

El Tesoro de Citas

de
Jim Rohn

Principal Filósofo Comercial
de Estados Unidos

EL TESORO DE CITAS DE JIM ROHN

LO QUE LOS DEMAS DICEN DE JIM ROHN...

"Entre los conferencistas que he visto, Jim Rohn se destaca por su facilidad de expresión, su faena y su facultad de estimular el pensamiento. Su ejecución y estilo únicos lo colocan muy por encima de los demás. "

**Harvey Mackay,
Autor de "Nade con los tiburones sin que se lo coman vivo"**

"No creo que haya otro conferencista en los Estados Unidos hoy en día capaz de decir la verdad con tanta lucidez como Jim Rohn. Sus libros y cintas nos han sostenido, pero sus seminarios nos han facultado. "

**Harlan Ritter, Director Ejecutivo
Houston Belt and Terminal Railway**

"Jim Rohn es un Will Rogers moderno. Sus percepciones del logro y del éxito han hecho lanzarse a miles de personas en un viaje maravilloso y transformador de su vida, rumbo al éxito y a la felicidad. Es poco todo lo que yo pueda decir para recomendarle que experimente personalmente a Jim Rohn. "

**Tom Hopkins,
Presidente de Tom Hopkins International**

"Jim Rohn es el comunicados más eficaz de nuestros tiempos en impartir los principios que conducen al éxito como líder y comerciante. ¡ Impulsa a los demás a la acción!"

**Rod Troutman,
Director de Ventas del United Consumers Club**

"¡ Hipnotizante! He oído hablar a Jim Rohn muchas veces, y sigo escuchando atentamente cada una de sus palabras. Su ejecución es impecable y sus ideas no pierden vigencia. "

**Dr. Tony Alessandra,
Alessandra and Associates**

"Hay conferencistas que tienen un mensaje extraordinario que compartir; otros tienen grandes dotes de oratoria. Jim Rohn es uno de los pocos que tienen las dos cosas. Creo que se dará a conocer como el mejor de los mejores. "

**George T. Jochum,
Presidente del Consejo/ Director Ejecutivo/ Presidente de Mid Atlantic Medical
Services, Inc.**

"Jim Rohn es un artífice de la palabra, de categoría universal, que brinda claridad y contenido junto con sus inolvidables razones de sustento mental. "

**Gerald Gschwandtner,
Editor cita tomada de "Poder personal de venta"**

"El mensaje de Jim Rohn es eterno y poderoso. Rohn es el Maestro de la Comunicación. Su agudeza es impactante, y lo mantiene a uno al borde del asiento, pidiendo más.

**Gordon Andrews,
Director del Center for Advanced Training**

"¡ Jim Rohn es extraordinario! Figura entre los conferencistas más pulidos y profesionales de los EEUU, con un mensaje que todos deben oír. "

**Brian Tracy,
Presidente de Brian Tracy Learning Systems**

"Jim Rohn es uno de los conferencistas más expresivos e impresionantes de nuestro tiempo. Su agudeza y sus ideas hacen que la gente ponga a prueba los límites de su potencial. "

**Dr. Walter Doyle Staples,
Autor de "¡ Piense como triunfador!"**

"¡ Desde la primera vez que oí una cinta de Jim Rohn, quedé atrapado! Nos pinta un cuadro del éxito en que cada uno puede ser protagonista. Con sus palabras cálidas y simpáticas, nos atrae hacia una profunda sabiduría que mueve inexorablemente a la acción a todo el que busca su propio desarrollo personal. Rohn es de esas personas que quisiera uno tener en la familia. "

**Séan D. McCardle,
Presidente de Life Answers**

"Jim Rohn es maestro, líder y orador por excelencia, portador de un mensaje que impele a los demás a alcanzar nuevos niveles de éxito y satisfacción. "

**Sandy Villas,
Co-autora de "Redes de poder"**

"Habiendo enviado a más de 80 personas al seminario de un día que dicta Ud. y recibido sus impresiones, tengo que concluir que ha sido ésa la mejor jornada que he tenido en 13 años de capacitación en ventas y gerencia. "

**Mike Wooten,
Vicepresidente Primero de Primerica**

"Jim Rohn, mi primer maestro de desarrollo personal, siempre me enseñó que, si uno tiene las suficientes razones, puede hacer cualquier cosa. Las razones marcan la diferencia entre sentirse interesado en algo y comprometerse a lograrlo. "

**Anthony Robbins,
de su libro "Poder sin Limites"**

"Los gerentes hacen las cosas bien. Los líderes hacen lo que es bueno. Hace siete años que Jim Rohn me enseñó esa distinción, y ha sido decisiva. "

**Karuna Kanagaratoran,
Fundadora y Directora Ejecutiva de The Missing Piece**

"Con demasiada frecuencia, la mejor forma de calificar a conferencistas motivacionales bien conocidos es de 'vigoroso', 'dinámico', 'simpático', y aún 'hechizante'. Aunque Jim Rohn merece todos esos adjetivos, el que mejor lo describe es 'impactante'.

**David Chilton,
Autor de "El barbero rico"**

"Durante los últimos 20 años, Jim Rohn me ha ayudado a correr riesgos y a extenderme, tanto en mi vida personal como profesional. Jim es un agudo transformador. "

**Danielle Kennedy,
Danielle Kennedy Productions**

EL TESORO DE CITAS DE JIM ROHN

Principal Filósofo Comercial de Estados Unidos

"El Tesoro de Citas" de Jim Rohn es una colección de más de 365 citas extraídas de los diarios personales, seminarios y libros de Jim Rohn. Dichas citas recogen más de 30 años de experiencia en los negocios y en compartir ideas que influyen en la vida de los demás.

Hasta el día de hoy, el mensaje de Jim Rohn ha llegado a un público compuesto por más de 3 millones de personas. Ojalá que las palabras de Jim puedan ahora influir en Ud., su familia, sus amigos y sus socios comerciales, mientras se deleita con este tesoro de inspiración e ideas transformadoras.

Jim Rohn Latino América
P.O. Box 960688
Miami, Florida 33296-0688
Teléfono: 305/385-2687
Facsimil: 305/388-4567

1994, Jim Rohn International

° 1995, Lydia Colón
Propietaria exclusiva, a nivel mundial,
de los derechos subsidiarios de la obra
en castellano y portugués

Primera impresión en castellano, 1995
Número de catálogo de la Biblioteca del Congreso

95-81756

ISBN: 0-9648899-2-7

Todos los derechos reservados, incluso el derecho
de reproducción total, parcial o de
cualquier otra clase.

DEDICATORIA

A todos los que me han animado a compartir con ellos mi mensaje durante los últimos 30 años. ¡Esto es para ustedes!

Jim Rohn

RECONOCIMIENTOS

Este libro comprende tres décadas de recopilar ideas que representan mi actual filosofía personal.

Es difícil dar el pleno y debido reconocimiento a todos aquellos cuyas vidas, pensamientos y palabras han influido en la mía. Pero un puñado de individuos me han tocado tan profundamente que me siento obligado a reconocer su contribución como amigos, como socios comerciales o como individuos.

Mi reconocimiento principal y primero debe ser para mi madre y mi padre, que son la roca en que se asienta mi legado.

Al Sr. J. Earl Shoaff, que fue el primero en presentarme la extraordinaria idea que yo podía ser más de lo que era, siempre le estaré agradecido.

A los hombres y mujeres que han influido en mi pensamiento, cuyas propias palabras me estimularon la imaginación y con quienes en ocasiones compartí el podio al tratar juntos de influir en la vida de los demás. Entre ellos está el difunto Earl Nightingale, el Dr. Dermis Waitley, Zig Zilar, Brian Tracy, el Dr. Roberto Schuller, el difunto Dr. Norman Vincent Peale, Tom Hopkins, Anthony Robbins, Danielle Kennedy, Tony Alessandra, y también aquellos cuyos escritos me revelaron un mundo nuevo de posibilidades, especialmente las verdades fundamentales que contiene la Biblia.

