista y darte cuenta de lo mucho que aún te queda por recorrer. Esa es La Brecha (The Gap™). Algo que aprendí de Dan Sullivan me ha ayudado a volver a pensar en este problema. Dan habla sobre medir la ganancia, no la brecha.

Por lo tanto, toma un minuto y mira la ganancia. Comprueba cuánto camino has recorrido ya, y permite que tu progreso inspire tu perseverancia. Esta es otra razón por la cual es útil fijar hitos. No solo ayudan a dividir la meta grande en pedazos más manejables, sino que también nos dan algo que medir: hacia adelante o hacia atrás. Al medir las ganancias no solo cultivaremos persistencia; también obtendremos una sensación de nuestro impulso.

Una manera de sostener ese impulso es medir la ganancia en tiempo real. ¿Cómo? En *The 4 Disciplines of Execution* (Las 4 disciplinas de la ejecución), los autores Chris McChesney, Sean Covey y Jim Huling diferencian medidas de avance y de demora.<sup>7</sup> Las medidas de demora miran hacia atrás para determinar dónde has logrado una meta. Pensemos en fechas límite, líneas de meta u objetivos. Por ejemplo, ¿entregaste tu tesis de carrera a tiempo o no? ¿Terminaste la carrera de 10K o no? ¿Perdiste 20 libras (9 kilos) o no? Las medidas de demora son una manera excelente de medir las metas porque están vinculadas a los puntos finales. Pero son únicas; y por lo general están muy lejos. Es difícil obtener una sensación de impulso de esa manera.

Las metas de avance funcionan de modo distinto. En lugar de mirar hacia atrás, miran hacia adelante. Miden la actividad que influencia si alcanzaste tu objetivo. Por ejemplo, si llegar a tu

meta de ventas es tu medida de demora, entonces hacer llamadas cada semana podría ser la medida de avance. ¿Por qué? Porque esas actividades te permitirán alcanzar tu meta de ventas. Al enfocarnos en las medidas adecuadas, podemos mantener e incluso acelerar nuestro progreso hacia nuestras metas.

## **Ganancias incrementales**

El éxito se trata de cambio incremental, pero vivimos en una cultura de gratificación instantánea en la que no queremos tener que esperar. Cuando tomamos el control de nuestra motivación, sin embargo, podemos mantenernos en el juego el tiempo suficiente para ver cómo ese cambio incremental se convierte en logros importantes. Y podemos hacernos a nosotros mismos un favor cuando colaboramos con nuestros iguales para alcanzar nuestras metas. Hablaré de eso a continuación.



## El viaje es mejor con amigos

Mejores son dos que uno; porque tienen mejor paga de su trabajo. —Eclesiastés 4:9

**T**ras el sorprendente éxito de la novela infantil de J. R. R. Tolkien, *The Hobbit*, en el otoño de 1937 su editor le pidió al autor que escribiera una secuela. El público, escribió, “¡clamará por leer más de lo que escriba sobre los hobbit!”. Tolkien al principio no tenía ningún plan de escribir una continuación. “Estoy un poco perturbado”, respondió. “No se me ocurre nada más que decir sobre hobbits”. El asunto podría haber terminado ahí, pero no lo hizo. Tolkien mencionó que había escrito más sobre la Tierra Media, el mundo imaginario en el que se desarrolla *The Hobbit*. Se ofreció a dejar que su editor leyera el material, aunque carecía de la atracción estrella. “Preferiría tener una opinión, aparte de la de Mr. C. S. Lewis y la de mis hijos, de si tiene algún valor en sí mismo... aparte de los hobbits”.

Se estaban moviendo los engranajes en la mente de Tolkien. Durante casi dos décadas había estado ajetreado con proyectos de escritura suplementarios y poco interesantes para poder llegar a fin de mes económicamente. Pero ahora, a pesar de no tener un plan real para escribir una secuela, se imaginaba cómo podría desarrollarla. “Debo confesar que su carta ha avivado en mí una ligera esperanza”, siguió diciendo. “Comienzo a preguntarme si la obligación [la necesidad de dinero] y el deseo [su pasión por las historias que amaba] tal vez (quizá) no vayan más juntas en el futuro”.<sup>1</sup>

Podemos oírlo mediante el lenguaje conjetural: aquí al menos estaba su gran oportunidad de contar historias que él amaba y simultáneamente mejorar la situación económica de su familia. Tolkien sabía que esa era una oportunidad transformadora. Lo único que tenía que hacer era escribir otra novela, preferiblemente con más hobbits. Fácil, ¿cierto? Eso parecía en un principio. Para Navidad terminó el primer capítulo de la secuela. ¡Estaba en el camino! Pero entonces transcurrió la vida.

Distracciones personales, obligaciones profesionales y crisis de salud parecieron amontonarse y evitar que realizara ningún progreso. Varias veces abandonó el trabajo de ese proyecto. “No tengo idea alguna de qué hacer con él”, admitió. Al leer sus cartas, podemos detectar un patrón familiar en zigzag. Él pasaba de sentirse seguro de sí mismo y cerca de terminar, a quedarse sin inspiración y energía para terminar el proyecto. En cierto momento dijo que su “labor de deleite” había quedado “transformada en una pesadilla”.<sup>2</sup>

Digo que es familiar porque todos hemos experimentado algo parecido cuando hemos perseguido metas importantes. La motivación y la confianza ondulan como las olas. Por lo tanto, ¿cómo venció Tolkien las distracciones y el desaliento para terminar *El señor de los anillos* (Lord of the Rings), uno de los libros de mayor venta del siglo XX? La respuesta regresa al principio con el amigo de Tolkien, C. S. Lewis. En varios momentos críticos, Lewis alentó a Tolkien a continuar con el proyecto cuando él había abandonado. “Solamente mediante su apoyo y amistad seguí luchando para terminar la labor”, dijo en 1954 cuando comenzaron a llegar las primeras reseñas.<sup>3</sup> Más de una década después, él seguía dando el mérito enseguida a Lewis por su apoyo:

La deuda impagable que le debo fue... mero aliento. Por mucho tiempo él fue mi única audiencia. Solamente de él tuve la idea de que mi “contenido” podía ser algo más que un pasatiempo privado. Pero si no hubiera sido por su interés y su deseo incesante de más, yo nunca habría llevado a una conclusión *El señor de los anillos*.<sup>4</sup>

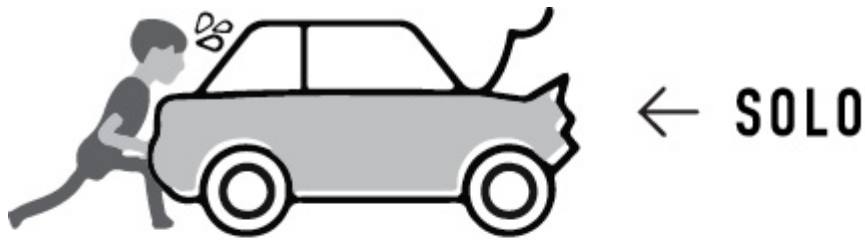
Tolkien tenía una meta descomunal, y nunca la habría visto terminada sin la ayuda de su amigo. Nos guste o no, estamos en la misma barca.

## **El éxito es tu círculo social**

Tenemos un mito muy poderoso en nuestra cultura: el mito del hombre o la mujer hechos por sí mismos. Pero seamos sinceros. No existe tal cosa.<sup>5</sup> El éxito requiere ayuda, y por lo general mucha ayuda. Es imposible descartar la influencia de nuestro círculo social. Por eso Salomón subrayó tanto las amistades y con tanta frecuencia. “Hierro con hierro se aguza; y así el hombre aguza el rostro de su amigo”.<sup>6</sup> Él también advirtió sobre las relaciones negativas: “No te entremetas con el iracundo, ni te acompañes con el hombre de enojos, no sea que aprendas sus maneras, y tomes lazo para tu alma”.<sup>7</sup>

Nuestros iguales importan. “Especialmente cuando se trata de la automejoría, como perder peso o vencer una adicción, necesitamos la energía de una comunidad para mantenernos en el programa de un modo que nos impulse”, dice el psicólogo Henry Cloud. “La investigación ha mostrado que si estamos en una comunidad que está buscando una vida sana o venciendo algo difícil, nuestras oportunidades de éxito aumentan... La energía positiva es contagiosa”.<sup>8</sup>

Al ser intencionales desde un principio, podemos dirigir esa energía positiva y viral hacia nuestro mejor año. Por lo general derivamos hacia grupos de iguales. Podrían ser socios del trabajo, la escuela de nuestros hijos, la iglesia, cualquier cosa. Lo importante a observar es cuán frecuentemente esas relaciones sencillamente suceden. No son intencionales. Pero si hierro con hierro se aguza, deberíamos ser cuidadosos con respecto al tipo de filo que otros nos están proporcionando. En lugar de relaciones al azar, podemos crear comunidades que ayuden a todos los implicados a lograr juntos sus metas, como Lewis y Tolkien.



**Nadie tiene la fortaleza para vivir en soledad. Seamos sinceros: como mínimo, es tarea de dos personas. Tenemos una mejor oportunidad de completar nuestras metas cuando trabajamos con otros.**

Estas relaciones intencionales no tienen precio al menos en cuatro áreas:

- **Aprendizaje.** Estar conectado con un buen grupo puede acelerar tu aprendizaje, proveer perspectivas clave, ayudarte a encontrar recursos importantes, y enseñarte tus mejores prácticas.
- **Aliento.** Ya sea en los negocios, la vida familiar o nuestro viaje de fe, nuestras metas pueden parecer imposiblemente difíciles de alcanzar. Una buena presión de grupo puede darte la validación y el apoyo que necesitas para seguir adelante y elevarte por encima de las tempestades.
- **Rendir cuentas.** Necesitamos personas que puedan hablar a nuestras vidas y ayudarnos cuando nos estamos desviando del camino. Tener a las personas adecuadas es esencial para esto.
- **Competencia.** Recuerda por el Paso 1 que quienes piensan en abundancia no se ven amenazados por la competencia e incluso tienden a valorarla. ¿Por qué? La presión social es una fuerza real y con frecuencia beneficiosa para alcanzar

nuestras metas. Investigadores de la Universidad de Pennsylvania compararon cuatro grupos de personas que hicieron ejercicio durante diez semanas. En uno de los grupos, los individuos hacían ejercicio en solitario. En otro, se ejercitaban con apoyo social. En un tercero, las personas hacían ejercicio de modo competitivo como individuos. En un cuarto, lo hacían de modo competitivo como equipos. Los dos últimos grupos pudieron comparar marcadores con otros participantes, mientras que los primeros no pudieron hacerlo. ¿Los resultados? Los dos grupos competitivos rindieron casi dos veces mejor que los grupos no competitivos, incluso cuando el grupo no competitivo tuvo apoyo social.<sup>9</sup>

Y desde luego que no se trata solamente de lo que tú consigues. Puedes ofrecer el mismo aprendizaje, aliento, rendir cuentas y presión competitiva a otros en el grupo. Esto significa que tienes que compartir tus metas selectivamente con el tipo de personas que puedan ayudarte a alcanzarlas.

Notemos que dije selectivamente.

## **Escoge tu círculo sabiamente**

Sinceramente, yo no siempre creí esto. Solía compartir mis metas con cualquiera que quisiera escuchar. De hecho, incluso las escribía en mi blog para que todo el mundo las viera. Entonces escuché a Derek Sivers, el fundador de CD Baby, hablar en una conferencia TED. “Las pruebas psicológicas repetidas han demostrado que decirle a alguien cuál es tu meta hace que sea menos probable que suceda”, dijo.<sup>10</sup> ¿Por qué? Porque tu cerebro experimenta el mismo sentimiento de satisfacción que si realmente la hubieras alcanzado. Trabaja en tu contra. Pero yo sabía que esa no podía ser la historia completa, ¿o sí?

Regresé al trabajo de Gail Matthews. Según su investigación, las personas que escriben sus metas y las comparten con amigos que les apoyan rinden mejor que quienes las mantienen en privado. ¿Cómo podían reconciliarse estas perspectivas



aparentemente contradictorias? De este modo: compartimos nuestras metas, pero no con todo el mundo. En cambio, las compartimos selectivamente con amigos que nos apoyan, con personas que entienden el proceso de establecer metas, personas que están dispuestas a hacernos rendir cuentas, personas que están dispuestas a llamarnos la atención cuando estemos poniendo excusas, personas que pueden alentarnos y vigorizarnos cuando llegamos a la caótica mitad.

El clásico ejemplo para esto es Alcohólicos Anónimos. Charles Duhigg investigó el éxito de la organización para su libro *The Power of Habit* (El poder del hábito). Como señalé en el Paso 1, la creencia en la posibilidad de estar sobrio marcó la diferencia entre el éxito y el fracaso. Pero esa creencia fue hecha posible por la dinámica del grupo de apoyo. “En cierto momento, las personas en AA miran alrededor de la sala y piensan: si funcionó para ese tipo, supongo que puede funcionar para mí”, le dijo un investigador a Duhigg. “Hay algo realmente poderoso en los grupos y las experiencias compartidas”.<sup>11</sup> Duhigg profundizó más en esta línea de pensamiento, señalando varios ejemplos donde estar “integrado en grupos sociales” condujo al cambio y la transformación personal. Una mujer comparó incorporarse a un grupo con abrir la tapa de la caja de Pandora, en un buen sentido. Tras unirse al grupo y mejorar su perspectiva, ya no había vuelta atrás. “Ya no podía tolerar más el estatus quo”, dijo. “Había cambiado en mi interior”. Duhigg resumió sus hallazgos: “La creencia es más fácil cuando se produce dentro de una comunidad”.<sup>12</sup>

Uno de mis alumnos de 5 días para tu mejor año, Scott, representa el poder de nuestros iguales. Después de alcanzar sus metas exitosamente, dijo: “Ha sido estupendo poder hacer esto con algunos amigos que han caminado a mi lado y me han alentado a lo largo del camino”. Y el beneficio se produjo en más de un sentido. “He podido ayudarlos a ellos también”, dijo. Scott y sus amigos crearon una hoja de metas compartidas en Google y regularmente comprobaban cómo les iba. “Mi mayor consejo es hacer participar a otros”, dijo él. “Eso ha sido lo más eficaz para mí: que otros me vigilen y también tener a otros ante quienes poder rendir cuentas. Vale la pena sin duda”.

Las personas adecuadas sirven como una estructura de apoyo para nuestras verdades liberadoras. Esas personas nos ayudan a retener nuestra creencia y compromiso cuando llegamos a la caótica mitad. El problema principal es la composición de la comunidad y las creencias que tienen en común. Si te rodeas de personas que piensan escasamente, batallarás para mantenerte motivado en la búsqueda de tus metas. Por otro lado, si te rodeas de personas que piensan en abundancia, obtendrás acceso a recibir aliento, apoyo emocional y material, soluciones, perspectivas, y mucho más. Las ideas no solo surgen de la nada; por lo general son el producto de conversaciones. Cuando estamos con las personas adecuadas, establecemos conexiones mejores y más útiles entre pensamientos, y generamos enfoques nuevos e innovadores de nuestros retos. Como dice el economista Enrico Moretti. “Estar rodeado de personas inteligentes tiende a hacernos más inteligentes, más creativos, y finalmente más productivos. Y mientras más inteligentes sean las personas, más fuerte es el efecto”.<sup>13</sup>

Comencé mencionando a Tolkien y Lewis. Otras parejas creativas demostraron una dinámica similar. La relación de Paul McCartney y John Lennon era a veces competitiva, y otras veces era colaborativa. Pero en cualquiera de los casos, no podrían haber logrado lo que hicieron sin tenerse el uno al otro.<sup>14</sup>

## **¿Qué grupos funcionan mejor?**

Estos grupos de iguales pueden adoptar diferentes formas y configuraciones dependiendo de cuán íntimos deseamos que sean. A continuación tenemos algunos ejemplos de distintos grupos que podrían funcionar para ti.

Comunidades en el Internet. Estoy orgulloso de la comunidad que mis lectores y quienes escuchan mi podcast me han ayudado a construir en MichaelHyatt.com. Es una fuente de información y de aliento para miles de emprendedores y líderes de alto rendimiento, incluido yo mismo. Lo mismo es cierto para las comunidades privadas en Facebook que hemos creado para 5 días para Tu mejor año y mi curso de productividad Libre para enfocarte (Free to Focus), y también para la Universidad Platform.

Los avances y las transformaciones que vemos cada semana en las vidas de los participantes son emocionantes. Cualesquiera que sean tus metas escogidas, hay grupos como esos que pueden ayudarte a llegar a la línea de meta.

Grupos de carreras y de ejercicio. Puedes conectar con una comunidad existente uniéndote a una clase de ejercicios o a un club de carreras. Cuando yo corrí mi primera media maratón me entrené solo, pero la segunda y tercera vez quise tener el beneficio de entrenar con un grupo. Mi hija Megan organizó un equipo para correr a favor de una organización local sin fines de lucro. Durante cuatro meses antes de la carrera, aproximadamente unas treinta personas nos reuníamos los sábados en la mañana para correr. La mayoría de las comunidades tienen algo parecido. Y si no hay ninguna en tu zona, ¿por qué no comenzar una tú mismo?

Mentes maestras. Estos grupos de coaching de igual a igual son una manera clave de aprender mejores prácticas, obtener retroalimentación sobre retos y escuchar cómo otros ya han cruzado los obstáculos que tú enfrentas. Estos grupos funcionan mejor para compartir entre personas que han alcanzado grandes logros en sus campos y se sienten cómodos al compartirlos con otros. Yo he participado en varios a lo largo de los años y he experimentado beneficios inmensos hacia mis metas personales y profesionales.

Círculos de coaching o mentoría. Todo el mundo necesita un guía, preferiblemente muchos. Los mentores comparten su experiencia y madurez para aconsejarnos, inspirarnos y desafiarnos, ya sea en persona o virtualmente. Yo pertenezco a un grupo como este en la actualidad, como participante; y he dirigido varios grupos de mentoría a lo largo de los años, juntando a jóvenes profesionales para crecer al experimentar algunos de los momentos más desafiantes y emocionantes de la vida. Recientemente lanzamos grupos como este para 5 días para tu mejor año y Libre para enfocarte. Nos reunimos para solucionar problemas, aprender nuevas herramientas y marcos, y desafiarnos el uno al otro a crecer y mejorar.

Grupos de lectura o de estudio. Hay tanto que aprender sobre la vida, la fe, la familia y los negocios que algunas veces la mejor

manera es reunir a un grupo de personas en torno a una mesa y estudiar juntos un libro sobre el tema. El libro le da al grupo una pista donde correr, y la química adecuada entre los miembros puede crear conversaciones que lleguen más allá del libro en sí.

Grupos para rendir cuentas. Hay algunos grupos muy formales para rendir cuentas como AA o la Sociedad Samson,<sup>14</sup> pero también pueden ser más informales, como Scott y sus amigos. La idea aquí es que se invita a los miembros a hablar a las vidas de los demás, por lo general en torno a un conjunto de luchas predefinidas, para alentar y desafiar cuando sea necesario.

Amistades cercanas. Nada sustituye a las buenas amistades. La relación de Lewis y Tolkien continuó durante años, e incluso cuando estuvo tensa siguió siendo beneficiosa para ambos. Sin saberlo Tolkien, Lewis incluso recomendó El señor de los anillos al Comité del Premio Nobel para su deseado premio en literatura. No ganó, pero ese es el tipo de creencia que tenía Lewis en el trabajo de su amigo. He descubierto lo mismo entre mis propios amigos. Es fácil poner el trabajo o la familia por delante de este tipo de relaciones, pero las buenas amistades son como apoyos que sostienen otras áreas de nuestra vida. Y cuando un amigo entiende nuestros sueños y metas, puede hacer mucho más que la mayoría para apoyarnos cuando batallamos, para permanecer motivados.

## **No las dejes pasar**

Las relaciones intencionales nos hacen más productivos, creativos y útiles de lo que podríamos ser jamás nosotros solos. Si eres como yo, construir estas relaciones puede ser todo un reto. Las demandas profesionales y familiares pueden interferir fácilmente en la construcción y mantenimiento de este tipo de grupos, especialmente los más íntimos e intensivos. Pero si esperas experimentar Tu mejor año, ¡no las dejes pasar! También pueden beneficiar tu vida profesional y familiar de maneras tan grandiosas que puede que nunca seas capaz de medirlas.

## PASO 4

### PLAN DE ACCIÓN



#### **1. Conecta con tu porqué**

Comienza identificando tus motivaciones clave. ¿Por qué quieres alcanzar tu meta en un principio? ¿Por qué es importante personalmente? Consigue un cuaderno y enumera todas las motivaciones clave. Pero no solo las enumeres, priorízalas. Querrás tener las mejores razones en lo más alto de tu lista. Finalmente, conecta con esas motivaciones intelectualmente y emocionalmente.

#### **2. Domina tu motivación**

Hay cuatro maneras clave para mantenerte motivado a medida que alcanzas tus metas:

1. Identifica tu recompensa y comienza a anticiparla. Finalmente, la tarea en sí misma puede convertirse en su propia recompensa de este modo.
2. Reconoce que instaurar un nuevo hábito probablemente tomará más tiempo que solo unas semanas. Incluso podría tomar cinco o seis meses. Establece tus expectativas en consecuencia.
3. Ludifica el proceso con una aplicación para hábitos o una cadena en el calendario.
4. Como me enseñó Dan Dullivan, mide las ganancias, no la brecha. Reconoce el valor de las ganancias incrementales.

#### **3. Construye tu equipo**

Casi siempre es más fácil alcanzar una meta si tienes amigos en el viaje. Las relaciones intencionales proveen cuatro ingredientes esenciales para el éxito: aprendizaje, aliento, rendir cuentas y competencia. Hay al menos siete tipos de relaciones intencionales que pueden ayudarte a crecer y alcanzar tus metas:

- Comunidades en Internet

- Grupos de carreras y ejercicio
- Mentores maestros
- Círculos de coaching y mentoría
- Grupos de lectura y estudio
- Grupos para rendir cuentas
- Amistades cercanas

Si no puedes encontrar un grupo que necesitas, no esperes. Comienza uno tú mismo.

## PASO 5

## HAZ QUE SUCEDA

**A**ntes de continuar, quiero resumir nuestro viaje hasta aquí. Hemos cubierto mucho terreno.

En el Paso 1 dijimos que para crear Tu mejor año debes actualizar tus creencias y aceptar verdades liberadoras acerca de lo que es posible en tu vida.

En el Paso 2 descubrimos el poder de pensar hacia atrás para pasar la página al pasado, aprovechar el arrepentimiento para revelar oportunidades futuras, y hacer uso de la ventaja de la gratitud para cultivar el pensamiento abundante necesario para prevalecer.

En el Paso 3 vimos cómo diseñar un futuro atractivo utilizando una mezcla de logros SMARTER y metas de hábito, y por qué Tu mejor año está siempre fuera de tu zona de comodidad.

En el Paso 4 hablamos sobre ponernos en contacto con el poder de la motivación intrínseca y viajar con amigos para mantenernos en el camino atravesando la caótica mitad.

Ahora en el Paso 5 vamos a hablar sobre hacer que suceda. No es suficiente con planificar. Es necesario pasar a la acción para cumplir plenamente nuestras metas.





## Un viaje son muchos pasos

Lo grandioso no sucede solamente mediante el impulso, y es una sucesión de pequeñas cosas que se unen. —Vincent Van Gogh, de una carta a su hermano Theo

**A**l comienzo de la Guerra Civil, pocas carreras militares se veían tan brillantes como la del General George B. McClellan. Una serie de victorias tempranas no solo le granjearon el apodo de “Napoleón de la República americana”, sino que también lo catapultaron hacia la atención de líderes en Washington. Lincoln pronto lo ascendió a comandante del ejército del Potomac y, más adelante, a primer general al mando del Ejército Unionista.

El Norte estaba emocionado de tener al timón a McClellan. “Las tropas... bajo McClellan serán invencibles”, dijo el Philadelphia Inquirer ante la noticia de su ascenso.<sup>1</sup> Pero el entusiasmo no duró mucho tiempo. El nuevo comandante pasó enseguida a entrenar a sus hombres, pero dudó cuando llegó el momento de atacar al enemigo. McClellan estaba constantemente organizando y preparando. Según él, el ejército nunca estaba preparado del todo. McClellan ejerció “cautela obsesiva”, tal como lo expresó su biógrafo e historiador Stephen Sears, incluso cuando tenía una clara ventaja sobre sus enemigos. Toda su planificación y preparación significó muy poca acción, demasiado tardía para causar ningún bien.

El fracaso de McClellan a la hora de detener al general Robert E. Lee en Antietam fue el fallo directo de su renuencia. “Contra un enemigo al que superaba por más de dos a uno, George McClellan se dedicó a no perder en lugar de ganar”, dijo Sears. “Tampoco se atrevió a reanudar la batalla al día siguiente”.<sup>2</sup> McClellan se quedó donde estaba cuando debería haber avanzado. En cierto momento, es sabido que Lincoln escribió a McClellan: “Si no quiere utilizar el ejército, me gustaría tomarlo prestado durante un tiempo”.

Parte del problema de McClellan era que regularmente sobrestimaba el tamaño del enemigo. Mientras más abrumador se hacía el enemigo en su mente, menos confianza mostraba él

en el campo. Finalmente perdió la confianza de Lincoln, desaprovechó su oportunidad, prolongó la guerra, y eso costó las vidas de cientos de miles de soldados a ambos lados del conflicto. McClellan demuestra una verdad clave cuando se trata de experimentar nuestro mejor año: establecer la meta es solamente la mitad de la tarea. La otra mitad es emprender una acción decisiva.

## **El arte del inicio**

Todo el tiempo conozco a personas que se quedan atascadas en la planificación y la preparación. Les gustaría lanzar un nuevo producto, encontrar otro empleo, escribir su primer libro, pero parece que no pueden apretar el gatillo. Como McClellan, se sienten inseguros y poco preparados, de modo que emplean su tiempo en soñar, investigar y planificar. No me malentiendas. Los planes de acción detallados son estupendos: si estás construyendo un submarino nuclear. Sin embargo, para la mayoría de las metas que tú y yo estableceremos, la planificación detallada se convierte fácilmente en una buena manera de posponer las cosas. Es mucho más fácil planificar que pasar a la acción.

En esta etapa del partido, el aspecto más importante de hacer que suceda es practicar el arte del inicio. No tienes que ver el fin desde el principio. De hecho, no puedes hacerlo si tu meta es lo bastante grande. Y la buena noticia es que no necesitas hacerlo. Lo único que tienes que ver es el paso siguiente. Cualquier meta es manejable si se realiza una acción tras otra. Pero, como McClellan, cuando permitimos que la tarea crezca y se convierta en algo abrumador en nuestra mente, puede dejarnos sintiéndonos indecisos, desalentados, e incluso paralizados por el pánico.

¿Cuál es la alternativa?

## **Realiza primero la tarea más fácil**

Hace años escuché a un conferencista motivacional alentar a su audiencia a “comerse esa rana”. Esa frase tiene una larga historia.<sup>3</sup> Y tiene sentido a su propia manera: deja de posponer las cosas y haz aquello que temes. Cuando haces eso, todo lo demás es fácil. Aunque puede que sea útil para vencer la postergación, es exactamente lo contrario para grandes metas y proyectos. En cambio, deberías abordar primero tu tarea más fácil.

He escrito varios libros, y el modo en que lo hago es casi siempre el mismo. Comienzo primero con la tarea más fácil. Escribo la página del título, la dedicatoria y la tabla de contenidos. Después pienso en los capítulos, escojo el capítulo más fácil y abordo ese en primer lugar. Un libro parece una tarea abrumadora, pero un capítulo es factible, especialmente si es el más fácil. Cuando lanzo un nuevo producto, creo un nuevo curso o emprendo cualquier tarea importante, opero de la misma manera.

Aunque deberíamos establecer metas en la zona de incomodidad, el modo de abordar una meta es comenzar con una tarea que esté en la zona de comodidad. Existen al menos tres razones para encabezar tu lista de tareas con puntos fáciles, comenzando con movimiento. El primer paso en cualquier proyecto es por lo general el más difícil. Pero cuando comienzas con los pasos fáciles, bajas el umbral para emprender la acción. Es así como engañas a tu cerebro para que comience.

En segundo lugar, emoción. Obtener algunas ganancias rápidas mejora tu ánimo. Según los investigadores Francesca Gino y Bradley Staats: “Terminar tareas triviales e inmediatas realmente mejora tu capacidad de emprender cosas más difíciles e importantes. Tu cerebro libera dopamina cuando alcanzas tus metas. Y como la dopamina mejora la atención, la memoria y la motivación, alcanzar incluso una meta pequeña puede dar como resultado un bucle positivo de retroalimentación que hace que estés más motivado para trabajar más duro al avanzar”.<sup>4</sup> Eso es exactamente lo que sucede en mi caso. Mi nivel de emoción aumenta mientras trabajo, y lo mismo sucede con mi confianza.

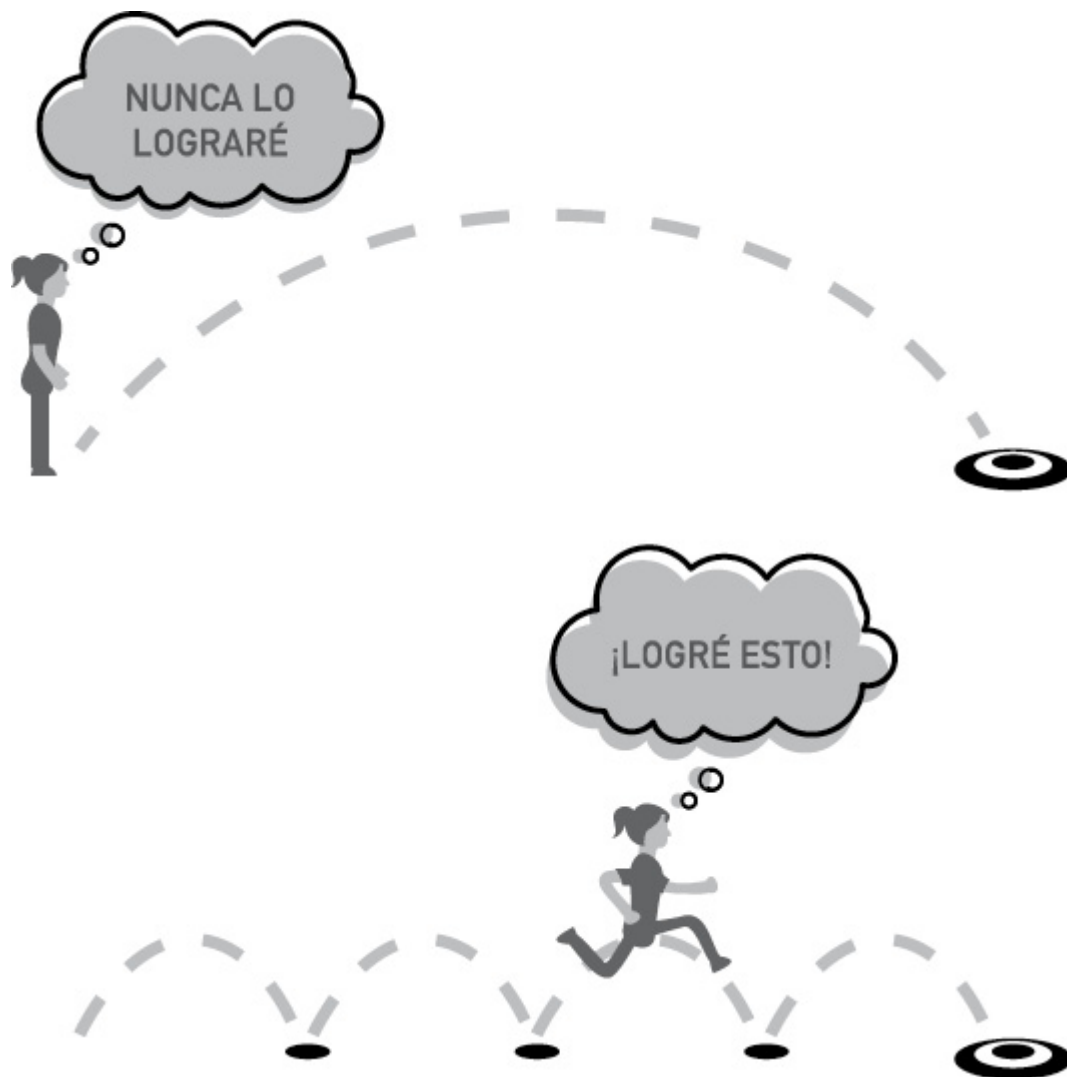
En tercer lugar, ímpetu. Comenzar y sentirte bien con respecto a tu progreso significa que es fácil crear ímpetu, al igual que yo

hice con mi manuscrito. Gino y Staats dicen que marcar puntos en tu lista libera energía mental y emocional para enfocarte en otros proyectos. También podrías descubrir que los puntos más difíciles se vuelven más fáciles a medida que avanzas.

Igualmente es cierto lo contrario. Cuando comienzas primero con los proyectos más difíciles, puedes agotar tu energía mental y emocional. Ahora vas más lento, y sigues mirando un puñado de pequeñas tareas en tu lista de quehaceres. De repente, lo fácil parece difícil. Es un asesino de ímpetu. Te arriesgas a quedar desalentado y tirar por la ventana toda esa meta. Es como cuando yo entro en el gimnasio, y mi entrenador dice que vayamos a la banca y levantemos 150 libras (65 kilos) sin haber calentado. Eso sería estúpido. Primero es necesario calentar los músculos. De eso se trata un paso siguiente en tu zona de comodidad.

Tomemos el ejemplo de estar en forma. Digamos que has establecido la meta de correr una media maratón este año. Esa meta está en tu zona de incomodidad, y no estás seguro de cómo lograrla.

Quizá ya has intentado un reto físico como ese y fracasaste. No permitas que el tamaño del sueño sea su propia muerte. En lugar de preocuparte por cómo tener éxito, comprométete a una acción siguiente fácil, como llamar a un entrenador.



**Las grandes metas son inherentemente abrumadoras. Si no tienes cuidado, puedes permitir que eso te desaliente. ¿La solución? Establece metas en tu zona de incomodidad, pero divídelas en una serie de pasos más pequeños dentro de tu zona de comodidad.**

Estamos contemplando una tarea discreta. Básicamente quieres situar el estándar tan bajo, que puedes tropezarte con ella. Entonces, cuando esa tarea se ha realizado, puedes establecer la siguiente. No me importa qué tan grande sea la meta; puede alcanzarse si vas paso a paso. La muestra de esquemas de metas al final del libro tiene espacio para dividir tus metas grandes en pasos siguientes.

¿Y si tu siguiente paso parece inseguro? No lo taches. Sencillamente prueba con algo y no te preocupes si es incorrecto.

Puede que la meta sea arriesgada, pero la acción siguiente no lo es. Estás dando el paso, pero no muy lejos. Si no funciona, simplemente da un paso más. Sigamos con el ejemplo de correr. Digamos que llamas y no puedes localizar a un entrenador. Vaya. Ahora intenta escribir en Facebook y comprobar si algún amigo tiene una recomendación. Quizá haya un club local de corredores al que puedas unirte para entrenar. Cualquiera que sea la situación, prueba con algo, y si te quedas atascado entonces prueba con otra cosa. A veces tienes que intentar varias cosas distintas antes de que una de ellas funcione.

## **Busca ayuda exterior**

A veces no podemos simplemente llegar a un paso siguiente porque no somos conscientes de nuestras opciones y no sabemos lo que es necesario para hacer el progreso que queremos. La buena noticia es que para casi todas las metas que queremos alcanzar hay alguna otra persona que sabe cómo llegar hasta allí, o al menos que tiene una mejor impresión que tú. Puede que sea un amigo, un compañero de rendimiento de cuentas, o un profesional. No tienes que comenzar desde cero.