Para cualquier empresa buena, se necesita gente buena. A Kyle y Heide Wilson, que me estuvieron promoviendo cinco años antes que Heide se dedicara a la maternidad, dejándole a Kyle toda la responsabilidad de las operaciones cotidianas de Jim Rohn International. A Jerry Haines, Brian Dodge, Ron Marks, Terry Butler, y a James y Wendy Rowan, desde hace tiempo promotores míos que todavía me representan en seminarios públicos en los E. E. U. U. y en el extranjero, así como a otros promotores más recientes: Duncan McPherson, Dan Brattland, Mac Chapman, Ray Last, Jeff Howard, Michael Jeffries, Marian Wilson y Karuna Kanagaratoran, deseo expresarles mi sincero agradecimiento y felicitación. ¡Seamos los mejores!

Agradezco a todos mis amigos de la Nightingale-Conant Corporation, incluyendo a Vic Conant, Kevin McEnealey, Mike Willbond y Robert Stuberg, que me han ayudado con la producción y distribución de muchos de mis programas de audio-cassettes.

También mi sincero agradecimiento a Ron Reynolds y a Kathryn Chinell, que han desempeñado un valioso papel en la investigación y desarrollo de productos.

Y, naturalmente, a mis dos hijas y sus familias, que me ofrecen constantes razones para dedicarme a aquello en lo que más creo, y cuya inspiración y estímulo me hacen seguir buscando nuevas formas de expresar antiguas verdades.

PROLOGO

Cuando la casa editora WRS Publishing Group me pidió que escribiera Los mejores oradores que he oído jamás, Jim Rohn fue el primero que me vino a la mente. No es sólo por lo mucho que su mensaje ha significado en mi vida personal y como mujer de negocios, sino porque miles de conferencistas que conozco a través de nuestro Buró Walters de Conferencistas Internacionales me han dado igual testimonio de su inspiración.

Según escribía mi libro, pedí a cada conferencista que me dijera qué gran orador había encendido en su vida la chispa de la creatividad y el éxito. Muchos me dijeron, "Dottie, fue Jim Rohn".

La primera vez que oí hablar a Jim, yo estaba enfrascada en montar un negocio de publicidad para ayudar a mi marido. Estábamos a punto de perder nuestra casita en una urbanización y un pequeño negocio de tintorería durante una época de recesión. Se me ocurrió la idea de escribir una columna publicitaria como lo había hecho en la Secundaria. Salía pie, empujando a mis dos nenes en un coche viejo y estropeado al que a cada rato se le caía una rueda. En los caminos rurales de Baldwin Park, California, un pueblo dedicado a la cría de gallinas, no había aceras.

Era difícil caminar con los nenes, pero más difíciles aún de soportar eran los comentarios de familiares, vecinos y amigos que me decían, "¿Quién te has creído que eres? No sabes hacer eso, no tienes educación universitaria".

Entonces una amiga mía me invitó a acompañarla a oír a Jim Rohn. Las mesas donde estábamos sentadas eran para 10 personas. A mi lado había una señora de mediana edad que parecía inquieta por el comportamiento de su hijo adolescente rebelde. Si acostumbra a lidiar con adolescentes, sabrá como suelen comportarse cuando se les obliga a ir a donde no quieren.

El chico estaba recostado en la silla, con el cuello pegado al respaldo. Tenía las piernas largas, cruzadas en el tobillo y estiradas de modo que nadie podía pasar junto a la mesa sin saltarle por encima o tropezar con él. Tenía los brazos cruzados frente al pecho y el labio inferior echado hacia afuera en gesto beligerante.

Entonces comenzó a hablar Jim Rohn. Jim tiene un estilo suave, simpático y agradable, pero vigoroso, lleno de anécdotas inolvidables. Nos relató cosas sencillas, acerca de las hormigas y cómo nunca se dan por vencidas.

Nos explicó que primero hay que actuar. Que Dios nos dice, "Si tú no te mueves, no me muevo yo". Nos dijo, "Si Ud. siembra, recogerá. Pero ha de sembrar primero". Y también dijo, "Si Ud. no se transforma, siempre tendrá lo mismo que tiene ahora".

Sus palabras apagaron el ruido de los agoreros, cuyas frases ensordecedoras me pesaban como piedras en los zapatos. Jim me hizo ver que no importaba lo que dijeran, porque sólo yo sé quién soy y de lo que soy capaz. Desde niña, suelo leerme 6 libros por semana, sobre todo biografías. Dijo Jim, "Todos los creadores y transformadores que he conocido son buenos lectores. Todo líder es un lector".

Rápidamente, el chico pidió a su madre pluma y papel. Entonces se apoyó en la mesa y empezó a hacer apuntes a toda velocidad. No paró de hacerlo en todo el programa. Había llegado el momento mágico del reconocimiento. El chico atrapó la brillante luz de las ideas de Jim Rohn. Las reconoció como ciertas, porque ya las conocía en su mente y en su corazón. Y a la luz de esas ideas, él mismo supo quién era de verdad.

Hacía mucho tiempo que deseaba ver un libro de citas de Jim Rohn. Qué clase de tesoro dorado y luminoso es este libro. Le advierto que le abrirá puertas al éxito que tal vez creía tener cerradas a cal y canto. Vuelva la página. Jim le tiene la luz encendida.

Dottie Walters Presidente,
Buró Walters de Conferencistas Internacionales
Autora de 'Los mejores oradores que he oído jamás'

INTRODUCCIÓN

Las palabras nos permiten trasladar los pensamientos de la mente propia a la mente ajena. Tienen el poder de cambiar la historia, de describir el pasado y de dar al presente significado y sustancia.

Las palabras son en la mente como los colores en la paleta del pintor. Mientras más tengamos a mano, más fácil nos será crear sobre el lienzo un cuadro seductor. Y mientras más nos ejercitemos en usar todos esos colores distintos de manera apropiada y singular, más probabilidades tendremos de crear una obra maestra de expresión personal.

Se ha dicho que Winston Churchill "organizó el idioma inglés y lo envió al campo de batalla". Fueron sus palabras, singularmente escogidas y dichas con intensidad, las que alimentaron la mente del pueblo británico, encendieron otra vez su espíritu y lo llenaron de una nueva determinación en tiempos de gran crisis. Sin la poderosa elocuencia de este hombre extraordinario, el curso de la historia bien pudo haber hecho que el presente fuera muy distinto para todos nosotros.

Hay muchas razones que explican la importancia de dominar la auto expresión. A la larga, nuestra propia calidad de vida se determina en gran parte por la capacidad que tengamos de persuadir y convencer a los demás, así como de trasladar con exactitud nuestros propios pensamientos y sentimientos a la mente del prójimo.

La comunicación eficaz es un reto importante. No puede dominarse mediante un enfoque informal. Al contrario, hemos de aprovechar cada oportunidad que nos presenta la vida para ejercitar nuestra capacidad de influir sobre los demás.

Después de tres décadas de compartir ideas con los demás, no ceso de asombrarme ante el poder extraordinario de las palabras bien dichas. Mi propia vida se transformó completamente por las palabras de inspiración y estímulo dichas por un hombre que vio en mí más de lo que yo mismo había sido capaz de ver. Al fin y al cabo, es ésa la mayor contribución que podemos hacer a la vida de los demás (permitirles sentir nuevas emociones y ver nuevas posibilidades).

Este libro es una recopilación de algunas de las ideas que he escrito o dicho a través de los años. Pero es poco el mérito que puedo atribuirme por la originalidad de alguna de estas expresiones. Mi comprensión de la vida y de los negocios, cualquiera que sea, es resultado de haberme regalado con una rica variedad de ideas procedentes de otras personas cuyas palabras me hicieron hallar nuevas formas de expresar antiguas ideas.

Es mi esperanza que en estas páginas encuentre Ud. las palabras que le estimulen a ponerse de pie y dar el paso al frente. A fin de cuentas, fueron tres sencillas palabras dichas por una madre-moribunda a su hijo, las que cambiaron totalmente la vida de un joven y transformaron nuestro país. Las palabras "Sé alguien, Abe" inspiraron hasta tal punto a un joven de Illinois; que llegó a ser el decimosexto presidente de los EE.UU.