Hace unos años atrás yo batallaba realmente con el entrenamiento de fuerza. Había estado corriendo durante años, pero trabajar con pesas puede ser difícil si lo haces solo. Yo había hecho entrenamiento de fuerza en otro periodo de la vida, pero esta vez no podía hacer ningún progreso. Sencillamente no podía reunir la motivación necesaria para comenzar. “Estoy atascado”, le dije a un amigo. “He tenido esto en mi lista de metas durante los dos últimos años y no he realizado mucho progreso”. Él dijo: “Amigo, necesitas incorporar un recurso exterior. Llama a un entrenador”. Quise darme una bofetada en la frente porque aquello era muy obvio, pero yo no lo había pensado. Debería haber sido más inteligente. Después de todo, cuando decidí aprender fotografía, encontré un curso. Cuando quise aprender a tocar la guitarra, contraté a un profesor de guitarra. Cuando decidí aprender la pesca con mosca, encontré un manual. No había ninguna diferencia aquí; por lo tanto, tras la conversación con mi amigo contraté a un entrenador y comencé a trabajar con él tres

veces por semana. De repente, obtuve ímpetu y comencé a experimentar resultados positivos

Los recursos externos son casi siempre útiles para encontrar el paso siguiente correcto y acelerar tus logros. Y la ayuda exterior puede aparecer vestida de muchos disfraces. No tiene que ser un entrenador profesional. Podría ser un libro, un artículo o un podcast. Podría ser un amigo o alguien en la iglesia. Cualesquiera que sean tus recursos, apuesto a que puedes encontrar la ayuda que necesitas para hacerte salir del estancamiento y ponerte en movimiento.

Si no estás seguro de cómo mover la aguja en tu matrimonio, el lanzamiento de tu nuevo negocio, escribir un libro, restaurar tu relación con tu hijo adolescente, o cualquier otra cosa que hayas decidido hacer, tengo buenas noticias. Hay alguien ahí fuera que ya ha estado en esa montaña. Incluso si tu cumbre es diferente a la de esa persona, aún así podrá ayudarte. Existe una persona que sabe qué hacer, incluso si tú no lo sabes. Tu acción siguiente podría ser tan fácil como buscar en Google para encontrar a esa persona.

## **Comprométete a actuar**

Ya sea que determines tú mismo tu siguiente paso o recurras a ayuda externa, a continuación necesitas programarla y comprometerte a actuar. Si no llega a estar en tu calendario o tu lista de tareas, probablemente no va a suceder. Nunca encontrarás tiempo en las horas que quedan del día para alcanzar tus metas. Tienes que hacer tiempo para eso. Tienes que hacer que sea una prioridad y mantenerla como si fuera una cita, igual que harías con cualquier otra persona.

Existe una gran diferencia entre decir “Voy a intentar lograr que suceda algo” y “Voy a hacer que suceda algo”. Lo primero es casi como decir: “Voy a intentarlo. Si funciona, estupendo. Pero no voy a comprometerme plenamente hasta que vea el resultado final”.

El problema es que no sucederá hasta que te comprometas plenamente. De hecho, los investigadores han descubierto que cuando creamos planes de contingencia, podemos reducir



nuestras posibilidades de alcanzar nuestra meta original. La mera existencia de un plan B puede minar el plan A. ¿Cómo? Podríamos dividir nuestras energías o conformarnos con la segunda opción demasiado pronto.<sup>5</sup>

El escalador escocés W. H. Murray lo expresa del siguiente modo: “Hasta que la persona se comprometa, hay vacilación, la oportunidad de retirarse, siempre la ineficacia. Con respecto a todos los actos de iniciativa y creatividad, existe una verdad elemental... que en el momento en que uno se compromete definitivamente, entonces la Providencia también se mueve. Suceden todo tipo de cosas para ayudar a esa persona que de otro modo nunca habrían sucedido. Toda una serie de eventos surge de la decisión, situándose en favor de ella en todo tipo de incidentes, reuniones y asistencia material no previstos, que ningún hombre podría haber soñado que llegarían a su camino”.<sup>6</sup>

## **La otra mitad de la tarea**

El General McClellan tenía la seguridad de que su meta era importante. “Dios ha puesto en mis manos un gran trabajo”, dijo cuando se hizo cargo del ejército del Potomac. “Mi vida previa parece haber estado dirigida sin saberlo hacia este gran fin”.<sup>7</sup> Pero se quedó estancado.

Otro general estadounidense tenía la misma sensación de destino: George S. Patton. Imaginaba grandes cosas para sí mismo como comandante militar, comenzando cuando era joven. Nació en el seno de una familia militar y sobresalió en la equitación y otras actividades deportivas, incluida la esgrima. Al igual que McClellan, ascendió rápidamente hasta el estrellato al principio de su carrera. Comenzó la Primera Guerra Mundial como capitán y terminó como teniente coronel. Pionero en la guerra con tanques, fue famoso por caminar delante de su brigada e incluso en lo alto de sus tanques a la batalla para inspirar a sus hombres. “George llevará a una unidad a atravesar el infierno y las aguas”, observó su comandante, el General George C. Marshall.<sup>8</sup>

En 1942 Marshall escogió a Patton para liderar la Operación Antorcha, la invasión del norte de África controlada por el Eje. Patton se enfrentó a todas las limitaciones que tuvo también McClellan. Justamente después de tomar la posición, Patton se dio cuenta de que sus tropas y sus provisiones eran insuficientes. En lugar de utilizar eso como una excusa para la inacción, Patton tomó el mando y convirtió a su pequeño ejército en el grupo más eficaz de luchadores que podía manejar; y cambió el curso de la historia. “Parece que toda mi vida ha estado dirigida hacia este momento”, escribió Patton justo después de aterrizar en el norte de África. “Si cumplo plenamente con mi obligación, el resto se desarrollará por sí solo”.<sup>9</sup>

Y así fue. Su estrategia: “Atacaremos y atacaremos hasta que estemos exhaustos, y después volveremos a atacar”, les dijo sus hombres.<sup>10</sup> Esa determinación a actuar marcó toda la diferencia. Patton consiguió victorias en el norte de África y después en Sicilia. Después de la invasión de Normandía, Patton dirigió a sus hombres 600 millas (965 kilómetros) cruzando Europa, liberando Alemania del control nazi en 1945.

Una gran meta es solamente la mitad de la ecuación. Si esperas experimentar Tu mejor año, debes pasar a la acción. Y como veremos en el capítulo siguiente, puedes desencadenar esa acción con el tipo correcto de planificación.



## Puedes desencadenar el éxito

Si te impulsa la pasión, deja que la razón lleve las riendas. —  
Benjamin Franklin

**Y**o tenía una meta de hábito que quería instalar: hacer ejercicio durante treinta minutos, de lunes a viernes, a las 6:00 de la mañana. Había solamente un problema: parece que no podía cumplirlo. Si alguna vez has fallado a la hora de cumplir una resolución de Año Nuevo, quizá puedas identificarte. Comenzaba la semana bien, por lo general. Hacía ejercicio el lunes y otra vez el martes, pero cuando llegaba el miércoles, me sentía tentado a seguir durmiendo, y con frecuencia era eso lo que hacía. Estaba claro que algo tenía que cambiar si quería alcanzar mi meta. Fue entonces cuando decidí enfocarme en preparar mi ropa de gimnasia la noche anterior, en lugar de hacerlo en la meta en sí. Parece ridículamente sencillo, pero esa sola práctica me permitió desarrollar casi sin esfuerzo el hábito de hacer ejercicio con regularidad.

Más recientemente descubrí que estaba utilizando una versión de lo que los investigadores sobre logro de metas denominan intenciones de implementación. Yo los llamo Desencadenantes de Activación<sup>TM</sup>. Son declaraciones o acciones sencillas que mejoran el proceso de alcanzar nuestras metas. ¿Cómo? Anticipando cualquier contingencia u obstáculo que podríamos enfrentar, podemos dirigir una respuesta deseada. En lugar de apoyarnos en nuestra toma de decisión en el momento (cuando nuestros recursos mentales y emocionales podrían estar en su punto más bajo), los desencadenantes de activación cierran nuestras decisiones de antemano.

Debido a que abordan contingencias, podemos pensar en ellos como sencillas declaraciones si/entonces o cuando/entonces. Funcionan, dice la psicóloga social Heidi Grant Halvorson, “porque las contingencias están integradas en nuestra constitución neurológica... Cuando las personas deciden exactamente cuándo, dónde y cómo cumplirán sus metas, crean un vínculo en el cerebro entre cierta situación o indicación (“Si o cuando sucede x”) y la conducta que debería ir a continuación

(“entonces yo haré y”). De este modo, establecen potentes desencadenantes para la acción.<sup>1</sup>



**Es difícil hacer progreso cuando estamos atascados en rutinas de conducta. Los desencadenantes de activación pueden sacarnos de las rutinas y recordarnos conductas nuevas y mejores que nos ayudarán a alcanzar nuestras metas.**

Este tipo de planificación suaviza la fricción que experimentamos al intentar mantener el ímpetu, y nos proporciona una manera de superar obstáculos. Como destacan los investigadores Thomas Webb y Paschal Sheeran, utilizar un desencadenante de activación nos hace estar “perpetuamente preparados” para actuar. “La evidencia indica que... las respuestas que han sido planteadas en un formato si-entonces son iniciadas más inmediatamente, con más eficacia y menos necesidad de una intención consciente”, escriben.<sup>2</sup> Según más de doscientos estudios con miles de participantes en total, quienes planifican del modo si-entonces tienen unas tres veces más probabilidades de alcanzar sus metas que quienes se saltan este paso.<sup>3</sup>

Por lo tanto, ¿cómo puedes aprovechar esa ventaja para ti mismo? Puedes utilizar desencadenantes de activación para alcanzar tus metas siguiendo cuatro fases.

## **Fase 1: Pensar en los mejores desencadenantes**

Tienes una meta que cumple con el estándar SMARTER. Ahora quieres identificar los desencadenantes que mejor funcionarán para alcanzar la meta. Asegúrate de que tus desencadenantes de activación sean más fáciles de alcanzar que tus metas. De eso se trata. Estarás aprovechando lo fácil para hacer lo difícil.

Cuando hayas pensado en una breve lista de posibles desencadenantes (dos o tres), elige el que creas que te preparará para el éxito. A continuación tenemos algunos desencadenantes de activación que yo he utilizado en el pasado o que utilizo actualmente:

- Programar que las luces en mi oficina se apaguen automáticamente a las 6:00 de la tarde, de modo que cumpla mi meta de dejar de trabajar a las 6:00 de la tarde.
- Pedir a mi asistente que automáticamente haga reservas para la cena para mí cada viernes en la noche a las 6:00 de la tarde, de modo que cumpla mi meta de tener una cita nocturna semanal.
- Preparar una macro automatizada que cierre todos mis programas abiertos y abra solamente los que necesitare para mi tiempo que de tranquilidad, de modo que cumpla mi meta de comenzar el día con oración, estudio de la Biblia y reflexión.
- Contratar a un entrenador físico que trabaje conmigo en el entrenamiento de fuerza, de modo que cumpla mi meta de hacer entrenamiento de fuerza los lunes, miércoles y viernes.
- Eliminar de mi refrigerador y mi despensa todos los alimentos procesados, de modo que siga mi meta de comer solamente alimentos limpios, integrales y orgánicos.
- Hacer que mi asistente coordine citas para entrevistar a autores, de modo que cumpla mi meta de leer un libro por semana.
- Fijar un depósito automático en mi cuenta de ahorros, de modo que cumpla mi meta de ahorrar cierta cantidad de dinero.

- Sacar de mi casa mi computadora portátil, de modo que no soy tentado a utilizar la computadora en la tarde y cumplo mi meta de tener más tiempo fuera del escenario.

Es de esperar que estas cosas me ayuden a avanzar. Tus desencadenantes casi con toda seguridad serán muy distintos a los míos. Lo importante es identificarlos e incorporarlos a tu vida.

## **Fase 2: Optimizar tus desencadenantes de activación**

Una parte importante del proceso de desencadenante de activación es pensar cuando estás en tu momento más fuerte, en lugar de apoyarte en tu fuerza de voluntad cuando no lo estás. Con eso en mente, puedes optimizar tus desencadenantes para fomentar aún más el éxito. Notemos que en mis ejemplos anteriores he dejado fuera de mi control todo lo posible el desencadenante utilizando eliminación, automatización y delegación. Por ejemplo:

- Eliminé tentaciones que pudieran hacerme descarrilar. Deseché todos los alimentos procesados en mi cocina. Saqué de la casa mi computadora portátil.
- Automaticé mi desencadenante de activación utilizando la tecnología. Preparé una macro automatizada para prepararme para mi tiempo de quietud. Programé las luces en mi oficina. Fijé un depósito automático en mi cuenta de ahorros.
- Delegué mi desencadenante de activación a mi asistente. Él prepara las reservas para mis cenas y las entrevistas con autores de libros.

Al situar fuera de tu control el desencadenante, ya no te apoyas en ti mismo en el momento. Estás identificando las contingencias (como el deseo de trabajar hasta tarde u olvidarte de hacer una reserva) y te ocupas de ellas de antemano. Cuando surja la contingencia, ya lo habrás manejado.

## **Fase 3: Anticipar obstáculos y decidir tu respuesta**

Incluso teniendo establecido un conjunto de desencadenantes de activación, aún así te puedes descarrilar a menos que identifiques cómo manejarás potenciales obstáculos y detalles. Por ejemplo, yo tengo una meta de hábito de salir de la oficina a las 6:00 de la tarde, pero puede verse fácilmente minada por una llamada telefónica o por alguien que llegue en el último momento. La clave está en decidir con antelación cómo me ocuparé de esas contingencias. Lo siguiente es lo que pensé:

- Si recibo una llamada telefónica después de las 5:45 de la tarde, entonces pasará al buzón de voz.
- Si algún miembro del equipo pide que hablemos cuando voy saliendo, entonces le diré que me alegrará hacerlo al día siguiente.
- Si debo asistir a una reunión a las 5:00 de la tarde, entonces le diré al organizador que debo salir de la reunión a las 5:55 de la tarde.
- Cuando llegue un correo electrónico importante, lo responderé antes de las 5:30 y no volveré a comprobar el correo después de las 5:45 de la tarde.

Este tipo de planificación si/entonces sustituye a la decisión en el momento con una indicación predeterminada. “Cuando las personas han formado una intención de implementación, puede actuar [automáticamente], sin tener que deliberar cuándo y cómo deberían actuar”, dicen los teóricos de metas Peter M. Gollwitzer y Gabriele Oettingen.<sup>4</sup> Ya hemos levantado el peso pesado.

## **Fase 4: Experimentar hasta lograrlo**

Esta es la clave del éxito. Vas a experimentar reveses, especialmente si eres normal. Como enseño en 5 días para tu mejor año, cuando te encuentras frente a una pared, es momento de hacer un giro. Tu meta podría ser sagrada, pero tu estrategia no lo es. No renuncies a tu meta, solamente cambia tu enfoque.



Eso significa modificar tus desencadenantes de activación hasta que funcione correctamente para ti. A veces, lo único necesario es un pequeño ajuste. Por ejemplo, cuando establecí por primera vez una meta de hábito de pasar más tiempo fuera del escenario en la tarde, pensé que sería suficiente con cerrar mi computadora y dejarla en el estudio.

Eso funcionó durante los primeros días, pero desgraciadamente comencé pronto a hacer trampas abriendo la tapa y mirando las redes sociales. Resolví el problema sacando mi computadora de la casa. Ahora se queda en mi oficina.

Cualquiera que sea tu meta, el truco está sencillamente en pensar en las contingencias y obstáculos que evitarán que la alcances. Cuando hayas pensado en los impedimentos más probables, puedes responder de antemano para así saber qué hacer en el momento en que se produzcan. Podría ser necesario un poco de imaginación para pensar en potenciales obstáculos para tus metas, pero vale la pena hacerlo. Cuando los hayas utilizado algunas veces, se convertirán en una segunda naturaleza.



## La visibilidad es esencial

Es bueno repetir y repasar lo que es bueno dos y tres veces.  
—Platón, *Gorgias*

**E**l General “Jimmy” Doolittle es más recordado por sus redadas de bombardeos sobre Tokio solamente cuatro meses después del ataque sorpresa sobre Pearl Harbor, pero la contribución más significativa de Doolittle a la aviación se produjo por muchos años antes.

En 1922 se convirtió en el primer piloto que voló cruzando el país en menos de veinticuatro horas. Había hecho planes de volar a la luz de la luna, pero fuertes tormentas lo mantuvieron en total oscuridad durante varias horas muy peligrosas. Por fortuna tenía instalado en su avión un indicador de giro e inclinación. “Aunque había volado casi durante cinco años ‘por intuición’ y consideraba que había conseguido cierta destreza en ello, este vuelo en particular me hizo un firme creyente en la instrumentación adecuada para volar con mal tiempo”. Volar con instrumentos era algo nuevo y extraño en aquella época, pero sin el indicador, podría haberse visto obligado a “tirarse en paracaídas” o “aventurarse”, como otros pilotos se vieron obligados a hacer.

Tenía que haber un camino mejor. “Se estaba haciendo progreso en el diseño del vuelo en avión e instrumentos de navegación y comunicación por radio. Si estas ciencias podían unirse, yo pensaba que podrían aplicarse el vuelo con mal tiempo”, dijo. La mezcla correcta de instrumentos podría darle la dirección que necesitaba en la oscuridad. Fueron necesarios varios años, pero él pensó que una combinación de radio y giroscopios podría permitirle volar con seguridad a pesar de una deficiente visibilidad. Y lo demostró en 1929 volando en un avión con una cabina totalmente a oscuras.<sup>1</sup>

Me gustaría sugerir varios paralelismos importantes para alcanzar nuestras metas en la historia de Doolittle. El primero es que con frecuencia intentamos llegar a nuestro destino sin tener apoyo suficiente. Sin los instrumentos adecuados, cuando nos

enfrentamos al mal tiempo (lo cual sucede invariablemente), nos vemos obligados a tirarnos en paracaídas o sencillamente confiar en la suerte para lograrlo. Por lo general no resulta, y por eso existen todas esas tristes estadísticas sobre las resoluciones de Año Nuevo. Como descubrió Doolittle, cuando se trata de experimentar nuestro mejor año, necesitamos la mezcla correcta de instrumentos.

Ya tenemos dos: (1) un procedimiento sencillo para dividir las metas en acciones próximas, y (2) un conjunto de desencadenantes de activación. Ahora necesitamos añadir otro: un proceso regular de repaso de metas. No puedes limitarte a escribir metas y motivaciones; tienes que repasarlas y mantenerlas en primera línea en tu mente.

La profesora de la Universidad de Loughborough, Cheryl J. Travers, rastreó a estudiantes que no solo escribieron sus metas, sino también escribieron sobre su progreso. Ella descubrió que llegaron a una mayor conciencia acerca de sus metas y su progreso, incluido el descubrimiento de cómo seguir una meta tenía influencia en su búsqueda de las otras. Los estudiantes pudieron analizar mejor lo que los retenía y lo que sería necesario para seguir avanzando.<sup>2</sup> Repasar tus metas y motivaciones logrará que sigas ideando, comprobando y analizando, y eso mejorará tu resolución y estimulará la resolución creativa de problemas.

Yo divido el repaso de metas en tres revisiones separadas: diariamente, semanalmente y trimestralmente. Comencemos con el repaso diario.

## **Repaso diario**

Uno de los principales desafíos que enfrentamos a la hora de alcanzar nuestras metas es perder el rastro de ellas. La vida nos distrae y nos desvía, y nuestras metas quedan desenfocadas. Podemos perder meses del año antes de darnos cuenta de que no estamos haciendo progreso. Un proceso regular de repaso de metas puede arreglar este problema.

Comienza con una sencilla lista de tus metas: un resumen de metas. Puedes hacerlo en un cuaderno físico o un planificador, como mi Full Focus Planner™ (Planificador de enfoque completo), o una solución digital como Evernote o Nozbe. Incluso puedes enmarcar tus metas y colgarlas en la pared (yo utilizo un sistema híbrido de Planificador de Enfoque Completo y Nozbe, y también cuelgo un resumen en la pared. Necesitas encontrar cualquier cosa que funcione mejor para ti). Para obtener el máximo beneficio del repaso, deberías revisar esta lista cada día. Sé que parece mucho, pero tomará solamente un minuto. Después de todo, solamente tienes de siete a diez metas, ¿no es así? Yo hago esto como parte de mi rutina en la mañana.

Muchas personas sienten que están atascadas o que no progresan porque no pueden establecer la conexión entre sus metas anuales y sus tareas diarias. Todas sus esperanzas languidecen en una hoja de papel arrugada que está metida en algún cajón. Yo veía esto por todo el tiempo en la planificación estratégica corporativa. Inmensos documentos de estrategia se creaban con importantes compromisos en cuanto a metas. Pero no había ningún mecanismo para traducir esos compromisos anuales y trimestrales en acciones diarias. Al final, esa carpeta tan grande terminaba metida en un estante entre otras carpetas grandes, y raras veces se consultaba, principalmente quedando olvidada.

El repaso diario está pensado para establecer esa conexión entre metas y tareas. Cuando yo repaso la lista, busco acciones siguientes relevantes. Me hago a mí mismo la pregunta: ¿Qué podría hacer hoy que haría que avanzara hacia la meta? Estoy conectando mi lista de metas con mi lista de tareas. Y no permito que esa lista se complique o sea muy larga. Como enseño en Libre para enfocarte (Free to Focus), limito mis tareas a lo que yo denomino mis “Grandes 3 diarias”. Por lo tanto, nunca tengo más de tres tareas significativas para completar en cualquier día dado. Pero esas tres tareas son escogidas específicamente para ayudarme a alcanzar mis metas.

Muchas personas comienzan el día con diez o veinte tareas para ese día. Al final de la jornada laboral solamente han realizado la mitad de las tareas y se sienten un fracaso. Están

creando un juego en el que posiblemente no podrán ganar. ¿Quién tiene tiempo para este tipo de desmotivación? Si realmente quieres hacer progreso hacia tus metas más importantes, necesitas un método rápido y fácil para dividir las grandes metas en tareas diarias factibles.

## **Repaso semanal**

A continuación está el repaso semanal. Es un poco más profundo y toma un poco más de tiempo, unos veinte minutos. Hay un triple enfoque del repaso semanal. La primera parte es mantenerte conectado intelectualmente y emocionalmente con tus motivaciones. Identificamos estas cosas en el Paso 4. Ese no fue un ejercicio académico. Finalmente, el propósito de esa lista es repasarla para así poder mantener a la vista nuestro porqué. Este es el secreto para seguir avanzando cuando quieres abandonar.

Puedo mirar atrás cuando corrí mi primera media maratón. Fue realmente difícil porque nunca había corrido esa distancia. En mi entrenamiento nunca corría más de 9 millas (14 kilómetros). Una mala idea, ya lo sé. Recuerdo llegar a la milla 11 y querer abandonar realmente. Algunas veces, la caótica mitad espera hasta llegar casi al final, pero eso es lo que sucedió. Por lo tanto, me mantuve firme y recordé por qué estaba corriendo. Había hecho muy público mi compromiso de correr. En primer lugar y sobre todo, no quería sentirme avergonzado; además, había convencido a muchos de mis colegas para que corrieran conmigo. ¿Cómo se vería si el director general, quien tuvo esta gran idea en un principio, no la terminaba? Así que dije: “Tengo que terminar. Mi liderazgo está en juego”.

Un repaso semanal mantiene presentes esas motivaciones clave en nuestra mente. Cuando estamos en mitad de la tarea puede ser difícil recordarlo, pero cuando repasamos semana a semana nuestra lógica, las razones son tan interiorizadas que sabemos lo que está en juego.

La segunda parte del repaso semanal es un mini repaso tras la acción. Recordarás estas etapas en el Paso 2, pero en lugar de

realizar el proceso para un año entero, querrás recapitular solamente la semana anterior. Repasa tu progreso. Enumera tus ganancias y lo que pasaste por alto. A continuación, enumera las lecciones que aprendiste y lo querías de modo distinto o mejor. ¿Cómo ajustarás tu conducta? Escribe eso también. Ponerlo sobre el papel (o la pantalla) te ayudará a encontrar claridad y construir la resolución necesaria.

La tercera y última parte del repaso semanal es obtener una sensación de lo que hay que lograr para la semana siguiente. Como vimos con el caso del General McClellan, es fundamental dividir las grandes metas en pasos siguientes factibles. Ahora es el momento de dividir esos pasos siguientes en las acciones que debes realizar en la semana siguiente. Yo lo denomino mis “Grandes 3 semanales”, y es la mejor manera que conozco para obtener tracción y mantener el ímpetu en esos pasos siguientes. Los Grandes 3 semanales representan resultados definitivos que debo lograr para acercarme a mis metas. ¿Cómo se relaciona esto con mis Grandes 3 diarias? Utilizo en mis Grandes 3 semanales para dictar mis Grandes 3 diarias. Tomados en conjunto, el proceso funciona de este modo:

# **METAS**



## **ACCIONES SIGUIENTES**



## **GRANDES 3 SEMANALES**



## **GRANDES 3 DIARIAS**

A continuación tenemos un ejemplo para poder ponerlo en acción. Digamos que tu meta es restaurar un clásico Volkswagen Beetle para el dieciséis cumpleaños de tu hija, que es el día 18 de octubre. Es día 1 de marzo. No hay mucho tiempo, pero es factible. Y la presión está ahí porque quieres tener algo muy especial para celebrar este hito en su vida.

Las acciones siguientes más importantes probablemente sean comprar un auto que encaje en tu presupuesto y que te lo envíen a tu casa donde puedas comenzar a trabajar en él. ¿Cómo vas a proceder? Podrías trazar un calendario completo del proyecto, pero no tienes que hacerlo. El primer paso es comprar el auto, hasta ahí está claro. Y es aquí donde el repaso semanal te ayuda a conectar tus metas con tu calendario diario.

Para avanzar hacia tu meta, durante tu repaso semanal podrías identificar la compra como uno de tus resultados de tus Grandes 3 semanales. Dependiendo del resto de tus prioridades esa semana, podrías entonces asignar tiempo para hablar con tu cónyuge sobre el presupuesto el lunes, investigar en eBay y en



Autotrader el miércoles, y comprar el jueves. Cada una de esas tareas sería parte de tus Grandes 3 diarias.

Durante todo el camino desde la meta hasta las tareas individuales diarias, la idea es dirigir tus acciones de modo que siempre estés ganando terreno. Los repasos diarios y semanales hacen posible eso. Yo pensé mi Planificador de Enfoque Completo para ofrecer una solución integrada de solución de meta a tarea diaria para hacer que este proceso sea sencillo y claro. Pero independientemente de las herramientas que utilices para implementarlo, el proceso de repaso funciona como un mapa de ruta hacia el logro de metas si somos intencionales.

## **Repaso trimestral**

Como mencioné en el Paso 3, recomiendo establecer metas por trimestres para así poder espaciarlas durante el año y también fomentar la acción inmediatamente, en lugar de esperar hasta más adelante en el año cuando quede a la vista finalmente una fecha límite más distante. Establecer metas trimestrales conduce naturalmente hacia un repaso más profundo cada tres meses. Puedes considerarlo como una versión a escala del proceso Tu mejor año y volver a recorrer los 5 Pasos. Si no tienes tiempo para eso, el propósito principal del repaso trimestral es analizar tus metas y decidir si siguen siendo relevantes para tu vida, y entonces hacer cualquier ajuste si no lo son. A mí me gusta tomar un día entero para hacer mi repaso trimestral, pero si hay poco tiempo, por lo general puedo hacerlo en una hora, dos como mucho.

En el proceso de repaso trimestral, son posibles al menos cinco opciones:

1. Alegrarte
2. Volver a comprometerte
3. Revisar
4. Eliminar
5. Sustituir

En primer lugar, puedes alegrarte. Digamos que has alcanzado un hito importante en la búsqueda de una de tus metas. Pausa para reconocerlo y celebrarlo. Yo creo firmemente en celebrar nuestras victorias. Recientemente llevé a toda mi empresa (con sus cónyuges) a un crucero por el Caribe para reconocer una victoria importante. Pero es importante pausar y celebrar también las pequeñas victorias. No tienes que esperar hasta alcanzar la meta completa; de hecho, mientras más grandes sean nuestras metas, más importante se vuelve celebrar las pequeñas victorias a lo largo del camino.

El relato de la creación en Génesis nos dice que Dios vio todo lo que había creado y lo llamó bueno. No esperó hasta que la creación completa estuvo terminada. Hizo eso en cada etapa. Ese es un buen modelo para nosotros también.

Reconocer nuestro progreso y alegrarnos por él nos ayuda a mantenernos involucrados emocionalmente a largo plazo. Celebrar desencadena el sistema de recompensa de nuestro cerebro, el cual, según el atleta de fondo Christopher Bergland, es “una fuerza motivadora principal para ayudarte a seguir adelante y alcanzar tus metas... Felicitarte a ti mismo no se trata de ego ni de arrogancia, se trata de aprovechar tu circuito de recompensa y utilizar tu canal de dopamina”.<sup>3</sup> Ganar nos ayuda a mantenernos en el juego. Por lo tanto, tenemos que ser serios sobre alegrarnos cuando marcamos un tanto.

En segundo lugar, puedes volver a comprometerte con la meta. Esto puede ser difícil cuando tienes ganas de abandonar y salir de la cancha. Pero entonces te das cuenta de que el juego no ha terminado. Literalmente cualquier cosa es posible. Nunca sabes lo que puede suceder. Lo único que puedes saber con seguridad es que si abandonas ahora, perderás.

Mi hija Marissa tenía una meta de ventas que estaba intentando alcanzar, pero había abandonado antes del final del mes. Ella pensaba que no había tiempo suficiente para poder lograrlo. Yo le desafié al respecto y le pregunté qué sería necesario para alcanzar la meta. Era parecido a la historia de Mura y Dorfman del Paso 1. Ella tenía una creencia limitante que obstaculizaba su progreso, ¡pero aún había tiempo en el reloj! Aún tenía la posibilidad de influenciar el resultado del mes. En el

momento en que reconoció esa verdad liberadora, le dio una nueva sensación de posesión y posibilidad. Volvió a comprometerse con la meta, reunió a su equipo, y la alcanzó sobrándole solamente dos minutos.

La clave en esta situación es reenfocar la meta original y reconectar con tu porqué. En otras palabras, enumera lo que está en juego. ¿Qué ganarás? ¿Qué perderás? Cuando tengas a la vista estas cosas, puedes pensar en nuevas estrategias o encontrar recursos adicionales; pero tienes que decidir, en lo profundo de tu corazón: Voy adelante.

Un error común que cometen las personas en esta etapa es el de casarse con su estrategia. No mezcles metas y estrategias. Tu meta es el qué, y tu estrategia es el cómo. No hay nada sagrado con respecto a tu estrategia. Puedes cambiarla en cualquier momento si no está produciendo resultados. Si estamos casados con nuestras estrategias y nos fallan, nuestras metas sufrirán. Pero si estamos comprometidos con nuestras metas, podemos cambiar nuestras estrategias con confianza tan a menudo como sea necesario para alcanzar nuestras metas.

Si ya no estás comprometido con la meta, tu tercera opción es revisarla. Esto es totalmente válido. Después de todo, cuando estás planificando tienes un conocimiento limitado. Quizá te hayas dado cuenta de que estableciste la meta en la zona delirante, en lugar de hacerlo en la zona de incomodidad. Puede que entren en juego otros hechos o circunstancias que no podías haber conocido, y quizá están fuera de tu control. Sí tienes que ser cuidadoso cuando revises una meta. No querrás hacerlo solamente para poder quedarte en la zona de comodidad y no estirarte; pero tampoco necesitas ponerte en una situación en la que nadie gana para demostrar un punto. Personalmente, yo prefiero volver a comprometerme si es posible que pueda alcanzar una meta, y revisarla si no puedo hacerlo.

Cuando no puedo volver a comprometerme, y no quiero revisar la meta, la cuarta opción es la eliminación. Agarra un borrador. Pulsa el botón de borrar. No dejes que eso te asombre. Es un último recurso, pero a veces es necesario. Yo estoy a favor de alcanzar nuestras metas, pero “el día de reposo fue hecho para el hombre”, y no al contrario. Este es tu juego. Yo nunca conocí al

policía de metas, pero estoy seguro de que no aparece cuando eliminas una meta de tu lista. Si una meta ya no es relevante, si ya no es atractiva, si has intentado revisarla y no has podido, elimínala. Si no lo haces, la meta se quedará ahí y te acusará. No hay necesidad alguna de pagar un peaje emocional como ese en tu propia lista.

Si has decidido eliminar una meta, te recomiendo que la sustituyas por otra que quieras lograr.

¿Y si pierdes una meta? No te obsesiones por eso. El momento oportuno es delicado bajo las mejores circunstancias, y lo es aún más con las metas importantes. Yo no siempre alcanzo las mías en la fecha prevista. Si estás persiguiendo grandes metas, es normal fallar el objetivo algunas veces. Lo importante es mantenerse en el partido.

Para resumir, recomiendo considerar las cuatro opciones trimestrales de revisión como si fueran un árbol de decisión:

- ALÉGRATE si has alcanzado tu meta/hito. Si aún no estás ahí,
  - Entonces VUELVE A COMPROMETERTE para lograrlo. Si no puedes volver a comprometerte,
    - Entonces REvisa la meta para que puedas alcanzarla. Si no puedes revisarla,
      - Entonces ELIMINA la meta de tu lista. Si eliminas una meta,
        - Entonces SUSTITÚYELA por otra que quieras alcanzar.

## ¿Por qué celebrar?

Antes de concluir este capítulo quiero regresar al tema de alegrarnos. Quienes logran muchas cosas batallan a veces con esta. Yo solía hacerlo. Tras una victoria, en raras ocasiones me detenía para celebrar antes de pasar al siguiente proyecto. Pero recuerda la observación que cité antes del profesor de psicología Timothy A. Pychyl: “Experimentamos la respuesta emocional más

positiva cuando hacemos progreso en nuestras metas más difíciles”. Eso es cierto solamente si nos detenemos para observarlo. Cuando alcanzamos nuestras metas o llegamos a un hito en el camino, necesitamos tomar el tiempo apropiado para celebrarlo.

Celebrar tus victorias valida tu trabajo, y es también un componente clave de vivir una vida llena y significativa. Después de correr una carrera en Grecia llamada Navarino Challenge, el corredor de larga distancia Dean Karnazes se sorprendió al ver cómo salían los lugareños a celebrar a los vencedores. Dejaban sus trabajos, cerraban sus tiendas, y comenzaban a bailar. “Esas personas estaban dispuestas a poner a un lado lo que estuvieran haciendo y reunirse”, dijo Karnazes.

“Si tomáramos siempre decisiones con nuestra cabeza en lugar de hacerlo con el corazón, probablemente viviríamos vidas mucho más ordenadas”, reflexionaba él, “pero serían mucho menos alegres... ¿Cuántas personas pasan toda su vida esforzándose por algo con todo el empeño, solo para despertarse un día y darse cuenta de que en realidad no han vivido la vida?”.<sup>4</sup>

Cuando nos saltamos la celebración, abaratamos nuestros esfuerzos, y también tiramos a nuestras vidas y las vidas de las personas más cercanas a nosotros. Por eso es crítico bailar en torno a los hitos. Lleva allí a tu familia. Lleva allí a tus amigos. Pero toma tiempo para celebrar. Refuézalo. Deja que llegue hasta tu sistema nervioso y te impulse al cruzar la línea de meta. Para ayudarte, he incluido una indicación de recompensa en las muestras de esquemas de metas al final del libro para que puedas identificar desde el principio cómo celebrarás cuando alcances tus metas.

## PASO 5

### PLAN DE ACCIÓN



#### **1. Divide las metas grandes en siguientes pasos manejables**

No caigas en la vieja trampa de “comer la rana”. Aunque tu meta debería estar en la zona de incomodidad, tu siguiente paso debería estar en la zona de comodidad. Haz primero la tarea más fácil. Si te quedas atascado, busca ayuda externa. Querrás acumular ímpetu al principio con victorias rápidas.

## **2. Utiliza desencadenantes de activación**

Piensa en los mejores desencadenantes de activación para ti. Recuerda aprovechar lo que resulta fácil para hacer lo difícil. No confíes en tu fuerza de voluntad en el momento; en cambio, optimiza tus desencadenantes de activación con eliminación, automatización y delegación.

Enfrentarás obstáculos, de modo que anticipa esos obstáculos y decide la mejor respuesta si/entonces con antelación. La idea es planificar tus métodos alternativos antes de que un obstáculo te desvíe. Si no lo tienes establecido al principio, experimenta hasta lograrlo.