Le deseo a Ud. un viaje parecido a ése, a partir de donde se halle ahora, hasta donde quiera ir y hacia lo que quiera llegar a ser.

Ojalá tenga Ud. una vida notable y memorable.

Jim Rohn

EL TESORO DE CITAS DE JIM ROHN

Principal Filósofo Comercial de Estados Unidos

* * * * *

ABANDONO

Una de las razones por las que muchos no tienen lo que quieren es el abandono.

Todos hemos oído la expresión "Al que madruga, Dios lo ayuda ". Bien, pues he aquí una buena pregunta, ¿y si fuera verdad? ¿No sería bien fácil hacer eso - ¿madrugar todos los días? He aquí el problema: también es fácil no hacerlo.

El abandono comienza como una infección, y acaba siendo una enfermedad.

Tan sólo los problemas cardiovasculares ocasionan más de mil entierros diarios en los EE.UU., y el 90% del problema es por abandono.

ACTIVIDAD/ TRABAJO

La sabiduría y los sentimientos fuertes, hay que aprender a traducirlos en trabajo.

No se llega al milagro de la semilla y de la tierra por afirmación; el milagro sólo se alcanza con el trabajo.

Haga del descanso una necesidad, no un objetivo. Descanse sólo lo necesario para recobrar fuerzas.

Sin actividad constante, las amenazas de la vida pronto sobrepasarán los valores.

Los pocos que actúan son la envidia de los muchos que se conforman con mirar.

Por cada promesa hay un precio que pagar.

ADMINISTRACIÓN

¿Cuánto debe ganar Ud.? Todo lo que pueda. No importa si gana \$10.000 ó \$1.000.000 al año, siempre que haya hecho su mayor esfuerzo.

Este hombre dice, "Si tuviera una fortuna, la cuidaría bien. Pero no tengo más que un sueldo y no sé a dónde va a parar". ¿No le encantaría a Ud. que ese hombre fuera gerente de su compañía?

Si quiere Ud. tener poder e influencia sobre muchos, sea fiel (disciplinado) cuando no haya más que unos cuantos. Si tiene Ud. unos cuantos empleados, unos cuantos distribuidores, unas cuantas personas, ése es el momento de mantenerse en contacto y de estar totalmente absorto - cuando haya sólo unos cuantos.

Parta de dondequiera que esté y con lo que tenga.

CAMBIO/ OPCION/ DECISIÓN

Antes yo solía decir, "Caramba, ojalá que las cosas cambien". Entonces aprendí que como único van a cambiar las cosas para mí, es cuando yo cambie.

No diga, "Si pudiera, lo haría". Diga, "Sí puedo, lo haré".

A veces no. importa de qué lado de la cerca se baje uno. ¡Lo que más importa es bajarse! No se puede adelantar sin tomar decisiones.

Generalmente, nos obligamos a cambiar por una de dos razones: por inspiración o por desesperación.

Si no le gustan las cosas como son, ¡cámbielas! Ud. no es un árbol.

La toma de decisiones a veces se parece a una guerra civil interior.

Una de las mejores maneras de empezar a hacer que su vida .dé un giro, es hacer lo que aparezca en su lista mental de "cosas que debería hacer"

La indecisión es el ladrón de la oportunidad.

Todas las formas de vida parecen empeñarse al máximo, menos los seres humanos. ¿Hasta dónde crece un árbol? Lo más alto que puede. A los seres humanos, por otra parte, se les ha concedido la dignidad de escoger. Puede Ud. optar por ser lo máximo, o puede optar por ser menos. ¿Por qué no extenderse a la medida del reto, y ver lo más que puede hacer?

No se puede cambiar el destino de un día para otro, pero sí se puede cambiar el rumbo de un día para otro.

CAPACIDADES

No pida que las cosas sean más fáciles; pida ser mejor Ud. No pida menos problemas, pida más capacidad. No pida menos retos, pida más sabiduría.

Es preciso, o modificar sus sueños, o aumentar sus capacidades.

Se puede cortar un árbol con un martillo, pero demora como 30 días. Si se cambia el martillo por un hacha, se puede cortar en unos 30 minutos. La diferencia entre 30 días y 30 minutos está en la capacitación.

La clave de la vida está en capacitarse hasta el punto de poder hacer cosas que tengan recompensa.

Aprenda a ocultar su necesidad y a mostrar su capacidad.

CARRERA/ MERCADO

Mi padre me enseñó a hacer siempre más de lo que a uno le pagan por hacer, a modo de inversión en el futuro.

Igual da que esté allí seis semanas, seis meses o seis años, siempre que deje el lugar mejor de lo que lo encontró.

No traiga al mercado su necesidad, traiga su capacidad. Si no se siente bien, dígaselo al médico, no se lo diga al mercado. Si necesita dinero, vaya al banco, no vaya al mercado.

Nos pagan por traer valor al mercado. Lleva tiempo traer valor al mercado, pero nos pagan por el valor, no por el tiempo.

El mayor problema de ir a la huelga por más dinero es este: No es posible enriquecerse por exigencia.

Si hace una venta, puede Ud. ganarse la vida. Si hace una inversión de tiempo y buen servicio en un cliente, puede ganarse una fortuna.

No permita que su negocio o su empleo le haga ganar algo; haga que lo convierta en algo.

En el mercado, igual que en el salón de clases, se nota cuando uno no ha hecho la tarea.

Su punto de partida en el mercado no es donde tiene que quedarse.

Cuando uno disfruta lo que hace, es mejor su peor día que el mejor día de quien no lo disfruta.

CHICOS

Los chicos son curiosos. Los chicos observan a las hormigas mientras los mayores las aplastan.

¿Cuántos idiomas puede aprender un niño? Tantos como tenga Ud. tiempo de enseñarle.

Hasta los chicos pueden iniciarse en el proceso de adquirir independencia económica. Los chicos pueden hacerse de utilidades muchísimo antes de poder ganarse un sueldo legítimo.

Por supuesto que los chicos deben pagar impuestos. Dígale a Juanito que, si quiere montar bicicleta por la acera en lugar de por el lodo, tiene que pagar tres centavos más cuando compre una barra de confitura.

Los chicos deberían tener dos bicicletas: una para montar y otra para alquilar.

COMUNICACIÓN/ PERSUASIÓN

La meta de la comunicación eficaz debe ser que el que escucha diga, "¡ Yo también!" en vez de "¿Ya mí, qué?"

Aprenda a expresarse, no a impresionar.

No es tanto la materia que se cubre, como el modo en que se cubre.

Sea breve en la parte de su exposición que se refiere a la lógica y las razones. Probablemente hay como mil cosas distintas que decir de un automóvil, pero no hacen falta todas para tomar una decisión. Con media docena basta.

Mejor es disminuir que exagerar. Deje que los demás se sorprendan al ver que todo era más de lo que Ud. prometió y más fácil de lo que Ud. dijo.

Para lograr una comunicación eficaz, sea breve. "

Jesús dijo, "Sígueme". ¡ Eso se llama brevedad! El podía ser breve en razón de todo lo que era y de lo que tenía que decir.

No se puede decir lo que no se sabe. No se puede compartir lo que no se siente. No se puede traducir lo que no se tiene. Y no se puede dar lo que no se posee. Para darlo y compartirlo, y para que sea eficaz, primero hay que tenerlo. La buena comunicación empieza con una buena preparación.

La comunicación eficaz se compone en un 20 por ciento de lo que uno sabe y en un 80 por ciento de lo que uno piensa sobre lo que sabe.

Uno es poderoso cuando lo que dice es apenas la punta del témpano de lo que sabe.

Con sólo comunicarse, ya se sale adelante. Pero si uno se comunica con arte, puede lograr milagros.

No confunda la cortesía con el consentimiento.

Es tan fácil equivocarse al hablar si se descuida uno. Suponga que Ud. quiso decir "¿Por qué te afliges?", y lo que salió fue "Ya ti, ¿que te pasa?"

La verdadera persuasión viene de poner más de uno mismo en todo lo que se dice. La palabra tiene su efecto: La palabra cargada de emoción tiene un efecto poderoso.