## **3. Programa repasos regulares de la meta**

Para tu revisión diaria, repasa tu lista de metas. Querrás tener en mente tus metas y también pensar en algunas tareas concretas para el día que te acerquen más a lograrlas. Yo los denomino mis “Grandes 3 diarias”.

Para tu revisión semanal, repasa tus metas con un enfoque específico en tus motivaciones clave. Realiza un Repaso tras la Acción rápido de la semana anterior. Repasa las acciones siguientes para cada una de tus metas y decide cuáles tres resultados debes lograr en la semana siguiente para alcanzarlas. Yo los llamo mis “Grandes 3 semanales”, y los utilizo para determinar mis “Grandes 3 diarias”.

Para la revisión trimestral, recomiendo volver a recorrer los cinco pasos de *Tu mejor año*, pero lo fundamental es (1) alegrarte si has completado tu meta o has pasado un hito; (2) volver a comprometerte si no lo has hecho; (3) revisar la meta si no puedes volver a comprometerte, (4) eliminar la meta si no puedes revisarla, y finalmente (5) sustituir la meta por otra que quieras alcanzar.

## El principio LEAP

Dibuja, Antonio, dibuja, Antonio, dibuja y no malgastes tiempo.  
—Miguel Ángel, nota escrita cuando era Anciano, a su aprendiz

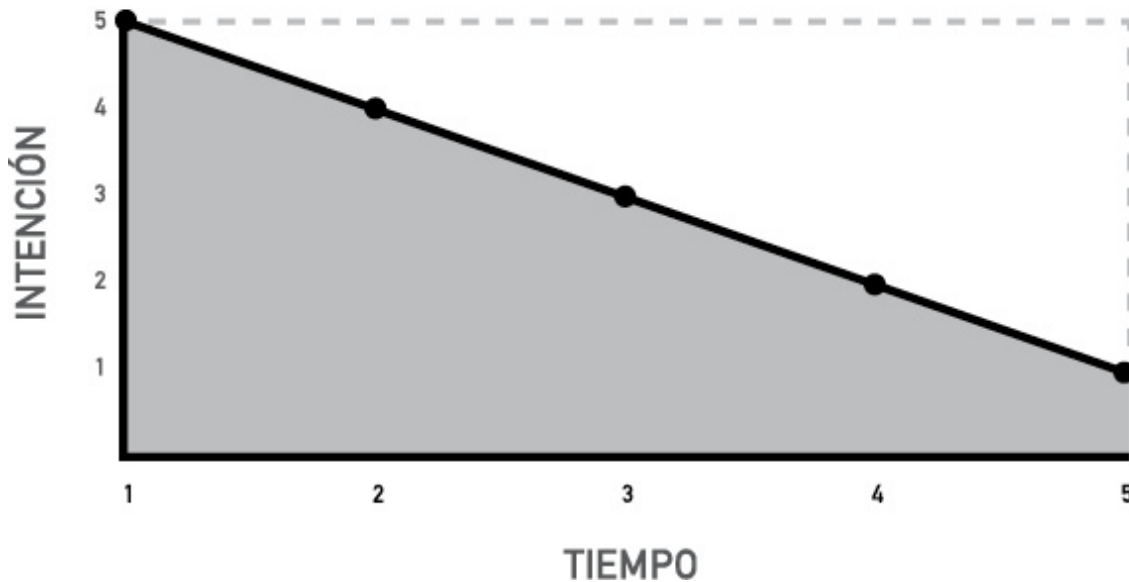
**A** mi esposa Gail le encantan The Jetsons. Los dibujos animados futuristas aparecieron por primera vez en la década de 1960 y se mantuvieron en emisión durante décadas. En la actualidad, a Gail le gusta verlos con los nietos.

El programa presentaba autos voladores, casas en el cielo, robots que ayudaban en casa, y trabajo pausado (aunque humorísticamente estresante). Algunas de esas invenciones se han convertido en realidad, y hemos sobrepasado otras. Pero los críticos apuntan que la imagen utópica del futuro sigue estando muy lejos aún. El emprendedor Peter Thiel, uno de los primeros inversores en Facebook y SpaceX de ElonMusk, ve aquí una gran brecha.

“Queríamos autos voladores”, es famoso por decir, “y en cambio obtuvimos 140 caracteres”.<sup>1</sup> Me encanta Twitter, pero entiendo su punto. Basándonos en la visión de décadas anteriores, da la sensación de que deberíamos haber avanzado más. Por lo tanto, ¿por qué la demora?

O bien no hemos actuado según nuestras prioridades, o tenemos prioridades totalmente distintas. Thiel es un visionario, pero sabe que se necesita algo más que la visión para alcanzar nuestras metas, especialmente las grandes y audaces que transformarán nuestras vidas para mejor. “No estoy de acuerdo con la visión del futuro en la que lo único que hay que hacer es quedarse sentado, comer palomitas, y ver la película del futuro”, le dijo Thiel al economista Tyler Cowen en una entrevista. Soñar con un mañana mejor no es suficiente. “Creo que el futuro está abierto para que nosotros decidamos qué hacer”.<sup>2</sup> En otras palabras, el futuro está en tus manos. Pero solamente si actúas hoy. No se me ocurre pensar en otra cosa más importante que esta cuando nos acercamos a la conclusión.

## LA LEY DE LA INTENCIÓN DISMINUIDA



**Jim Rohn observó que nuestra intención tiende a disminuir mientras más tiempo esperamos para pasar a la acción.**

Yo lo veo todo el tiempo con personas que fijan metas importantes para el año. Si seguiste los Planes de Acción para cada paso, ahora tendrás una lista propia. Digamos que quieres ponerte en forma, escribir un libro, o comenzar un nuevo negocio. Soñar con grandes resultados puede ser emocionalmente satisfactorio e intelectualmente estimulante. Pero para comenzar se requiere acción. Y eso puede ser difícil. Después de todo, ¿cómo puedes...

- hacer espacio en tu horario para ir al gimnasio?
- encontrar las horas necesarias cada semana para sentarte y escribir?
- saber si tu nuevo producto tiene demanda suficiente en el mercado?

Esas son buenas preguntas, y es importante hacerlas. Pero seguir adelante sin tener todas las respuestas no es el riesgo real aquí, y ni siquiera se acerca a serlo. El riesgo real es este: cuando



enfrentamos estos tipos de retos, en lugar de pasar a la acción podemos recostarnos en la buena sensación del sueño, sin dar los pasos necesarios para verlo cumplirse. Es como quedarnos recostados intentando ver la película del futuro. Y de esa manera nunca conseguirás subirte a tu patineta eléctrica, ni a ninguna otra cosa.

Pronto serás susceptible a la Ley de la Intención Disminuida, que afirma que mientras más esperes para pasar a la acción, menos probabilidad tendrás de hacerlo. Jim Rohn observó originalmente este fenómeno y acuñó el término. Pero puedes vencer la Ley de la Intención Disminuida y crear Tu mejor año haciendo uso de lo que yo denomino el Principio LEAP (salto):

Nunca dejes la escena de la claridad

sin emprender una acción decisiva.

Si quieres ver un gran cambio, debes estar dispuesto a dar un gran salto (leap en inglés, de ahí el acrónimo; nota de traducción.). Es tan sencillo como cuatro pasos, uno para cada palabra del acrónimo:

- Inclínate hacia el cambio con expectativa. Cuando observes que es deseable o necesario un cambio, esa es tu luz verde. Pisa el acelerador. Ese indicio es lo único que necesitas para seguir.
- Emplea el concepto hasta obtener claridad. No dejes pasar la sensación; trabaja con ella hasta obtener una idea de qué hacer. Ese pensamiento insistente que está en tu mente podría ser el comienzo de toda una nueva aventura, o la escalera que necesitas para salir de un surco profundo.
- Actíivate y haz algo: cualquier cosa. A veces esperamos para movernos hasta tener toda la información. Eso es un error. La claridad llega en grados, y solamente necesitas tener luz suficiente para el siguiente paso. Incluso si sales con el pie equivocado, el resto del viaje se irá esclareciendo a medida que avances.
- Precipítate y hazlo ahora. Cuando hayas decidido tu paso siguiente, dalo. No esperes. Esperar parece seguro, pero la espera mata los sueños.

He visto a personas muy competentes emplear el Principio LEAP una y otra vez. Hace unos años atrás fui el anfitrión de un grupo de mentes maestras de emprendedores y ejecutivos llamado Inner Circle (Círculo interno). En una de las primeras reuniones, uno de los miembros entendió que tenía que abandonar una organización profesional a la que pertenecía, pues el compromiso estaba socavando sus recursos y no le proporcionaba suficiente beneficio.

Fue un momento revelador, y él pasó a la acción. No lo programó para más allá de esa misma semana. Eso habría dejado el asunto sin resolver, y la demora habría permitido que su intención disminuyera. ¿Por qué? A medida que fuera acumulando en su mente las complicaciones de abandonar ese grupo, habría encontrado razones para quedarse a bordo. En cambio, salió de la sala en el primer receso, hizo una llamada telefónica, y dimitió. Dio el salto (LEAP).

Ahora te toca a ti. Tu mejor año no es una película que puedes ver recostado; es una visión que necesita ser construida, comenzando ahora mismo, o no se hará realidad. No es ningún accidente que te vieras atraído a este libro y que te hayas quedado hasta el final. Este es tu año, este es tu momento.

No pospongas tus sueños. No demores tus metas. No aplaces lo único que necesitas hacer hoy para realizar progreso significativo en tu vida personal o profesional. Cuando hayas decidido cuál será tu paso siguiente, da ese paso. No esperes. Da el salto.

### **Muestras de esquemas de metas**

Aquí encontrarás la muestra de metas utilizando los esquemas que yo empleo en Full Focus Planner™. Todas ellas son metas hipotéticas que puedes usar para dirigir tu proceso de establecimiento de metas. He incluido una mezcla de metas de logro y de hábito, una para cada uno de los diez dominios de la vida. Tu mezcla particular se verá diferente;

esto es solo para darte una sensación de lo que es posible con un conjunto completo de metas.

Estos esquemas demuestran cómo encajan los distintos elementos del sistema *Tu mejor año*, incluidas las metas SMARTER (cap. 7), motivaciones clave (cap. 10), y pasos siguientes (cap. 13). Utilizar esquemas como estos hace que el proceso de repaso de metas (cap. 15) sea rápido y fácil.



## META DE HÁBITO

Escribe tu meta de hábito.



Leer cuatro pasajes de La Biblia en Un Año cada mañana a las 5:00, comenzando el 1 de enero durante 365 días.

I-I

COMIENZO

Diariamente

FRECUENCIA

5:00 a.m.

DESENCADENANTE

365 días

DURACIÓN

Ámbito



ESPIRITUAL

☐ INTELLECTUAL

☐ EMOCIONAL

☐ FÍSICO

☐ MATRIMONIAL

☐ PARENTAL

☐ SOCIAL

☐ VOCACIONAL

☐ LÚDICO

☐ FINANCIERO



## MEDIDOR DE PROGRESO

Ve tachando tu progreso.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

## MOTIVACIONES CLAVE

Escribe tus motivaciones clave y después evalúalas.

1

Acercarme más a Dios.

2

Quiero un modo más reflexivo y en oración para comenzar el día.

3

Nunca he leído toda la Biblia en un año; este plan me llevará a hacerlo.

## PASOS SIGUIENTES

Enumera los primeros pasos que necesitas dar para alcanzar tus metas.

1

Comprar un ejemplar de La Biblia en Un Año.

2

Poner la alarma de mi despertador 20 minutos antes para tener tiempo antes del ajetreo matutino.

3

Hacer saber mi plan a Jarrod para que él me apoye y proteja mi tiempo.

## RECOMPENSA

¿Cómo lo celebrarás?

Me compraré una Biblia nueva Cambridge Pitt Minion Reina-Valera con cubierta de piel.



## META DE LOGRO

Escribe tu meta de logro.

✓P1

✓P2

✓P3

✓P4

Leer 50 libros de negocios para el 31 de diciembre.

✓S ✓M ✓A ✓R ✓T ✓E ✓R

MEDIDA (CAMBIAR X POR Y)

31-12

FECHA LÍMITE

*Ámbito*

☐ ESPIRITUAL

☒ INTELECTUAL

☐ EMOCIONAL

☐ FÍSICO

☐ MATRIMONIAL

☐ PARENTAL

☐ SOCIAL

☐ VOCACIONAL

☐ LÚDICO

☐ FINANCIERO

## MOTIVACIONES CLAVE

Escribe tus motivaciones clave y después evalúalas.

- 1 Quiero seguir aprendiendo hasta el día que muera y aprovechar ideas nuevas y beneficiosas.
- 2 Porque los lectores son líderes.
- 3 El hecho de que otros no lean tanto me da una ventaja.

## PASOS SIGUIENTES

Enumera los primeros pasos que necesitas dar para alcanzar tus metas.

- 1 Preguntar a mi jefe y mis mentores qué libros me recomiendan.
- 2 Elegir al menos 20 para comenzar y cargar mi lista de deseos en Amazon.
- 3 Comprar un cuaderno para anotar mis ideas sobre mi lectura.
- 4 Descargar la aplicación audible para escuchar parte de mi lista durante mi tiempo de viaje.

## RECOMPENSA

¿Cómo lo celebrarás?

Asistir al primer evento TED que haya en Atlanta el próximo año.





## META DE HÁBITO

Escribe tu meta de hábito.



P1



P2



P3



P4

Desarrollar un hábito de meditación dos veces al día, comenzando el 15 de enero, durante 60 días.

15-1 COMIENZO	Dos veces/día FRECUENCIA	5:00 a.m. DESENCADENANTE	60 días DURACIÓN
------------------	-----------------------------	-----------------------------	---------------------

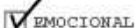
Ámbito



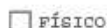
ESPIRITUAL



INTELLECTUAL



EMOCIONAL



FÍSICO



MATRIMONIAL



PARENTAL



SOCIAL



VOCACIONAL



LÚDICO



FINANCIERO



## MEDIDOR DE PROGRESO

Ve tachando tu progreso.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

## MOTIVACIONES CLAVE

Escribe tus motivaciones clave y después evalúalas.

- 1 Quiero aquietar mi mente de todo el ruido.
- 2 Quiero experimentar los beneficios para la salud de la meditación.
- 3 Quiero aprender a estar más presente y enfocado.

## PASOS SIGUIENTES

Enumera los primeros pasos que necesitas dar para alcanzar tus metas.

- 1 Descargar el Insight Timer de App Store.
- 2 Poner dos recordatorios diarios en mi aplicación Reminders.
- 3 Leer Full Catastrophe Living de Jon Kabat-Zinn.
- 4 Encontrar algunos amigos que también se comprometan a la meditación y formar un grupo de texto para mantenernos alentados y rindiendo cuentas.

## RECOMPENSA

¿Cómo lo celebrarás?

Ir con Elaine a un retiro de fin de semana en la Abadía de Gethsemani en Bardstown, Kentucky.

<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div> <h2 style="margin: 0;">META DE LOGRO</h2> <p style="margin: 0; font-size: 0.9em;">Escribe tu meta de logro.</p> </div> </div> <div style="text-align: right;"> <div style="display: flex; gap: 10px;"> <span><input type="checkbox"/> P1</span> <span><input checked="" type="checkbox"/> P2</span> <span><input type="checkbox"/> P3</span> <span><input type="checkbox"/> P4</span> </div> </div> </div>	
Correr la media maratón de St. Jude Rock'n'Roll en Nashville a finales de abril.	
<div style="display: flex; gap: 5px;"> <input checked="" type="checkbox"/> S         <input checked="" type="checkbox"/> M         <input checked="" type="checkbox"/> A         <input checked="" type="checkbox"/> R         <input checked="" type="checkbox"/> T         <input checked="" type="checkbox"/> E         <input checked="" type="checkbox"/> R       </div>	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="flex-grow: 1;"> <p style="margin: 0; font-size: 0.8em;">MEDIDA (CAMBIAR X POR Y)</p> </div> <div style="text-align: right;"> <p style="margin: 0; font-size: 1.2em; font-weight: bold;">30-4</p> <p style="margin: 0; font-size: 0.8em;">FECHA LÍMITE</p> </div> </div>
<p style="margin: 0; font-size: 0.9em;"><i>Ámbito</i></p>	<div style="display: flex; flex-wrap: wrap; gap: 10px;"> <div style="width: 33%;"><input type="checkbox"/> ESPIRITUAL</div> <div style="width: 33%;"><input type="checkbox"/> INTELECTUAL</div> <div style="width: 33%;"><input type="checkbox"/> EMOCIONAL</div> <div style="width: 33%;"><input checked="" type="checkbox"/> FÍSICO</div> <div style="width: 33%;"><input type="checkbox"/> MATRIMONIAL</div> <div style="width: 33%;"><input type="checkbox"/> PARENTAL</div> <div style="width: 33%;"><input type="checkbox"/> SOCIAL</div> <div style="width: 33%;"><input type="checkbox"/> VOCACIONAL</div> <div style="width: 33%;"><input type="checkbox"/> LÚDICO</div> <div style="width: 33%;"><input type="checkbox"/> FINANCIERO</div> </div>


<h2 style="margin: 0;">MOTIVACIONES CLAVE</h2> <p style="margin: 0; font-size: 0.9em;">Escribe tus motivaciones clave y después evalúalas.</p>	
1	Corrí una de IOK el pasado otoño, y es momento de mejorar mi juego.
2	Sentir el logro de abordar algo importante.
3	Quiero conectar con otros corredores.

<h2 style="margin: 0;">PASOS SIGUIENTES</h2> <p style="margin: 0; font-size: 0.9em;">Enumera los primeros pasos que necesitas dar para alcanzar tus metas.</p>	
1	Descargar el plan de la media maratón “First-Timers Half Marathon Plan” de Runner’s World.
2	Buscar en Google un grupo local para entrenar, especialmente para las carreras largas en fin de semana.
3	Ir a Fleet Feet y que comprueben mi zancada y mis tenis.
4	Comprar un ejemplar del libro de Dean Karnazes, Ultramarathon Man, y el de Christopher McDougall, Born to Run para obtener inspiración.

<h2 style="margin: 0;">RECOMPENSA</h2> <p style="margin: 0; font-size: 0.9em;">¿Cómo lo celebrarás?</p>
Comprar entradas para el partido del playoff de los Memphis Grizzly; ¡cruzando los dedos para que lo consigan este año!