Tenga cuidado de no usar la jerga de los iniciados con el resto del mundo.

DAR/ COMPARTIR/ GENEROSIDAD

Lo mejor es iniciarse en la disciplina de la generosidad con cantidades pequeñas. Es fácil dar diez centavos de un dólar; es más difícil dar cien mil dólares de un millón.

Dar es mejor que recibir, porque el proceso de recibir empieza dando.

Nada forma el carácter tanto como la generosidad.

He aquí lo emocionante de compartir ideas con los demás: Si Ud. comparte una idea nueva con diez personas, ellos la oyen una vez y Ud. la oye diez veces.

El compartir nos hace más grandes de lo que somos. Mientras más derrame Ud., más podrá derramar sobre Ud. la vida.

Alguien dice, "Bueno, no puedo darme el lujo de preocuparme por los demás. Todo lo más que puedo hacer es cuidarme yo". Bueno, entonces Ud. siempre será pobre.

Lo que Ud. dé, se convierte en una inversión que se le devolverá multiplicada en algún momento futuro.

Cuando alguien comparte, todos ganan.

No importa la cantidad que Ud. dé. Lo que importa es lo que representa esa cantidad en términos de su propia vida.

Sólo dando podrá Ud. recibir más de lo que ya tiene.

DEBATE

Una buena idea se refina con el debate. Por eso tenemos dos partidos principales en el Congreso. Hay alguien que dice, "Tengo una gran idea para el país". Le decimos, "¡ Estupendo!

Póngala sobre la mesa y vamos a debatir". Y comenzamos el debate interrogando al tipo que tiene esa idea tan extraordinaria. A la tercera pregunta dice, "Retiro mi gran idea. Se me habían olvidado esas tres preguntas".

Habrà tiempo de sobra más adelante para discutir con las nuevas ideas. La clave está en tomar apuntes con cuidado primero, y después debatir.

Esté siempre dispuesto a considerar las dos partes de la discusión. Entender la otra parte es la mejor manera de fortalecer la suya.

Tenemos que enseñar a nuestros hijos a debatir los asuntos importantes de la vida. El debate fortalece sus convicciones y les permite defenderse contra las ideologías que van a cruzarse en su camino.

DESARROLLO PERSONAL

El ingreso casi nunca excede el desarrollo personal.

Lo que Ud. consigue depende directamente de lo que Ud. haya llegado a ser.

El gran reto es llegar a ser todo lo que se es capaz de ser. Es increíble lo que se transforma el espíritu cuando el potencial humano se desarrolla al máximo, y uno se extiende hasta el límite.

Ay del hombre que hereda un millón de dólares y no es millonario. He aquí lo que sería penoso: Si crecieran sus ingresos, y Ud. no.

Para atraer a la gente atractiva, hay que ser atractivo. Para atraer a los poderosos, hay que ser poderoso. Para atraer a los empeñados, hay que empeñarse. En lugar de intentar transformar a los demás, intente transformarse Ud. mismo. Si Ud. se transforma, podrá atraer.

La pregunta más importante que hay que hacer en el trabajo no es "¿Qué estoy recibiendo?" La pregunta más importante que hay que hacer en el trabajo es "¿En qué me estoy convirtiendo?"

Es difícil conservar lo que no se ha conseguido mediante el desarrollo personal.

Después que se haga millonario, puede Ud. regalar todo su dinero, porque lo importante no es el millón de dólares. Lo importante es la persona en que se ha convertido Ud. durante el proceso de hacerse millonario.

DESEO/ MOTIVACION

Los seres humanos tienen una notable capacidad para conseguir exactamente lo que necesitan. Pero es distinto "necesitar" y "querer"

La mejor motivación es la auto motivación. Este hombre dice, "Quisiera que alguien viniera y me despertara el interés". Pero, ¿y si no viene nadie? En la vida hay que tener un plan mejor que ése.

Cuando uno sabe lo que quiere y lo quiere con suficiente-afán, ya encontrará la forma de conseguirlo.

La motivación en sí, no es bastante. Si se toma a un idiota y se le motiva, el resultado es un idiota motivado.

Sin un sentido de urgencia, el deseo pierde su valor.

DIARIOS

Sea coleccionista de buenas ideas, pero no se confíe en la memoria. El mejor lugar donde guardar todas las ideas e informaciones que encuentre por el camino, es su diario.

La razón por la que gasto tanto dinero en mis diarios es para presionarme a buscar cosas de valor con que llenarlos.

Hay tres cosas que Ud. debe dejar como legado: sus fotografías, su biblioteca y sus diarios personales. Sin duda, estas cosas van a tener más valor para las futuras generaciones que sus muebles.

No utilice la mente a modo de archivo. Úsela para resolver problemas y hallar respuestas; las buenas ideas, archívelas en su diario.

DISCIPLINA

La disciplina es el puente entre las metas y el éxito.

Todos tenemos que sufrir uno de dos dolores: el dolor de la disciplina o el dolor del pesar. La diferencia está en que la disciplina pesa unas cuantas onzas, y el pesar, toneladas.

Una disciplina siempre lleva a otra disciplina.

La afirmación sin disciplina es el principio de la ilusión.

No hay que cambiar tantas cosas para lograr un efecto determinante. Unas cuantas disciplinas sencillas pueden tener un impacto enorme sobre el resultado de su vida en los próximos 90 días, por no hablar de los próximos 12 meses o de los próximos tres años.

La menor falta de disciplina comienza a erosionar nuestra autoestima.

Todas las disciplinas se afectan entre sí. El hombre equivocado dice, "Ese es el único aspecto en que falló". Falso. Cada fallo afecta a los demás. Pensar otra cosa es ingenuo.

La disciplina es el fundamento sobre el que se construye cada éxito. La falta de disciplina lleva inevitablemente al fracaso.

La disciplina tiene en sí el potencial de crear futuros milagros.

El mejor momento de establecer una nueva disciplina es cuando la idea tiene fuerza.

ECONOMIA/ RIQUEZA

La filosofía de los ricos contra los pobres es ésta: Los ricos invierten su dinero y después gastan; los pobres gastan su dinero e invierten lo que les queda.

Antes decía, "Las cosas cuestan mucho". Entonces mi maestro me aclaró la cuestión diciendo, "El problema no es que las cosas cuesten mucho. El problema es que Ud. no puede pagar lo que cuestan". Ahí fue cuando entendí por fin que el problema no eran "las cosas" - ¡el problema era "yo"!

Todo el mundo conoce distintas formas de ganarse la vida. Lo que resulta aun más fascinante es buscar formas de ganarse una fortuna.

La Biblia dice que es difícil que un rico entre en el reino de los cielos. ¡No dice que es imposible!

EDUCACION/ APRENDIZAJE

La instrucción formalmente adquirida le hará ganarse la vida; la autodidáctica le dará una fortuna.

Tenemos que aprender a aplicar todo lo que sabemos para poder atraer todo lo que queremos.

El aprendizaje es el principio de la riqueza. El aprendizaje es el principio de la salud. El aprendizaje es el principio de la espiritualidad. En la búsqueda y el aprendizaje - comienza todo el proceso milagroso.

Si alguien vapor el camino equivocado, no necesita motivación que lo acelere. Lo que necesita es educación para hacerle dar la vuelta.

No estime la mente en más de lo que vale, pero no la subestime en menos de lo que puede valer.

Agudice su interés en dos temas principales: la vida y la gente. El único modo de recoger información a partir de una fuente es cuando a uno le interesa.

La educación ha de anteceder a la motivación.

Mientras esté asistiendo a la escuela, asegúrese de obtener la información. Lo que Ud. piense de ella, es cosa suya. Lo que Ud. vaya a hacer con ella, pronto lo será también. Pero mientras Ud. esté allí, asegúrese de obtenerla. Es más, mi consejo es -¡no salga de la escuela sin ella!

Nunca escatime el dinero que se gasta en su propia educación.

Si eleva Ud. la curva de la educación autodidáctica, va a encontrarse con más respuestas aún de las que puede usar.

EMOCIONES

Las emociones serán amas o esclavas, según quién mande.

Hace falta educar las emociones tanto como el intelecto. Es importante saber cómo sentirse, cómo responder y cómo dejar entrar la vida para que pueda tocarlo a uno.

La civilización consiste en saber administrar con inteligencia las emociones humanas.

Mida sus emociones. No hace falta una explosión atómica para subrayar un punto menor.

Las mujeres tienen una increíble capacidad para detectar las señales emotivas. Por ejemplo, hay lobos tan listos que han aprendido a disfrazarse de ovejas. El hombre dice, "Parece una oveja. Habla como oveja". La mujer dice, "No es ninguna oveja".

EMPATIA/ INTERES

Demuestre su desdén por el problema y su preocupación por la persona.

Sea sensible al drama de los demás. Hay que conocer tanto de las tragedias como de los triunfos, tanto de los fracasos como de los éxitos.

¿Cómo se hace un puente entre los doce y los cuarenta años? Recordando.

Uno de los mayores regalos que Ud. puede hacerle -a alguien es el regalo de su atención.

Mientras más se interese por los demás, más fuerte puede ser Ud.

No opere el corazón con un hacha.

EMPRESA

La empresa es mejor que la comodidad.

Son mejores las utilidades que el sueldo. Con el sueldo se gana la vida; las utilidades le darán una fortuna.

Los seres humanos tienen la notable capacidad de hacer algo a partir de nada. Pueden convertir las yerbas malas en jardines y los centavos en fortunas.

Lograr utilidades significa tocar algo y dejarlo mejor de lo que lo encontró.

La empresa es la esperanza del futuro.

Para hacer fortuna, hay que revolver las cosas un poco.

ESTADOS UNIDOS

El Juramento de Fidelidad ala Bandera de los Estado Unidos comienza con la palabra "yo " y termina con "todos". De eso se trata los Estados Unidos - del "yo " (individual) y del "todos " (colectivo). Cuando todos entendemos lo valioso que es cada uno de nosotros, eso es ser poderoso. Y hay otra cosa poderosa: Cuando cada uno entiende lo poderosos que somos en conjunto.

Estados Unidos es un país singular porque ofrece una escalera económica que subir. Y aquí está lo estimulante: El montón de gente está al pie de la escalera, no en la punta.

En los E. E. U. U. tenemos la mayor cantidad de, oportunidades, más de las que ha tenido nadie en los últimos seis milenios y medio. Desde el comienzo de la historia, nunca antes se han traído tantos dones de todas partes del mundo para depositarlos en un solo país.

En los Estados Unidos, todo lo que se necesita para triunfar está a su alcance.

ESTUDIANTE

Sea un estudioso de lo refinado, no sólo de lo común y corriente que nos sostiene la vida. Todos necesitamos ser estudiosos del refinamiento, no sólo de la existencia.

Esté siempre ansioso de aprender, independientemente del éxito que pueda haber tenido. En el Club de los Millonarios, a veces invitamos a algún multimillonario para que nos dirija la palabra. Y nos dice, "Lo están haciendo bastante bien. Pero, ¡ vamos, señores!, ¿qué les parece si se empeñan de verdad? "

Sea un estudioso, no un seguidor. No se limite a hacer lo que dice otro. Tome interés en lo que dice el otro, y entonces debátalo, medítelo y considérelolo desde todos los ángulos.

No lea un libro para ser seguidor. Lea un libro y vuélvase estudioso.

ÉXITO

El éxito no ha de perseguirse; ha de atraerse por medio de la persona en que Ud. se transforma.

El éxito no es tanto lo que tenemos, como lo que somos.

El éxito se compone en un 20% de capacidad y un 80% ciento de estrategia.

El éxito está en la dirección contraria a la atracción normal.

El éxito es el estudio de lo evidente. En la escuela todos deben tomar las asignaturas Evidente I y Evidente II.

La gente promedio busca la forma de sacar el cuerpo a las cosas; los transformadores buscan la forma de llevar adelante las cosas.

EXPERIENCIA

Tómese el tiempo para recoger del pasado, para poder sacarle provecho a sus experiencias e invertirlas en el futuro.

No permita que dure demasiado el proceso de aprender de sus propias experiencias. Si lleva diez años haciendo las cosas mal, yo diría que ya es bastante.

La vida no es sólo el paso del tiempo. La vida es la acumulación de experiencias y su intensidad.

Es fácil llevar el pasado como una carga, en vez de como una escuela. Es fácil dejar que nos abrume en vez de educarnos.

Sea como una esponja en cuanto a cada nueva experiencia. Si quiere poder expresarla bien, primero debe ser capaz de absorberla bien.

FASCINACIÓN

La fascinación va un paso más allá del interés. El interesado quiere saber si algo funciona o no. El fascinado quiere aprender cómo es que funciona.

Aprenda a convertir la frustración en fascinación. Aprenderá más fascinándose con la vida que frustrándose con ella.

Voy camino del aeropuerto a tomar un avión que sale dentro de 45 minutos. El tráfico no se está moviendo ni una pulgada. Ahora estoy fascinado - no frustrado, sino fascinado. Pero tengo que reconocer que esto no siempre funciona.

Desarrolle la fascinación de un niño con la vida y la gente.

FELICIDAD

Aprenda a ser feliz con lo que tiene, en tanto consigue todo lo que quiere.

La felicidad no se logra por casualidad. Tampoco es algo que se pide. La felicidad es algo que se diseña.

Qué triste es ver a un padre con dinero y sin alegría. Ese padre estudió economía, ¡pero nunca estudió felicidad!

La mayor fuente de infelicidad viene de adentro.

La felicidad es el arte de aprender a extraer alegría de la propia sustancia.

La felicidad no es algo que se deja para el futuro; es algo que se diseña para el presente.

FILOSOFIA PERSONAL

El factor clave que va a determinar su futuro financiero no es la economía, el factor clave es su filosofía.

No le pida prestado su plan a otra persona. Elabore su propia filosofía, y ella lo llevará a lugares únicos.

Si Ud. aprende a amarrar bien sus velas, el viento que sople lo hará alcanzar los sueños que desea, los ingresos- que desea y los tesoros de la mente, la bolsa y el espíritu que Ud. desea.

Su filosofía determinará si Ud. va a decidirse por la disciplina, o a continuar con los errores.

Su filosofía es la suma total de todo lo que Ud. sabe y de lo que ha determinado que tiene valor.

El desastre económico comienza con la filosofía de hacer menos y querer más.

Si Ud. quiere enmendar sus errores, tiene que empezar por enmendar su filosofía.

Lo único peor que no haber leído ningún libro en los últimos noventa días, es no haber leído ningún libro en los últimos noventa días y pensar que eso no importa.

Su filosofía personal es el principal factor determinante de cómo se desenvuelve su vida.

La respuesta inicial que da una persona dice muchísimo acerca de su filosofía personal.

Sólo los seres humanos son capaces de reordenar su vida el día que quieran, al refinar su filosofía.

FRACASO

La fórmula del desastre es: Podría hacerlo + Debería hacerlo + No quiero hacerlo.

El fracaso no es un hecho único y apocalíptico. No se fracasa de un día para otro. Al contrario, el fracaso consiste en unos cuantos errores de juicio, repetidos a diario.

No enfoque la vida de manera informal. La informalidad da pérdida.

Es una pena que los fracasados no dicten seminarios. ¿No es verdad que sería valioso? Si conoce a uno que se haya pasado cuarenta años echándose a perder la vida, no tiene Ud. más que decirle, "Juan, si traigo mi diario y te prometo tomar buenos apuntes, ¿te pasarías un día conmigo?"

Lo inevitable consiste en verse a 200 pies de las Cataratas del Niágara en un botecito sin motor ni remos.

GOBIERNO

Puede resultar peligroso debilitar a los fuertes para fortalecer a los débiles.

Uno de los grandes documentos liberales del mundo es la Declaración de Independencia. Uno de los grandes documentos conservadores del mundo es la Constitución de los Estados Unidos. Nos hacen falta ambos documentos para construir un país. Uno para comenzarlo - el liberal. Y el otro para ayudar a mantener la estructura a través de los años - el conservador.