 <b>META DE HÁBITO</b> Escribe tu meta de hábito.		<input checked="" type="checkbox"/> P1	<input checked="" type="checkbox"/> P2	<input checked="" type="checkbox"/> P3	<input checked="" type="checkbox"/> P4																																																																																																																								
Comenzar una cita nocturna regular con Ken cada jueves a las 6:00 de la tarde, comenzando el 1 de enero y durante el resto del año.																																																																																																																													
1-1 COMIENZO		Semanal FRECUENCIA		Jue. 6:00 p.m. DESENCADENANTE																																																																																																																									
				52 semanas DURACIÓN																																																																																																																									
Ámbito	<input type="checkbox"/> ESPIRITUAL <input type="checkbox"/> INTELECTUAL <input type="checkbox"/> EMOCIONAL <input type="checkbox"/> FÍSICO <input checked="" type="checkbox"/> MATRIMONIAL																																																																																																																												
	<input type="checkbox"/> PARENTAL <input type="checkbox"/> SOCIAL <input type="checkbox"/> VOCACIONAL <input type="checkbox"/> LÚDICO <input type="checkbox"/> FINANCIERO																																																																																																																												
<input checked="" type="checkbox"/> <b>MEDIDOR DE PROGRESO</b> Ve tachando tu progreso.																																																																																																																													
<table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td></tr><tr><td>21</td><td>22</td><td>23</td><td>24</td><td>25</td><td>26</td><td>27</td><td>28</td><td>29</td><td>30</td><td>31</td><td>32</td><td>33</td><td>34</td><td>35</td><td>36</td><td>37</td><td>38</td><td>39</td><td>40</td></tr><tr><td>41</td><td>42</td><td>43</td><td>44</td><td>45</td><td>46</td><td>47</td><td>48</td><td>49</td><td>50</td><td>51</td><td>52</td><td>53</td><td>54</td><td>55</td><td>56</td><td>57</td><td>58</td><td>59</td><td>60</td></tr><tr><td>61</td><td>62</td><td>63</td><td>64</td><td>65</td><td>66</td><td>67</td><td>68</td><td>69</td><td>70</td><td>71</td><td>72</td><td>73</td><td>74</td><td>75</td><td>76</td><td>77</td><td>78</td><td>79</td><td>80</td></tr><tr><td>81</td><td>82</td><td>83</td><td>84</td><td>85</td><td>86</td><td>87</td><td>88</td><td>89</td><td>90</td><td>91</td><td>92</td><td>93</td><td>94</td><td>95</td><td>96</td><td>97</td><td>98</td><td>99</td><td>100</td></tr><tr><td>101</td><td>102</td><td>103</td><td>104</td><td>105</td><td>106</td><td>107</td><td>108</td><td>109</td><td>110</td><td>111</td><td>112</td><td>113</td><td>114</td><td>115</td><td>116</td><td>117</td><td>118</td><td>119</td><td>120</td></tr></table>						1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20																																																																																																										
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40																																																																																																										
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60																																																																																																										
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80																																																																																																										
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100																																																																																																										
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120																																																																																																										
<b>MOTIVACIONES CLAVE</b> Escribe tus motivaciones clave y después evalúalas.																																																																																																																													
1    Crear espacio regular para la diversión y conexión con Ken.																																																																																																																													
2    Profundizar nuestra relación aparte de nuestros hijos.																																																																																																																													
3    Quiero trabajar intencionalmente hacia llegar a ser la mejor amiga de Ken.																																																																																																																													
<b>PASOS SIGUIENTES</b> Enumera los primeros pasos que necesitas dar para alcanzar tus metas.																																																																																																																													
1    Pensar en una lista rotatoria de nuestros restaurantes favoritos.																																																																																																																													
2    Preguntar a amigas sobre algunos lugares nuevos que hayan probado.																																																																																																																													
3    Incluir un punto nuevo en el presupuesto para poder planear con antelación.																																																																																																																													
4    Comprobar la disponibilidad de cuidadoras de los niños y comenzar a programarlo.																																																																																																																													
<b>RECOMPENSA</b> ¿Cómo lo celebrarás?																																																																																																																													
Hacer una salida de fin de semana cada trimestre.																																																																																																																													





## META DE LOGRO

Escribe tu meta de logro.

☐ P1

☒ P2

☐ P3

☐ P4

Tomar unas vacaciones familiares de dos semanas en Suttons Bay, Michigan,  
para el 30 de junio.

☒ S ☒ M ☒ A ☒ R ☒ T ☒ E ☒ R

MEDIDA (CAMBIAR X POR Y)

30-6

FECHA LÍMITE

*Ámbito*

☐ ESPIRITUAL

☐ INTELECTUAL

☐ EMOCIONAL

☐ FÍSICO

☐ MATRIMONIAL

☒ PARENTAL

☐ SOCIAL

☐ VOCACIONAL

☐ LÚDICO

☐ FINANCIERO

## MOTIVACIONES CLAVE

Escribe tus motivaciones clave y después evalúalas.

- 1 Quiero conectar con los niños con algún tiempo intencional desconectado totalmente del trabajo.
- 2 Mantener viva la tradición. Hemos hecho este viaje desde que Janet tenía 3 años.
- 3 Enseñar a Tim a ir en tabla de remo.

## PASOS SIGUIENTES

Enumera los primeros pasos que necesitas dar para alcanzar tus metas.

- 1 Coordinar el tiempo libre con Julie y mi jefe.
- 2 Investigar y escoger un lugar en el lago.
- 3 Comprar una tabla de remo para Tim.
- 4 Comprobar todo el equipo del año pasado y sustituir lo que sea necesario.

## RECOMPENSA

¿Cómo lo celebrarás?

¡Las vacaciones son la recompensa!



## META DE HÁBITO

Escribe tu meta de hábito.



Participar en el vino de los martes en la noche de Sally y el club de cenas, incluyendo la presentación, durante 26 semanas, comenzando el 1 de marzo.

1 de marzo

COMIENZO

Cada jueves

FRECUENCIA

DESENCADENANTE

13 semanas

DURACIÓN

Ámbito

☐ ESPIRITUAL

☐ INTELECTUAL

☐ EMOCIONAL

☐ FÍSICO

☐ MATRIMONIAL

☐ PARENTAL

☒ SOCIAL

☐ VOCACIONAL

☐ LÚDICO

☐ FINANCIERO



## MEDIDOR DE PROGRESO

Ve tachando tu progreso.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

## MOTIVACIONES CLAVE

Escribe tus motivaciones clave y después evalúalas.

- 1 Estoy cansado de carecer de amistades, y quiero integrarme en una comunidad nueva.
- 2 Me encanta cocinar y el entretenimiento, y esto me dará la oportunidad de volver a tener eso.
- 3 Saborear nuevos gustos y creaciones de los otros participantes.

## PASOS SIGUIENTES

Enumera los primeros pasos que necesitas dar para alcanzar tus metas.

- 1 Enviar a Sally un mensaje en Facebook y hacerle saber que voy a participar.
- 2 Unirme al grupo privado de Sally en Facebook y presentarme.
- 3 Repasar mis libros de recetas favoritos y pensar en 13 comidas deliciosas.
- 4 Afilar mis cuchillos :)

## RECOMPENSA

¿Cómo lo celebrarás?

Me compraré una nueva batidora Kitchen Aid.



## META DE HÁBITO

Escribe tu meta de hábito.



P1



P2



P3



P4

Hacer cinco llamadas de ventas a posibles clientes, de L-V a las 9:30 de la mañana, comenzando el 1 de enero, durante 13 semanas.

1 de enero

COMIENZO

Diaria, L-V

FRECUENCIA

9:30 a.m.

DESENCADENANTE

13 semanas

DURACIÓN

Ámbito



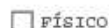
ESPIRITUAL



INTELLECTUAL



EMOCIONAL



FÍSICO



MATRIMONIAL



PARENTAL



SOCIAL



VOCACIONAL



LÚDICO



FINANCIERO



## MEDIDOR DE PROGRESO

Ve tachando tu progreso.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

## MOTIVACIONES CLAVE

Escribe tus motivaciones clave y después evalúalas.

- 1 Para así poder mejorar mis ingresos este trimestre en un 35%, quizá más.
- 2 Para ganar el premio a mejor vendedor.
- 3 Para ayudar a nuestro equipo a cumplir el presupuesto.

## PASOS SIGUIENTES

Enumera los primeros pasos que necesitas dar para alcanzar tus metas.

- 1 Identificar las llamadas de las tres próximas semanas.
- 2 Reorganizar mi horario para tener el tiempo necesario.
- 3 Hacer saber a mi gerente lo que pasa, para que pueda evitarme tener que ir innecesariamente a reuniones.

## RECOMPENSA

¿Cómo lo celebrarás?

Una cena de celebración con Mark en Bern's Steak House.





## META DE LOGRO

Escribe tu meta de logro.

☐ P1

☒ P2

☐ P3

☐ P4

Construir una caseta nueva exterior en el patio trasero para el 30 de junio.

☒ S ☒ M ☒ A ☒ R ☒ T ☒ E ☒ R

MEDIDA (CAMBIAR X POR Y)

30-6

FECHA LÍMITE

*Ámbito*

☐ ESPIRITUAL

☐ INTELECTUAL

☐ EMOCIONAL

☐ FÍSICO

☐ MATRIMONIAL

☐ PARENTAL

☐ SOCIAL

☐ VOCACIONAL

☒ LÚDICO

☐ FINANCIERO

## MOTIVACIONES CLAVE

Escribe tus motivaciones clave y después evalúalas.

- 1 Construir un lugar para entretener a familia y amigos.
- 2 Disfrutar de nuestro hermoso patio trasero.
- 3 Aumentar el valor de reventa de nuestra casa.

## PASOS SIGUIENTES

Enumera los primeros pasos que necesitas dar para alcanzar tus metas.

- 1 Descargar y personalizar planos para la caseta.
- 2 Presupuestar el costo de la madera y las herramientas.
- 3 Comprar nuevas cuchillas para la máquina.
- 4 Que Beth elija un color para teñir que le guste.
- 5 Comprobar si el hermano de Beth está libre para tener ayuda extra.

## RECOMPENSA

¿Cómo lo celebrarás?

¡Hacer una fiesta del 4 de Julio para familia y amigos!



## META DE LOGRO

Escribe tu meta de logro.

☐ P1

☐ P2

☒ P3

☐ P4

Aumentar los ahorros de 6.000 dólares a 30.000 para hacer un pago de depósito para mi casa nueva para el 30 de septiembre.

☒ S ☒ M ☒ A ☒ R ☒ T ☒ E ☒ R

De 6 mil a 30 mil  
MEDIDA (CAMBIAR X POR Y)

30-9  
FECHA LÍMITE

*Ámbito*

☐ ESPIRITUAL

☐ INTELECTUAL

☐ EMOCIONAL

☐ FÍSICO

☐ MATRIMONIAL

☐ PARENTAL

☐ SOCIAL

☐ VOCACIONAL

☐ LÚDICO

☒ FINANCIERO

## MOTIVACIONES CLAVE

Escribe tus motivaciones clave y después evalúalas.

- 1 Patrimonio: estoy cansado de ver desaparecer mis ingresos en cheques para la renta.
- 2 Impresionar a mis amigos (y a mi futura esposa).
- 3 Experimentar un sentimiento de logro e independencia.

## PASOS SIGUIENTES

Enumera los primeros pasos que necesitas dar para alcanzar tus metas.

- 1 Determinar la cantidad a apartar de cada salario.
- 2 Revisar el presupuesto actual para ver qué ajustes hay que hacer a mis hábitos de gasto.
- 3 Fijar transferencias automáticas de la cuenta de ahorros para no olvidar o gastar el dinero.
- 4 Poner mis motivaciones clave en el espejo del baño.

## RECOMPENSA

¿Cómo lo celebrarás?

Haré un viaje de amigos como mochileros con Ross y Jim a las montañas Maroon Snowmass Capitol Creeek Loop, en Colorado.

## Notas

### Lo mejor para ti está aún por llegar

1. Brent Yarina, "A Race to Remember", BTN, 3 de junio de 2015, <http://btn.com/2015/06/03/a-race-to-remember-i-had-no-idea-i-fell-like-that-in-inspirational-2008-run>. Se pueden encontrar varios videos de la carrera en línea.
2. Allyssa Birth, "Americans Look to Get Their Bodies and Wallets in Shape with New Year's Resolutions", Harris Poll, 26 de enero de 2017, <http://www.theharrispoll.com/health-and-life/In-Shape-New-Years-Resolutions.html>. See also: "New Years Resolution Statistics", Statistic Brain Research Institute, 1 de enero de 2017, <http://www.statisticbrain.com/new-years-resolution-statistics>.
3. Laura House, "Got Ready for the Gym, Packed My Gear, Went for a Burger Instead," Daily Mail, 7 de enero de 2016, [http://www.dailymail.co.uk/f\\_email/article-3388106/New-Years-resolutions-broken-just-one-week-2015.html](http://www.dailymail.co.uk/f_email/article-3388106/New-Years-resolutions-broken-just-one-week-2015.html).
4. "New Years Resolution Statistics".
5. Stacey Vanek Smith, "Why We Sign Up for Gym Memberships but Never Go to the Gym", NPR, 15 de enero de 2015, <http://www.npr.org/sections/money/2014/12/30/373996649/why-we-sign-up-for-gym-memberships-but-don-t-go-to-the-gym>.
6. Lista compuesta adaptada de "New Years Resolution Statistics"; Mona Chalabi, "How Fast You'll Abandon Your New Year's Resolutions", FiveThirtyEight, 1 de enero de 2015, <https://fivethirtyeight.com/datalab/how-fast-youll-abandon-your-new-years-resolutions/>; Nichole Spector, "2017 New Year's Resolutions", NBC News, 1 de enero de 2017, <http://www.nbcnews.com/business/consumer/2017-new-year-s-resolutions-most-popular-how-stick-them-n701891>; Lisa Cannon Green, "God Rivals the Gym among New Year's Resolutions," Christianity Today, December 29, 2015,

<http://www.christianitytoday.com/news/2015/december/god-rivals-gym-among-new-years-resolutions.html>.

7. Yarina, "A Race to Remember".

## **Capítulo 1 Tus creencias moldean tu realidad**

1. William I. Thomas y Dorothy Swaine Thomas, *The Child in America* (New York: Knopf, 1928), p, 572; Robert K. Merton, "The Self- Fulfilling Prophecy", *The Antioch Review* 8, no. 2 (verano 1948); Karl Popper, *The Poverty of Historicism* (1957; repr., New York: Routledge, 2002), p. 11.
2. Chris Berdik, *Mind Over Mind* (New York: Current, 2012), p. 9.
3. Alan Shipnuck, "What Happened?" *Sports Illustrated*, 4 de abril de 2016, <http://www.golf.com/tour-and-news/what-happened-tiger-woods-it-remains-most-vexing-question-sports>
4. "New Years Resolution Statistics".
5. Birth, "Americans Look to Get Their Bodies and Wallets in Shape with New Year's Resolutions".
6. H. A. Dorfman, *The Mental ABC's of Pitching* (Lanham, Maryland: Rowman, 2000), pp. 212–213.
7. Rosamund Stone Zander y Benjamin Zander, *The Art of Possibility* (New York: Penguin, 2002), p. 1.
8. "Real-Life 'Daedalus' Unveils Plaque to Historic Human-Powered Flight", *FAI*, 11 de junio de 2016, <http://www.fai.org/ciaca-slider-news/41366-real-life-daedalus-unveils-plaque-to-historic-human-powered-flight>.
9. Keith Hamm, "12-Year-Old Tom Schaar Lands 1080", *ESPN*, 30 de marzo de 2012, [http://www.espn.com/action/skateboarding/story/\\_/id/7755456/12-year-old-tom-schaar-lands-skateboarding-first-1080](http://www.espn.com/action/skateboarding/story/_/id/7755456/12-year-old-tom-schaar-lands-skateboarding-first-1080).
10. De una página en el cuaderno del saxofonista Steve Lacy, publicado por JasonKottke, "Advice on How to Play a Gig by

Thelonious Monk”, Kottke.org, 13 de febrero de 2017, <http://kottke.org/17/02/advice-on-how-to-play-a-gig-by-thelonious-monk>.

11. Arthur C. Clarke, Profiles of the Future (New York: Harper, 1962), p. 14.

## **Capítulo 2 Algunas creencias te retienen**

1. Heidi Grant Halvorson, 9 Things Successful People Do Differently (Boston: Harvard Business Review Press, 2012), pp. 54–63. Ver también la discusión de Carol S. Dweck de mentalidades fijas y en crecimiento en su libro Mindset (New York: Random House, 2006).
2. Jeremy Dean, Making Habits, Breaking Habits (Boston: Da Capo, 2013), pp. 89–90.
3. J. R. R. Tolkien, Roverandom (London: Harper, 2013), p. 110.
4. Michael Grothaus, “Here’s What Happened When I Gave Up Following the News for a Week”, Fast Company, 25 de octubre de 2016, <https://www.fastcompany.com/3064824/heres-what-happened-when-i-gave-up-following-the-news-for-a-week>.
5. Donna Freitas, The Happiness Effect (New York: Oxford, 2017), p. 39.
6. Andrea Shea, “Facebook Envy: How the Social Network Affects Our Self Esteem”, WBUR, 20 de febrero de 2013, <http://legacy.wbur.org/2013/02/20/facebook-perfection>.
7. Timothy D. Wilson, Redirect: Changing the Stories We Live By (New York: Back Bay, 2015), p. 52.
8. Henry Cloud, The Power of the Other (New York: Harper, 2016), p. 9.
9. Brent Schlender, Becoming Steve Jobs (New York: Crown Business, 2015), p. 408.



## **Capítulo 3 Puedes actualizar tus creencias**

1. Charles Duhigg, *The Power of Habit* (New York: Random House, 2012), pp. 84–85.
2. Donald Miller, *Scary Close* (Nashville: Thomas Nelson, 2014), pp. 12–13.
3. Erin Gruwell, *The Freedom Writers Diary* (New York: Broadway, 2009), p. 49.
4. Albert Bandura, “Toward a Psychology of Human Agency”, *Perspectives on Psychological Science* 1, no. 2 (1 de junio de 2006), <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1111/j.1745-6916.2006.00011.x>.
5. Martin Luther King Jr., “Living Under the Tensions of Modern Life”, *The Papers of Martin Luther King Jr.*, vol. 6, eds. Clayborne Carson y Susan Carson (Berkeley: University of California Press, 2007), p. 265.
6. Ver Peter H. Diamandis y Steven Kotler, *Abundance* (New York: Free Press, 2014). Vertambién Matt Ridley, *The Rational Optimist* (New York: Harper, 2011).
7. Vivek Wadhwa, “Why Middle-Aged Entrepreneurs Will Be Critical to the Next Trillion-Dollar Business”, *Venture Beat*, 31 de octubre de 2014, <https://venturebeat.com/2014/10/31/why-middle-aged-entrepreneurs-will-be-critical-to-the-next-trillion-dollar-business>.