Ojo con aquellos que pretenden cuidarlo a Ud., no sea que sus cuidadores se conviertan en sus carceleros.

Los impuestos son el modo en que alimentamos a la gallina de los huevos de oro: la libertad, la democracia y la empresa. Hay quien dice, "Bueno, esa gallina come demasiado". Probablemente sea cierto. ¡ Pero más vale una gallina gorda que ninguna!

La tiranía no conoce límites en sus apetitos.

¿Alguna vez se ha comido Ud. una galletita del gobierno? El verdadero genio que hace florecer un mercado no viene del gobierno, viene del genio popular.

Un escrito antiguo pregunta, "¿Confiaríais el gobierno de vuestra ciudad a un hombre incapaz de gobernar su propio espíritu?". A veces lo hacemos.

Ud. no puede basar su vida en lo que hace el gobierno ni en cómo se gasta el dinero de sus impuestos. Tiene que votar bien, y luego escoger su propio rumbo; vote Ud. bien, y entonces hágase cargo de su propia vida.

Claro que al gobierno le sobran unas libritas que rebajar, pero, ¿acaso no puede decirse lo mismo de todos nosotros? No dejemos que un apetito acuse a otro.

IDEAS

Si Ud. pretende encontrar, tiene que buscar. Es muy raro verse interrumpido por una buena idea.

Las ideas le pueden transformar la vida. A veces todo lo que se necesita para abrir la puerta es otra buena idea más.

Cuando la información se organiza, surgen las ideas.

Cuando nos encontramos con una buena idea, tenemos que ponerla en la balanza mental y pesarla con cuidado antes de determinar su valor.

Uno de los secretos del éxito son las ideas, unidas a la inspiración.

Nada hay más potente para su futuro que ser coleccionista de información. Eso se llama hacer la tarea.

IGNORANCIA

La ignorancia **no** es la felicidad. La ignorancia es pobreza. La ignorancia es destrucción. La ignorancia es tragedia. Y la ignorancia es enfermedad. Todo ello surge de la ignorancia.

Lo que no se conoce sí hace daño.

La peor arrogancia es la arrogancia producto de la ignorancia.

Hay un escrito antiguo que dice, "Al que desea ser ignorante, déjenlo que sea ignorante". Pero yo le quité las tres últimas palabras, y ahora cuando lo leo dice: Al que desea ser ignorante, ¡déjenlo!

INDEPENDENCIA ECONOMICA

Para llegar a la independencia económica Ud. tiene que convertir una parte de sus ingresos en capital; convertir el capital en empresa; convertir la empresa en ganancia; convertir la ganancia en inversión; y convertir la inversión en independencia económica.

Parte del legado que se recibe de esta sociedad es la oportunidad de hacerse económicamente independiente.

Si Ud. deja que su compañía se haga cargo de su jubilación, sus futuros ingresos se reducirán a la quinta parte. Si Ud. mismo se hace cargo de ello, puede multiplicar por cinco sus futuros ingresos.

Recuerdo haber dicho a mi mentor, "Si tuviera más dinero, tendría un plan mejor". Me contestó rápidamente, "Yo diría que si Ud. tuviera un plan mejor, tendría más dinero". Porque no es la cantidad lo que cuenta, sino el plan.

Si Ud. me enseñara su plan financiero actual, ¿me entusiasmaría hasta el punto de tomarlo como tema para dar conferencias por todo el país? Si la respuesta es que no, ahí va mi pregunta: ¿Por qué no? ¿Por qué no ha de tener Ud. un plan financiero de superior calidad que lo lleve a donde Ud. quiere llegar?

La independencia económica es la capacidad de vivir de las utilidades producidas por sus propios recursos personales.

Poco después de conocer a mi mentor, éste me preguntó, "Sr. Rohn, ¿cuánto dinero ha ahorrado e invertido Ud. en los últimos seis años?" Y yo le dije, "Ninguno". Entonces me preguntó, "¿Quién lo convenció de las virtudes de ese plan?"

Es mejor ser prestamista que gastador.

INFLUENCIA/ ASOCIACIÓN

La influencia tiene dos partes: Primera, la influencia es poderosa; y segunda, la influencia es sutil. Por supuesto que Ud. no dejaría que nadie lo apartara de su curso con un empujón; pero podría dejar que alguien lo apartara de su curso con un codazo, sin siquiera darse cuenta.

Necesitamos distintas clases de información, influencias distintas y voces distintas. No se pueden encontrar todas las respuestas a las interrogantes de la vida y de los negocios en una sola persona o en una sola fuente.

La actitud se forma en gran medida a partir de la influencia y la asociación.

No dedique la mayor parte de su tiempo a las voces que no cuentan. Apague las voces superficiales, para así tener más tiempo para sintonizar las valiosas.

Un "no", crea distancia entre Ud. y las malas influencias.

Constantemente tiene Ud. que hacerse estas preguntas: ¿Con quién ando? ¿Qué me están haciendo? ¿Qué me tienen leyendo? ¿Qué me tienen diciendo? ¿Hacia dónde me dirigen? ¿Qué me tienen pensando? Y lo más importante, ¿en qué me están convirtiendo? Entonces hágase la gran pregunta: Y ¿está bien?

No se reúna con un grupo fácil; no le harán crecer. Vaya donde sean altas la exigencia y las expectativas de desempeño.

Hay gente con quien puede uno darse el lujo de pasar unos minutos, pero no unas horas.

Acérquese a la gente que tenga algo valioso que compartir con Ud. Su impacto seguirá teniendo un notable efecto en la vida de Ud., mucho tiempo después que se hayan ido.

LIBROS/ BIBLIOTECA/ LECTURA

Casi todas las casas valoradas en más de \$250.000 tienen biblioteca. Eso debe decirnos algo.

Todo lo que Ud. necesita para su mejor éxito y futuro, está escrito ya. Y, ¿sabe Ud. una cosa? Está todo disponible. No tiene más que ir a la biblioteca. Pero increíblemente, menos del tres por ciento de los norteamericanos tienen tarjeta de usuario de alguna biblioteca. ¡Vaya, pues deben ser caras! No, son gratuitas. Y probablemente haya una biblioteca encada barrio. ¡Sólo un tres por ciento!

Deje de comer un día si hace falta, pero no deje de leerse un libro.

Alguna gente dice que está bien leer novelas baratas porque a veces se encuentra en ellas algo valioso. También se puede encontrar una corteza de pan en un basurero, si se busca bien, pero hay otro modo mejor de lograrlo.

Algunos leen tan poco que padecen de raquitismo mental.

No es lo que le cuesta el libro; es lo que le va a costar si no lo lee.

Ahora tengo una biblioteca de las mejores. Reconozco que no he leído todo lo que hay en la biblioteca, pero me siento más inteligente tan sólo de andar en ella.

Los libros son fáciles de hallar y fáciles de comprar. Hoy en día un libro de bolsillo cuesta sólo seis ó siete dólares. ¡Eso puede Ud. pedirselo prestado a sus hijos!

No lea solamente lo fácil. Puede ser que le entretenga, pero nunca le hará crecer. El libro que no se lee no ayuda.

LIDERAZGO/ ADMINISTRACIÓN

El reto del liderazgo es ser fuerte, pero no grosero; ser amable, pero no débil; ser atrevido, pero no abusador; ser considerado, pero no perezoso; ser humilde, pero no tímido; ser orgulloso, pero no soberbio; tener humor, pero sin insensatez.

Hay que aprender a ayudar a los que se lo merecen, no sólo a los que lo necesitan. La vida responde al merecimiento, no a la necesidad.

Mi mentor me dijo, "Vamos a hacerlo", no " Ve y hazlo tú". ¡ Qué fuerza tiene el que nos digan, "Vamos "!

La gente buena se encuentra, no se transforma. Hace poco leí un titular que decía, "No enseñamos a los nuestros a ser amables. Sencillamente, contratamos gente amable". ¡ Caramba, qué atajo más inteligente!