## **PASO 2 Por fin al pasado**

1. Jeremy Coon, et al. *Napoleon Dynamite* (Beverly Hills, Calif: 20th Century Fox Home Entertainment, 2004).

## **Capítulo 4 Pensar hacia atrás es obligado**

1. Daniel Kahneman y Dale T. Miller, “Norm Theory: Comparing Reality to Its Alternatives”, *Heuristics and Biases: The*

Psychology of Intuitive Judgment, eds. Thomas Gilovich, Dale Griffin, y Daniel Kahneman (Cambridge: Cambridge University Press, 2002), p. 348.

2. Brené Brown, *Rising Strong* (New York: Spiegel & Grau, 2015), p. 270.
3. Marilyn Darling et al., "Learning in the Thick of It", *Harvard Business Review*, julio-agosto 2005, <https://hbr.org/2005/07/learning-in-the-thick-of-it>.
4. Sonja Lyubomirsky, Lorie Sousa, y Rene Dickerhoof, "The Costs and Benefits of Writing, Talking, and Thinking About Life's Triumphs and Defeats", *Journal of Personality and Social Psychology* 90, no. 4 (2006), <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/16649864>.
5. Carina Chocano, "Je Regrette", *Aeon*, 16 de octubre de 2013, <https://aeon.co/essays/why-regret-is-essential-to-the-good-life>.
6. George Santayana, *The Life of Reason* (New York: Scribner, 1905), p. 284.

## **Capítulo 5 El arrepentimiento revela oportunidad**

1. Larry Shannon-Missal, "Tattoo Take over", *Harris Poll*, 10 de febrero de 2016, [http://www.theharrispoll.com/health-and-life/tattoo\\_takeover.html](http://www.theharrispoll.com/health-and-life/tattoo_takeover.html).
2. Los ejemplos de tatuajes erróneos son de la pestaña "tatuajes malos" en *TattooNow.com*. Los aburridos o aventureros pueden encontrar un millón más vía Google.
3. Beatrice Aidin, "Rethinking Ink", *London Telegraph*, 23 de enero de 2016, <http://www.telegraph.co.uk/beauty/body/rethinking-ink-how-tattoos-lost-their-cool>.
4. Brown, *Rising Strong*, p. 211.

5. Janet Landman, *Regret* (Oxford: Oxford University Press, 1993), p. 15.
6. Brown, *Rising Strong*, p. 213.
7. Landman, *Regret*, pp. 21–29.
8. Neal J. Roese y Amy Summerville, “What We Regret Most...and Why”, *Personality and Social Psychology Bulletin*, septiembre de 2005, <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2394712>.
9. Sarah Graham, “Brain Region Tied to Regret Identified”, *Scientific American*, 8 de agosto de 2005, <https://www.scientificamerican.com/article /brain-region-tied-to-regr>. Ver el estudio original aquí: Giorgio Coricelli et al., “Regret and Its Avoidance: A Neuroimaging Study of Choice Behavior”, *Nature Neuroscience* 8 (agosto de 2005), <http://www.nature.com/neuro/journal/v8/n9/full/nn1514.html>, junto con el seguimiento aquí: Angela Ambrosino, Nadège Bault, y Giorgio Coricelli, “Neural Foundation for Regret-Based Decision Making”, *Revue d’économie politique* 118, no. 1 (enero-febrero 2008), <https://www.cairn.info/revue-d-economie-politique-2008-1-page-63.htm>.

## **Capítulo 6 La gratitud marca la diferencia**

1. Don Yaeger, “Welcome to Krzyzewskiville”, *Success*, 10 de agosto de 2015, <http://www.success.com/article/welcome-to-krzyzewskiville>.
2. Robert A. Emmons y Anjali Mishra, “Why Gratitude Enhances Well-Being”, *Designing Positive Psychology*, eds. Kennon M. Sheldon et al. (Oxford: Oxford University Press, 2011), p. 254.
3. David DeSteno et al., “Gratitude: A Tool for Reducing Economic Impatience”, *Psychological Science* 25, no. 6 (abril 2014), <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/24760144>. Cita de Martha C. White, “Be Thankful, Save More”, *Today*, 13 de

junio de 2014, <http://www.today.com/money/be-thankful-save-more-study-says-gratitude-helps-us-reach-1D79801892>.

4. Michele M. Tugade y Barbara L. Fredrickson, "Resilient Individuals Use Positive Emotions to Bounce Back from Negative Emotional Experiences", *Journal of Personality and Social Psychology* 86, no. 2 (febrero 2004), <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3132556>.
5. Emmons y Mishra, "Why Gratitude Enhances Well-Being", p. 250.
6. Basado en entrevistas publicadas en Michael Hyatt, *Set Yourself Up for Your Best Year Ever*, MichaelHyatt.com, diciembre 2014.
7. Ibid.
8. Timothy D. Wilson, *Redirect*, pp. 62–63.

## **Capítulo 7 Las grandes metas marcan siete casillas**

1. Micheline Maynard, "Incentives Still Leave GM Short of Market Goal", *New York Times*, 22 de octubre de 2002, <http://www.nytimes.com/2002/10/22/business/incentives-still-leave-gm-short-of-market-goal.html>; Drake Bennett, "Ready, Aim . . . Fail", *Boston Globe*, 15 de marzo de 2009, [http://archive.boston.com/bostonglobe/ideas/articles/2009/03/15/ready\\_aim\\_\\_\\_\\_fail](http://archive.boston.com/bostonglobe/ideas/articles/2009/03/15/ready_aim____fail); Chris Woodyard, "GM Bailout Played Out over Five Years", *USA Today*, 9 de diciembre de 2013, <https://www.usatoday.com/story/money/cars/2013/12/09/gm-bailout-timeline/3929953>.
2. Ver, por ejemplo, Lisa D. Ordóñez, Maurice E. Schweitzer, Adam D. Galinsky, y Max H. Bazerman, "Goals Gone Wild", *Academy of Management Perspectives* 23, no. 1 (febrero 2009), <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/09-083.pdf>.

3. Lawrence Tabak, "If Your Goal Is Success, Don't Consult These Gurus", Fast Company, 31 de diciembre de 1996, <https://www.fastcompany.com/27953/if-your-goal-success-dont-consult-these-gurus>.
4. Gail Matthews, "The Effectiveness of Four Coaching Techniques in Enhancing Goal Achievement", presentado en la Novena Conferencia Anual Internacional de Psicología, patrocinada por el Athens Institute for Education and Research, 25–28 de mayo de 2015, <http://www.dominican.edu/academics/ahss/undergraduate-programs/psych/faculty/assets-gail-matthews/researchsummary2.pdf>.
5. Edwin A. Locke y Gary P. Latham, "Goal Setting Theory", en *New Developments in Goal Setting and Performance* (New York: Routledge, 2013), p. 5.
6. Timothy A. Pychyl, "Goal Progress and Happiness", *Psychology Today*, 7 de junio de 2008, <https://www.psychologytoday.com/blog/dont-delay/200806/goal-progress-and-happiness>.
7. Richard Layard, *Happiness: Lessons from a New Science* (New York: Penguin, 2005), p. 73.
8. Locke y Latham, "Goal Setting Theory", p. 5.
9. Daniel Kahneman, *Thinking, Fast and Slow* (New York: FSG, 2011), pp. 302–3.
10. Locke y Latham, "Goal Setting Theory", p. 9.
11. Sarah Milne, Sheina Orbell, y Paschal Sheeran, "Combining Motivational and Volitional Interventions to Promote Exercise Participation," *British Journal of Health Psychology* 7 (2002), <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1348/135910702169420/epdf>.
12. Alice G. Walton, "What Happened to Your Goals?" *Chicago Booth Review*, 23 de febrero de 2017, <http://review.chicagobooth.edu/behavioral-science/2017/article/what-happened-your-goals>.

13. Mike Gayle, *The To-Do List* (London: Hodder & Stoughton, 2009).

## **Capítulo 9 En serio, el riesgo es tu amigo**

1. Dean Karnazes, *The Road to Sparta* (New York: Rodale, 2016).
2. Katie Arnold, “Drafting Dean: Interview Outtakes”, *Outside*, 8 de diciembre de 2006, <https://www.outsideonline.com/1885421/drafting-dean-interview-outtakes>.
3. Charles Moore, *Daniel H. Burnham: Architect, Planner of Cities* (Boston: Houghton Mifflin, 1921), p. 147.
4. *Desert Runners*, dirigido por Jennifer Steinman, Smush Media, 2013.
5. Steve Kerr y Douglas LePelley, “Stretch Goals: Risks, Possibilities, and Best Practices”, en Edwin A. Locke y Gary P. Latham, eds., *New Developments in Goal Setting and Task Performance* (New York: Routledge, 2013), p. 21.
6. Kerr and LePelley, “Stretch Goals”, pp 23–24.
7. Arnold, “Drafting Dean”.

## **PASO 4 ENCUENTRA TU PORQUÉ**

1. Donald Miller, *A Million Miles in a Thousand Years* (Nashville, TN: Thomas Nelson, 2009), pp. 177–79.

## **Capítulo 10 Tu “qué” necesita un “porqué”**

1. Brené Brown, *The Gifts of Imperfection* (Center City, MN: Hazelden, 2010), p. 66.
2. Kennon M. Sheldon y Andrew J. Elliot, “Goal Striving, Need Satisfaction, and Longitudinal Well-Being”, *Journal of Personality and Social Psychology* 76, no. 3 (1999),

[https://selfdeterminationtheory.org/SDT/documents/1999\\_SheldonElliot.pdf](https://selfdeterminationtheory.org/SDT/documents/1999_SheldonElliot.pdf).

3. Nikos Ntoumanis et al., “When the Going Gets Tough: The ‘Why’ of Goal Striving Matters”, *Journal of Personality* 82, no. 3 (junio 2014),  
<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4288988/>.
4. Ibid.
5. Duhigg, *The Power of Habit*, p. 51.

## **Capítulo 11 Puedes controlar tu propia motivación**

1. Kaitlin Woolley y Ayelet Fishbach, “The Experience Matters More Than You Think: People Value Intrinsic Incentives More Inside Than Outside an Activity”, *Journal of Personality and Social Psychology* 109, no. 6 (2015),  
<http://home.uchicago.edu/~kwoolley/Woolley&FishbachJPSP2015.pdf>.
2. Duhigg, *The Power of Habit*, p. 51.
3. Anders Ericsson y Robert Pool, *Peak: Secrets from the New Science of Expertise* (New York: Houghton Mifflin, 2016), p. 172.
4. Dean, *Making Habits, Breaking Habits*, pp. 5–7.
5. Brad Isaac, “Jerry Seinfeld’s Productivity Secret,” *LifeHacker*, 24 de julio de 2007,  
<http://lifehacker.com/281626/jerry-seinfelds-productivity-secret>.
6. James Linville y George Plimpton, “Fran Lebowitz, A Humorist at Work”, *The Paris Review*, verano 1993,  
<https://www.theparisreview.org/miscellaneous/1931/a-humorist-at-work-fran-lebowitz>.
7. Chris McChesney, Sean Covey, y Jim Huling, *The 4 Disciplines of Execution* (New York: FreePress, 2012).

## Capítulo 12 El viaje es mejor con amigos

1. J. R. R. Tolkien, *The Letters of J. R. R. Tolkien*, ed. Humphrey Carpenter (Boston: Houghton Mifflin, 1981), pp. 23–24.
2. *Ibid.*, pp. 38, 166.
3. *Ibid.*, *Letters*, p. 184.
4. *Ibid.*, *Letters*, p. 362.
5. John Swansburg, “The Self-Made Man”, *Slate*, 29 de septiembre de 2014,  
[http://www.slate.com/articles/news\\_and\\_politics/history/2014/09/the\\_self\\_made\\_man\\_history\\_of\\_a\\_myth\\_from\\_ben\\_franklin\\_to\\_andrew\\_carnegie.html](http://www.slate.com/articles/news_and_politics/history/2014/09/the_self_made_man_history_of_a_myth_from_ben_franklin_to_andrew_carnegie.html).
6. Proverbios 27:17.
7. Proverbios 22:24–25.
8. Cloud, *The Power of the Other*, p. 78.
9. Walton, “What happened to your goals?”.
10. Derek Sivers, “Keep Your Goals to Yourself”, TED, julio 2010,  
[https://www.ted.com/talks/derek\\_sivers\\_keep\\_your\\_goals\\_to\\_yourself](https://www.ted.com/talks/derek_sivers_keep_your_goals_to_yourself).
11. Duhigg, *The Power of Habit*, p. 85.
12. *Ibid.*, pp. 88–89.
13. Enrico Moretti, *The New Geography of Jobs* (New York: Mariner, 2013), p. 141.
14. Joshua Wolf Shenk, “The Power of Two”, *Atlantic*, julio/agosto 2014,  
<https://www.theatlantic.com/magazine/archive/2014/07/the-power-of-two/372289>.



15. The Samson Society (SamsonSociety.com) es un grupo cristiano internacional de rendimiento de cuentas para hombres, fundado por Nate Larkin.

## **Capítulo 13 Un viaje son muchos pasos**

1. Rick Beard, “The Napoleon of the American Republic”, New York Times, 31 de octubre de 2011, <https://opinionator.blogs.nytimes.com/2011/10/31/the-napoleon-of-the-american-republic>.
2. Stephen Sears, “McClellan at Antietam”, Civil War Trust, <https://www.civilwar.org/learn/articles/mcclellan-antietam>. Para la historia completa, ver Stephen Sears, George B. McClellan: The Young Napoleon (New York: Ticknor & Fields), pp. 270–323.
3. “Eat a Live Frog Every Morning, and Nothing Worse Will Happen to You the Rest of the Day”, Quote Investigator, 3 de abril de 2013, <http://quoteinvestigator.com/2013/04/03/eat-frog>.
4. Francesca Gino y Bradley Staats, “Your Desire to Get Things Done Can Undermine Your Effectiveness”, Harvard Business Review, 22 de marzo de 2016, <https://hbr.org/2016/03/your-desire-to-get-things-done-can-undermine-your-effectiveness>.
5. Chris Napolitano, “Having a Backup Plan Might Be the Very Reason You Failed”, Aeon, 16 de junio de 2016, <https://aeon.co/ideas/having-a-backup-plan-might-be-the-very-reason-you-failed>.
6. W. H. Murray, The Scottish Himalayan Expedition (London: J. M. Dent & Sons, 1951), pp. 6–7.
7. Beard, “The Napoleon of the American Republic”.
8. Steven J. Zaloga, George S. Patton (Oxford: Osprey, 2010), p. 12.
9. Michael Keane, Patton: Blood, Guts, and Prayer (Washington, DC: Regnery, 2012), p. 156.

10. "Patton's Career a Brilliant One", New York Times, 22 de diciembre de 1945,  
<http://www.nytimes.com/learning/general/onthisday/bday/1111.html>.

## **Capítulo 14 Puedes desencadenar el éxito**

1. Heidi Grant, "Get Your Team to Do What It Says It's Going to Do", Harvard Business Review, mayo 2014,  
<https://hbr.org/2014/05/get-your-team-to-do-what-it-says-its-going-to-do>.
2. Thomas Llewelyn Webb y Paschal Sheeran, "How Do Implementation Intentions Promote Goal Attainment? A Test of Component Processes", Journal of Experimental Social Psychology 43, no. 2 (marzo 2007),  
[https://www.researchgate.net/publication/43327389\\_How\\_do\\_implementation\\_intentions\\_promote\\_goal\\_attainment\\_A\\_test\\_of\\_component\\_processes](https://www.researchgate.net/publication/43327389_How_do_implementation_intentions_promote_goal_attainment_A_test_of_component_processes).
3. Grant, "Get Your Team to Do What It Says It's Going to Do".
4. Peter M. Gollwitzer y Gabriele Oettingen, "Planning Promotes Goal Striving", Handbook of Self-Regulation, 2nd ed., ed. Kathleen D. Vohs y Roy F. Baumeister (New York: Guilford, 2011), p. 165.

## **Capítulo 15 La visibilidad es esencial**

1. James H. Doolittle con Carroll V. Glines, I Could Never Be So Lucky Again (New York: Bantam, 1991).
2. Cheryl J. Travers, "Using Goal Setting Theory to Promote Personal Development", en New Developments in Goal Setting and Performance, ed. Edwin A. Locke and Gary P. Latham (New York: Routledge, 2013), pp. 603–19.
3. Christopher Bergland, "The Neuroscience of Perseverance", Psychology Today, 26 de diciembre de 2011,  
<https://www.psychologytoday.com/blog/the-athletes->

way/201112/the-neuroscience-perseverance.

4. Karnazes, *The Road to Sparta*, pp. 108–9.

## **El Principio LEAP**

1. Pascal-Emmanuel Gobry, “Facebook Investor Wants Flying Cars, Not 140 Characters”, *Business Insider*, 30 de julio de 2011, <http://www.businessinsider.com/founders-fund-the-future-2011-7>.

Tyler Cowen, “Peter Thiel on Stagnation, Innovation, and What Not to Call your Company”, *Conversations with Tyler* [Podcast], Mercatus Center, 29 de marzo de 2015, <https://medium.com/conversations-with-tyler/peter-thiel-on-the-future-of-innovation-77628a43c0dd>.

## Agradecimientos

**D**éjame decirte cómo sucedió esto: Megan Hyatt Miller es mi hija mayor y la jefa de operaciones de Michael Hyatt & Company. En el otoño de 2013 ella dijo: “Papá, tienes un enfoque único del establecimiento de metas. Creo que debería entrevistarte sobre eso para la Universidad Platform® (mi página web de membresía). Podríamos usarlo como una clase maestra en enero”. Yo creí que era una buena idea, así que estuve de acuerdo.

Unos días después, Megan le presentó la idea a Stu McLaren, mi socio en la Universidad Platform®. A él le encantó la idea, pero sugirió que lo convirtiéramos en un curso independiente en la Internet. Todos estábamos emocionados al respecto, y unas semanas después estábamos en Toronto grabándolo. Así nació 5 días para tu mejor año™.

Desde ese tiempo, más de treinta mil estudiantes de más de cien países han tomado el curso. De su éxito creamos un evento en vivo que presentamos en enero en Nashville. También presenté una serie de talleres personales trimestrales para nuestros estudiantes más dedicados. Y ahora, este libro.

Nada de esto habría sucedido si no hubiera sido por la visión, creatividad, aliento y duro trabajo de Megan y Stu. Gracias a los dos.

Mi esposa Gail es una fuente constante de ánimo. Ella nunca tiene miedo a decir lo que piensa y a expresar su opinión, pero siempre lo hace de una manera que es amorosa y amable, algo que se ha convertido en su marca a la hora de tratar con todos los que la conocen.

Joel Miller es nuestro jefe de contenidos en Michael Hyatt & Company. Él me ayudó a confeccionar este manuscrito utilizando los materiales en bruto de mi curso, a combinar posts del blog, podcasts y seminarios en línea, y mis relaciones con los estudiantes tanto en la Internet como fuera de ella. Trabajó incansablemente para terminar este proyecto en medio de una

temporada inusualmente ajetreada en nuestro negocio. Se ha convertido verdaderamente en mi socio y colaborador creativo. Estoy agradecido por su capacidad para analizar, sintetizar y organizar mis contenidos para darles forma final. No puedo imaginar embarcarme en cualquier empresa creativa sin él a mi lado.

Mi agente literario, Bryan Norman, de Alive Communications, se ha convertido en una parte muy valiosa de nuestro equipo. Ha estado involucrado en cada fase de este proyecto, desde la idea hasta la publicación. Él es mi asesor de confianza para todo lo relacionado con mis proyectos editoriales. No solo es muy inteligente, sino también muy receptivo y casi impecable en su ejecución. Su rápido ingenio y su actitud despreocupada son un beneficio añadido.

Estoy agradecido por mi editor, Chad Allen, por su visión, comentarios creativos y paciencia al trabajar con nosotros en este proyecto. Él ha sido una comadrona literaria a la hora de ayudarme a dar a luz a este proyecto. Es todo lo que podría desear en un editor.

También me gustaría dar gracias a todos mis amigos en Baker Books, incluidos Dwight Baker, Mark Rice, Patti Brinks, Barb Barnes, y Julie Davis. Su enfoque de la industria editorial es singularmente amigable con el autor. Este es nuestro segundo proyecto juntos, y tenemos otros próximamente. Estoy profundamente agradecido por nuestra colaboración editorial.

Mi productor de video, Dean Rainey, de Rayney Media, también dejó sus huellas en este proyecto. Él ayudó a dar forma al contenido inicial del curso y ha colaborado con nosotros en cada una de las interacciones. Su coaching y fe en mí han sido muy valiosos.

Quiero dar las gracias especialmente a los alumnos de mi curso 5 Días, incluidos quienes han compartido sus historias en este libro:

- Natalee Champlin ([NataleeChamplin.com](http://NataleeChamplin.com))
- Ray Edwards ([RayEdwards.com](http://RayEdwards.com))

- James Reid ([JamesReid.com](http://JamesReid.com))
- H. Blake Edwards ([HBlakeEdwards.com](http://HBlakeEdwards.com))
- Sundi Jo Graham ([SundiJo.com](http://SundiJo.com))
- Scott Kedersha ([ScottKedersha.com](http://ScottKedersha.com))

Ustedes se han convertido en algo más que mis alumnos; son ustedes mis maestros.

Finalmente, sería negligente si no mencionara a mi increíble equipo en Michael Hyatt & Company, tanto empleados como trabajadores independientes: Blair Arcaini, Suzanne y Justin Barbour, Jennifer Bogard, Matt y Lauren Brady, Andrew Buckman, Mike Burns, Chad Cannon, Kyle Chowning, Aleshia Curry, James Kelly, Alison Kennedy, Madeline y Shawn Lemon, Emily Lineberger, Jeremy Lott, Kristin McCall, Jeff McCord, Anna McKenzie, John Meese, Rachel Mullins, Suzanne Norman, Charae y Matt Price, Dean Rainey, Mandi Riveccio, Danielle Rodgers, Christina Sheer, Brandon Triola, KyleWyley, y Dave Yonkowiak. Ustedes me inspiran cada día y me empoderan para hacer lo que mejor hago.

# Índice

abundancia, pensamiento de 40  
acción 50  
acción, resultado y recuerdo 88  
acción, plan de 63, 99, 145, 187, 221  
activar (principio LEAP) 223  
Activación, Desencadenantes de 25, 116, 201-222  
ajustar conducta (Repaso Tras la Acción) 71-105  
alcanzar metas 16  
Alcohólicos Anónimos 180  
alegrarse (en el progreso hacia metas) 219  
Ali, Muhammad 54  
aliento (relaciones intencionales) 179  
año de avance 29  
año nuevo, resoluciones de 159, 215  
aprender del pasado (Repaso Tras la Acción) 79-85  
aprendizaje (relaciones intencionales) 181-190  
arrepentimientos 79-84  
arriesgadas (metas SMARTER) 119, 136, 143  
autocompasión 152  
autónomos, motivos 153, 155  
Baez, Joan 51  
Bandura, Albert 57  
Bannister, Roger 37  
Barreras,  
principalmente imaginarias 51  
Berdik, Chris 30  
Bergland, Christopher 220  
Bonhoeffer, Dietrich 88  
Brown, Brené 70  
Burnham, Daniel 133  
buscar ayuda externa 222  
cabezas y corazones 50, 72  
cadena, sistema de (periodos o duración) 171, 172  
Cairns, Scott 79  
cambiar la rima 97  
“Carta desde una cárcel de Birmingham” (King) 48  
catastrofista, ser 63

celebrar el progreso 78, 108, 216  
Chesterton, G. K. 152  
Chocano, Carina 77  
cinismo 19, 33  
circunstancias, capacidad de cambiar 222  
claridad 226  
Clarke, Arthur 39  
Cloud, Henry 178  
coaching 183  
comodidad, y aburrimiento y baja participación 132  
Comodidad, Zona de 135  
compromiso a actuar 28, 155-156  
competición (relaciones intencionales) 180  
completar el pasado, ejercicio de Ver Repaso Tras la  
Acción 68  
comunidades en Internet 183  
construcción de equipo 188  
confianza, y crecimiento personal 23, 55  
contingencias 206  
Covey, Sean 176  
Creatividad 108  
crecimiento 23, 26  
creencias  
y la comunidad  
poder de las 19, 29-30, 49  
Darling, Marilyn 72  
Dean, Jeremy 44  
declarar lo que quieres que suceda (Repaso Tras la  
Acción) 44  
Delirante, Zona 133, 141  
derecho, sentirse con 152  
derechos civiles, movimiento 54  
Deseo, Zona de 64  
desencadenante de tiempo (metas de hábito)  
desengaño 34, 71  
DeSteno, David 94  
diario, repaso 211  
Dickerhoof, Rene 73  
discurso "Yo tengo un sueño" 48  
divertido, rápido y fácil (mito) 159



dolor, beneficio en 133  
dominio, 23 ver también motivaciones clave  
dominios de la vida 21  
Ver también lúdico, emocional, financiero, intelectual,  
matrimonial, parental, físico, social, espiritual, vocacional  
Doolittle, General “Jimmy” 208  
Dorfman, Harvey 35  
Dudas 31  
Duhigg, Charles 182  
Ellison, Larry 45  
ejercicio 55, 76, 80  
eliminar (metas) 222, 225  
Emmons, Robert A. 90  
emoción 159  
emocional (dominio de la vida) 74-76  
emocionales, motivaciones clave 131, 135  
emocionantes (metas SMARTER) 109, 116  
Enron 104  
entidad, teóricos de 38  
Ericsson, Anders 168  
específicas (metas SMARTER) 107  
espiritual (dominio de la vida) 21, 74  
escasez, pensamiento de 37  
escribir (creencia limitante) 64  
escribir diario, y expresar gratitud 99  
esfuerzo hacia la meta, agradecido y no agradecido 91  
esperanzado 91  
estrategia 2, 210  
Evaluación de Puntuación en la Vida 21  
externos, motivadores 166  
Facebook 183  
factibles (metas SMARTER) 112  
“fallo de la imaginación” 39  
fecha de inicio (metas de hábito) 127  
Feidípides 130  
felicidad 48, 101  
frecuencia de hábito (metas de hábito) 127  
fracaso. 23 Ver también arrepentimientos  
Filipovic, Zlata 56  
financiero (dominio de la vida) 23

físico (dominio de la vida) 23  
Fishbach, Ayelet 165  
Foden, John 132  
Frank, Anne 56, 60  
Franklin, Benjamin 203  
Freitas, Donna 43  
Full Focus Planner 127  
Gayley, Mike 122  
General Electric 107  
General Motors 103  
Gies, Miep 60  
Gino, Francesca 196  
Goff, Bob 53  
Gollwitzer, Peter 210  
Gordon, Jon 95  
Grothaus, Michael 47  
grupos de iguales 179  
grupos para correr 190  
Gruwell, Erin 56  
hábito, frecuencia de (metas de hábito) 170, 175  
hábito, metas de 170  
muestras 232  
hábitos  
y logros  
se vuelven automáticos 19, 28  
de pensamiento 27, 28  
Halvorson, Heidi Grant 206  
Harkavy, Daniel 107  
Hawk, Tony 37  
Huling, Jim 176  
inclinación hacia el cambio (Principio LEAP) 227  
inclinación hacia la experiencia 145  
incomodidad, zona de 135-142  
incremental, cambio 173  
incrementales, teóricos 39  
infelicidad 27  
intenciones de implementación 201  
implementación, tácticas de 25  
insatisfacción 27  
intervención 152

integridad 86  
intelectual (dominio de la vida) 23  
intelectuales, motivaciones clave 95  
intención (propiedad de poder) 57, 105  
intencionales, relaciones 187, 188  
interiorizar recompensas 167  
intrínsecas, motivaciones 154  
Ive, Jony 45  
Jobs, Steve 44-45  
Kahneman, Daniel 68  
Kampf, Heather 21  
Kanellopoulos, Kanellos 37  
Karnazes, Dean 130  
Kennedy, John F. 48  
Kerr, Steve 135  
King, Martin Luther, Jr. 52-54  
Krzyzewski, Mike 88  
Landman, Janet 84  
Latham, Gary P. 112  
Layard, Richard 112  
LEAP, Principio. 223 Ver también activar, participar en el  
concepto, inclinarse al cambio  
Lebowitz, Fran 172  
lectura/grupos de estudio 185  
Lennon, John 181  
LePelley, Douglas 135  
Ley de la Intención Disminuida 224  
Lewis, C. S. 173  
liberadoras, verdades 180  
limitadas en el tiempo (metas SMARTER) 109  
limitantes, creencias 26, 33, 39-59  
Lincoln, Abraham 190-191  
Locke, Edward A. 112  
muestras de logros de metas 229  
Lubbock, John 36  
lúdico 23 (dominio de la vida)  
Lyubomirsky, Sonja 73  
Ma, Yo-Yo 45  
maratón 79  
matrimonial (dominio de la vida) 23

Mark el monje 103  
matrimonio 157  
Marshall, George C. 201  
material, éxito 26  
Matthews, Gail 104  
McCartney, Paul 181  
McChesney, Chris 172  
McClellan, George B. 191  
McGill, Mike 37  
McLuhan, Marshall 67  
“McGiro” 37  
medidas de avance 174  
medidas de demora 174  
medir la ganancia 171  
media, corteza orbitofrontal 91  
mejorar creencias 28  
mensurables (metas SMARTER) 122  
mentoría 184  
metas 115-118  
fracaso de 23, 39, 44  
repaso de  
establecimiento de  
estrategias  
y tareas 211, 215, 232  
metas escritas 104  
Merton, Robert K. 30  
Miguel Ángel 81, 223  
Miller, Dale T. 68  
Miller, Don 154  
Mishra, Anjali 90  
Monk, Thelonious 38  
Moore, Joseph 72  
Moretti, Enrico 184  
motivaciones clave 155, 161  
motivaciones 155, 157  
dominar 157, 161  
ver también motivaciones clave  
movimiento 55  
mundo, creencias limitantes sobre el 67  
Mura, Steve 35

Murray, W. H. 200  
“narrativas centrales” sobre la vida 43  
Napoleón Dynamita (película) 63  
negativas, relaciones 45  
negatividad, sesgos de 43  
noticieros, sesgos de negatividad de 45, 60  
no violencia 50  
nuevo marco 162  
obstáculos 29, 33, 38, 68  
Oettingen, Gabriele 210  
oportunidades  
filtro de 108  
ocultas en el arrepentimiento 84  
oportunidad, principio de 88, 90  
oración 99, 231  
otros, creencias limitantes sobre 42  
paciencia 94  
Parks, Rosa 54  
Parry, Charles 72  
pasado 65  
pasos de acción siguientes, bajos 29  
pasar página al pasado 69  
parental (dominio de la vida) 74  
Patton, George S. 200  
pensamiento en blanco y negro 44  
pensamiento hacia atrás 69  
pensar en exceso 153  
perfeccionismo 152  
periodo (metas de hábito) 129, 141, 174  
perseverancia 153  
personal, crecimiento 23, 26  
personal, historias 27-28  
personalizar 44  
personal, satisfacción 23  
perspectiva 26, 28  
placer, paradoja de 101  
planificación si/entonces 209  
planificación y preparación 192  
PlantNanny (aplicación) 193  
Platform, Universidad 183

Platón 208  
poder para cambiar 47  
Pool, Robert 174  
Popper, Karl 30  
porqué (motivación) 147  
Posibilidad 27, 182  
Powell, Laurene 51  
precipitarse (Principio LEAP) 223  
procesar una experiencia negativa 73  
profecía autorrealizable 30  
profesional, logro 15  
progreso, celebración de 210  
Puntuación de vida (LifeScore Assessment) 21  
Pychyl, Timothy A. 220  
Qué bello es vivir (película) 97  
racial, reconciliación 50  
racismo 50  
Ramsey, Dave 2, 141  
reconocer creencia limitante 54  
reconocer lo que sucedió 71 (Repaso Tras la Acción)  
reconocer (valor de salir de la zona de comodidad) 133  
recursos 60-61  
recursos externos 70  
reflexión sobre uno mismo (propiedad de poder) 58  
“regla” de los veintiún días 174  
relaciones 27, 49  
relevantes (metas SMARTER) 120  
remodelar frustraciones 162  
rendir cuentas (relaciones intencionales) 182  
repaso de meta regular 215-232  
repaso semanal 214-216  
repaso trimestral. Ver también, volver a comprometerse,  
alegrarse, eliminar, sustituir, revisar 218  
reorientar hacia nueva creencia 63  
Repaso Tras la Acción 71  
resistencia, 91, 93, 105 gratitud 88  
revisar creencia limitante 43-58  
revisión de metas 24  
Roese, Neal J. 90  
Rohn, Jim 226

Salomón 178  
salud 233  
Samson, Sociedad 185  
Santayana, George 75  
Schaar, Tom 37  
Schlender, Brent 45  
Seinfeld, Jerry 170  
señal de tráfico y barricadas 92  
Sheeran, Paschal 203  
Simon, Julian 61  
Sivers, Derek 252  
SMARTER, metas 107-127  
Ver también factibles, emocionantes, mensurables,  
relevantes, arriesgadas, específicas, limitadas en el tiempo  
SMART, metas 107  
social (dominio de la vida) 23  
sociales, redes, sesgo de negatividad de 47-48  
Sousa, Lorie 73  
Staats, Bradley 196  
Sullivan, Dan 175  
Summerville, Amy 88  
sustituir (metas) 222  
tareas 126  
tatuajes 80  
temor 41, 47  
teoría de “ampliar y construir” 78  
terapia 163  
Thiel, Peter 223  
Thomas, William I. 30  
Tolkien, J. R. R. 45  
Trauma 70  
Travers, Cheryl J. 258  
Twain, Mark 172  
universalizar 44  
van Gogh, Vincent 194  
visión 23  
vocacional (dominio de la vida) 23  
volver a comprometerse (con una meta) 219  
Wadhwa, Vivek 61  
Walton, Alice G. 118

Watley, Denis 123  
Webb, Thomas 207  
Weir, Mike 31  
Welch, Jack 130  
Wilson, Timothy D. 45  
Woods, Tiger 31  
Woolley, Kaitlin 118  
yo, creencias limitantes sobre el 98  
Yeager, Chuck 36  
Zander, Rosamund Stone y Benjamin 36, 51



## Acerca del autor

**M**ichael Hyatt es el fundador y director general de Michael Hyatt & Company, una empresa de desarrollo de liderazgo dedicada a ayudar a personas de alto desempeño a ganar en el trabajo y tener éxito en la vida. Como expresidente y director general de Thomas Nelson Publishers, es también el autor del éxito de ventas del USA Today, Living Forward (Planifica tu futuro) del que fue coautor Daniel Harkavy, y el éxito de ventas del New York Times, Platform: Get Noticed in a Noisy World (Plataforma: Hazte oír en un mundo ruidoso).

Su blog, MichaelHyatt.com, está catalogado por Google en los principales 0,5 por ciento de todos los blogs con más de un millón de visitas al mes, y ha sido presentado en publicaciones como The Wall Street Journal, Forbes, Fast Company, Inc., y Entrepreneur.

Michael es el creador de varios cursos en la Internet, incluidos 5 días para Tu mejor año™ y Libre para enfocarte (Free to Focus™), y la comunidad en línea Universidad Platform®.

Aunque a Michael le encanta su trabajo, no es lo más importante en su vida. Esa posición le pertenece a su familia. Ha estado casado con su esposa, Gail, por treinta y nueve años. Tienen cinco hijas, tres yernos, y ocho nietos, y viven en las afueras de Nashville, Tennessee.

Página web: MichaelHyatt.com

Twitter: @michaelhyatt

Facebook: facebook.com/michaelhyatt

Additional eBooks are Available at Your Favorite  
Online Retailer.

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