Un buen objetivo del liderazgo es ayudar a los que están haciendo las cosas mal, a que las hagan bien, y ayudar a los que las están haciendo bien a hacerlas mejor todavía.

Si persiste Ud. lo suficiente en compartir una buena idea, a la larga recaerá en personas buenas.

El liderazgo es el reto de convertirse en algo superior al promedio. Aprenda a ayudar a los demás en otra cosa que no sea sólo a trabajar; ayúdelos a vivir.

En las clases de liderazgo enseñamos esto: No mande a sus patos a una escuela para que aprendan a ser águilas, porque de nada les sirve. Al terminar la escuela, el pato verá a su primer conejo y se hará amigo suyo.

A veces quienes más lo necesitan son los que menos inclinados se sienten.

Empiece por donde está la gente, antes de intentar llevarla a donde Ud. quiere que vaya.

Los líderes tienen que entender que algunos se venderán inevitablemente a las fuerzas del mal. No pierda el tiempo preguntándose por qué; utilícelo para descubrir quiénes son.

Abra el camino con su ejemplo y filosofía personal.

Los líderes no han de ser ingenuos. Yo solía decir, "Los mentirosos no debían mentir". ¡ Qué manera tan triste de malgastar palabras! Hallé que los mentirosos han de mentir. Por eso les decimos mentirosos - porque mienten. ¿Qué otra cosa podemos esperar que hagan?

El administrador ayuda a los demás a verse como son. El líder los ayuda a verse mejores de lo que son.

Al lidiar con los demás, generalmente opto por el enfoque más obvio. Cuando alguien me dice, "Esto siempre me pasa y aquello siempre me pasa. ¿Por qué siempre me pasan a mí estas cosas?", les digo sencillamente "No tengo la menor idea. No lo sé. Lo que sí sé, es que esa clase de cosas suele pasarle a gente como Ud. ".

A todos nos conviene que nos dirijan un poco. Cuando se está en medio del juego, es difícil pensar en todo.

LO BASICO/ LO FUNDAMENTAL

El éxito no es ni mágico ni misterioso. El éxito es la consecuencia natural de aplicar sostenidamente los fundamentos básicos.

No hay fundamentos nuevos. Hay que sospechar un poco del que dice, "Tengo un fundamento nuevo". Eso es como si a uno lo invitaran a recorrer una industria donde se fabrican antigüedades.

Algunas cosas hay que hacerlas todos los días. Bañarse siete veces el sábado por la noche, en lugar de una vez al día, no va a resolver el problema.

El éxito no es más que unas cuantas disciplinas que se practican a diario; mientras que el fracaso consiste sencillamente en unos cuantos errores de juicio que se repiten a diario. Es el peso acumulado de nuestras disciplinas y de nuestros juicios lo que nos lleva a la fortuna, o al fracaso.

METAS/ PROPONERSE METAS

Las metas - nadie sabe lo que se puede lograr cuando uno se inspira en ellas. Nadie sabe lo que se puede hacer cuando uno cree en ellas. Y nadie sabe lo que pasará cuando uno las toma como base para la acción.

Si Ud. se pone a trabajar en sus metas, sus metas se pondrán a trabajar para Ud. Si Ud. se pone a trabajar en su plan, su plan se pondrá a trabajar para Ud. Todo lo bueno que construimos, acaba construyéndonos.

No se proponga metas muy bajas. Quien no necesita gran cosa, no llega a ser gran cosa. Todos tenemos la alternativa: Ganarnos la vida o diseñarnos la vida.

Todos necesitamos muchas metas grandes y a largo plazo, para que nos ayuden a vencer los obstáculos inmediatos.

El mejor motivo para fijarse una meta radica en la transformación que conlleva el logro. Será superior al logro mismo.

La transformación personal será siempre muchísimo más valiosa que lo que hayamos conseguido.

Cuando murió Andrew Carnegie, encontraron un papel donde había escrito una de las grandes metas de su vida: pasarse la primera mitad de su vida acumulando dinero y la segunda mitad, regalándolo.

Algunos se sienten perturbados por esos días difíciles, porque los días son lo único que tienen. No han diseñado, ni han descrito, ni han definido nada acerca del futuro.

ORGANIZACIÓN DEL TIEMPO

El tiempo es nuestro bien máspreciado; sin embargo, tendemos a perderlo, a matarlo y a gastarlo, en vez de invertirlo.

Es igualmente contraproducente dedicar mucho tiempo a las cosas menores, como dedicar poco tiempo a las cosas importantes.

El tiempo vale más que el dinero. Siempre se puede conseguir más dinero, pero no se puede conseguir más tiempo:

Nunca comience el día hasta que lo tenga plenamente planificado por escrito.

Aprenda a decir que no. No deje que la boca le sobrecargue la espalda.

El tiempo es el secreto mejor guardado de los ricos.

Una cosa ha de dominar y otra cosa ha de servir. O gobierna Ud. su día, o el día lo gobierna a Ud.; o gobierna Ud. su negocio, o el negocio lo gobierna a Ud.

Aprenda a separar lo fundamental de lo secundario. Muchas personas no logran resultados, sencillamente porque se empeñan en cosas secundarias.

No confunda el movimiento con el logro. Es fácil engañarse por el hecho de estar ocupado. La cuestión es: Ocupado, ¿haciendo qué?

Los días cuestan caros. Cuando se nos termina un día, es un día menos que nos queda para gastar. Así que fíjese bien de gastar sabiamente cada día.

A veces hay que mantenerse en contacto, pero fuera del alcance de los demás.

PALABRAS/ VOCABULARIO

Las dos grandes frases de la antigüedad son he aquí y tened cuidado.

El vocabulario nos permite interpretar y expresarnos. Si Ud. tiene un vocabulario limitado, tendrá también una visión limitada y un futuro limitado.

El fundamento para influir en los demás consiste en usar palabras bien escogidas, teñidas de emoción bien calculada.

Está bien mandar flores, pero no deje que las flores lo digan todo. Las flores tienen un vocabulario limitado. Todo lo que son capaces de decir las flores es que alguien se acuerda de uno.

Las palabras tienen dos funciones principales: Proporcionan alimento intelectual, y generan luz para el entendimiento y la conciencia.

PEDIR/ CREER/ DECIDIRSE

Al pedir, ya se está empezando a recibir. Asegúrese de no ir al mar con una cucharilla. Llévese al menos un balde para que los chicos no se rían de Ud.

No hay mejor oportunidad de recibir que sentir gratitud por lo que ya se tiene. La acción de gracias abre ventanas de oportunidad para que las ideas fluyan hacia Ud.

La determinación dice, "Lo haré". Este hombre dice, "Escalaré esa montaña. Me han dicho que es muy alta, que está muy lejos, que es muy empinada, muy rocosa y muy difícil. Pero esa montaña es mía, y la escalaré. Pronto me verá Ud. saludando desde la cumbre o muerto del esfuerzo junto al camino".

La indignación y la determinación son dos de las grandes emociones que conducen al cambio.

PERSEVERANCIA/ PERSISTENCIA

Lleva tiempo construir una obra de arte empresarial. Lleva tiempo construir una vida. Y lleva, tiempo desarrollarse y crecer. Así que concédase Ud. mismo, y concédales a su empresa y a su familia, el tiempo que exigen y el tiempo que se merecen.

Los estadounidenses son increíblemente impacientes. Alguien dijo una vez que el intervalo más corto de los Estados Unidos transcurre entre el momento en que se enciende la luz verde del semáforo y el momento en que se oye sonar el primer claxon.

Los asesinos gemelos del éxito son la impaciencia y la avaricia.

¿Cuánto debe durar el esfuerzo? Hasta que sea.

Algunos siembran en la primavera y se van en el verano. Si Ud. se ha comprometido por una temporada, quédese hasta el final. No tiene que quedarse toda la vida, pero al menos quédese hasta ver el final.

PLANIFICACIÓN

Me parece fascinante que casi todo el mundo planifica sus vacaciones con más cuidado que su vida. Tal vez sea porque es más fácil escaparse que cambiar.

Si Ud. mismo no se diseña un plan de vida, es muy probable que figure Ud. dentro de los planes de los demás. Y, ¿qué cree Ud. que le tendrán preparado? Nada del otro mundo.

La razón por la que casi todo el mundo mira el futuro con aprensión en vez de con ilusión, es porque no lo tienen bien diseñado.

Este hombre dice, "Cuando se trabaja donde trabajo yo, ya es tarde cuando uno llega a la casa. Hay que comer algo, mirar un poco de televisión y acostarse. No puede pasarse uno la mitad de la noche haciendo planes, planes, planes". ¡Y ése es el mismo tipo que está atrasado en los pagos del auto!

POSITIVO/ NEGATIVO

Aprenda a partir de lo negativo tanto como de lo positivo, de los fracasos tanto como de los éxitos.

La vida, en toda su singularidad, no sería vida sin lo negativo y lo positivo. Por eso es importante estudiar ambas cosas con seriedad.

La vida es positiva en parte y negativa en parte. Suponga que Ud. fuera a oír una orquesta sinfónica y ésta no tocara más que notitas altas y alegres. ¿Se iría Ud. al poco rato? Déjeme oír el tronar de los bajos, el chocar de los platillos y las claves menores.

La vida es un proceso de acumulación. Acumulamos la deuda o el valor, el pesar o el capital.

RELACIONES

El que a una persona le importe otra, representa el mayor valor de la vida.

A su familia y su amor debe Ud. cultivarlos como un jardín. Constantemente hay que recurrir al tiempo, al amor y a la imaginación para que una relación siga floreciendo y creciendo.

El mejor regalo que se le puede hacer a alguien, es el propio desarrollo personal de Ud. Antes yo solía decir, "Si me cuidas te cuidaré". Ahora digo, "Yo me cuidaré por ti, si tú te cuidas por mí".

Los muros que nos construimos alrededor para no dejar pasar la tristeza, tampoco dejan pasar la alegría.

No se puede triunfar solo. Trabajo cuesta encontrar Yen ermitaño rico.

REPUTACIÓN

Cada uno de nosotros tiene que comprometerse a mantener la reputación de todos. Y todos tenemos que comprometernos a mantener la reputación de cada uno.

La exactitud fabrica la credibilidad.

Una sola mentira basta para contaminar su testimonio.

La Biblia nos ofrece una serie de relatos humanos que se usan a modo de ejemplo - haga lo que hicieron ellos. Otra serie de relatos humanos se usan a modo de advertencia - no haga lo que hicieron ellos. Así que, si la historia suya llega a aparecer en uno de estos libros, asegúrese de que la usen como ejemplo, no como advertencia.

RESPONSABILIDAD PERSONAL

No se convierta Ud. en su propia víctima. Olvídense del ladrón que acecha en el callejón. ¿Qué hay del ladrón que Ud. tiene en la cabeza?

Lo que sucede no es lo que determina la mayor parte de su futuro. Lo que sucede, nos sucede a todos. Lo que cuenta es lo que Ud. hace con lo que sucede.

Dice Ud., "El país está echado a perder". Eso es igual que maldecir la tierra y la semilla y el sol y la lluvia - que son lo único que Ud. tiene. No maldiga todo lo que tiene. Cuando Ud. consiga su planeta particular, podrá arreglarlo todo a su antojo. Pero éste, tiene Ud. que aceptarlo como viene.

Aléjese de la multitud que representa el 97%. No utilice sus pretextos. Hágase cargo de su propia vida.

Oiga consejos, pero no acepte órdenes. Sólo dése órdenes Ud. mismo. Abraham Lincoln dijo una vez, "Puesto que no seré esclavo de nadie, no seré amo de nadie".

Es preciso aceptarla responsabilidad personal. No es posible cambiar las circunstancias, las estaciones ni el viento, pero sí es posible cambiarse uno mismo. De eso puede uno hacerse cargo. No es posible hacerse cargo de las constelaciones, pero cada cual es libre de decidirse o no a leer, a desarrollar nuevas capacidades y a tomar nuevas clases.

El sueldo que Ud. recibe no es responsabilidad de su patrono, es responsabilidad propia. Su patrono no determina el valor que Ud. tiene, eso lo determina Ud.

Es más fácil echar la culpa al gobierno que a la propia filosofía de uno.

RESULTADOS

Al final de cada jornada, debería Ud. escuchar la grabación de su desempeño. Los resultados deben ser para Ud. motivo de halago, o de acicate.

La más alta expresión de madurez es a la hora de la cosecha. Es entonces cuando tenemos que aprender a recoger sin quejarnos, si la cantidad es poca; y a recoger sin disculparnos, si la cantidad es mucha.

La vida nos pide que adelantemos de modo apreciable dentro de un plazo razonable. Por eso es que las sillitas de cuarto grado las hacen tan pequeñas - ¡no vaya Ud. a caber en ellas a los veinticinco años!

Hay cosas que no hace falta saber cómo funcionan - basta con que funcionen. Mientras unos están estudiando las raíces, otros están arrancando el fruto. Sencillamente, depende de qué extremo del proceso quiera participar Ud.

SALUD

Algunos no tienen éxito, sencillamente porque no se sienten bien.

Alguna gente se ocupa más de sus animalitos domésticos que de su propia persona. Los animales corren como el viento, y ellos son apenas capaces de subir las escaleras.

Asegúrese que su aspecto exterior sea un buen reflejo de su interior.

Trate su cuerpo como si fuera un templo, no un cobertizo. El cuerpo y la mente trabajan juntos. Su cuerpo tiene que ser un buen sistema de apoyo para la mente y el espíritu. Si lo cuida bien, su cuerpo puede llevarlo a donde Ud. quiera ir, con el vigor, la fuerza, la energía y la vitalidad que va a necesitar para llegar allá.

Cuide bien su cuerpo. Es el único lugar que tiene para vivir.

SERVICIO

Un cliente, bien atendido, podría ser más valioso que \$10.000 de publicidad.

El buen servicio multiplica las ventas. Si Ud. atiende bien a sus clientes, ellos le abrirán puertas que Ud. mismo no podría abrir jamás.

¿Cómo llega Ud. a merecerse una fortuna? Preste Ud. fortunas de servicio.

Hace falta hacer más de lo que nos pagan por hacer, porque es allí donde está la fortuna.

Quien presta servicio a muchos, se coloca en turno para recibir grandes cosas - gran riqueza, grandes ganancias, gran satisfacción, gran reputación y gran alegría.

SIEMBRA/ COSECHA

Hay que aprender a hacer bien una de dos cosas: o a sembrar en la primavera, o a mendigar en el otoño.

Dios tiene la parte más difícil del negocio. ¿Que tal si, en vez de sembrar la semilla, tuviera Ud. que hacer el árbol? Eso sí es como para desvelarse por la noche, tratando de resolver ese problema.

Siembre, no pida milagros.

Uno de mis buenos amigos dice siempre, "Las cosas no pasan por casualidad; pasan por justicia".

La tierra dice, "No me traigas tu necesidad, tráeme tu semilla".

SOFISTICACIÓN

Casi todo el mundo se propone únicamente llegar al final de la jornada. La gente sofisticada aprende a avanzar a partir de la jornada.

La sofisticación es saber distinguir entre un tesoro y una baratija.

No se gaste cantidades importantes de dinero en menudencias. En los últimos diez años este hombre se ha comprado dos toneladas de rosquillas y solamente dos libros - y los libros están mayormente llenos de ilustraciones.

Los sofisticados no se retiran temprano. Este hombre dice, "Sí, pero quiero evitar la congestión del tránsito". ¡Esa sí es una habilidad que vale la pena tener - la de evitar la congestión del tránsito!

No hace falta un millón de dólares para aprender a distinguir entre una botella de buen vino y una Pepsi-Cola. La sofisticación se mide en estudio, no en cantidad.

Una de las primeras señales de sofisticación es no ceder a todas las inclinaciones, sino más bien educar las emociones para que aprendan a comportarse.

El dinero no nos vuelve sofisticados. Sólo el estudio y la práctica nos vuelven sofisticados. Incluso la gente de medios modestos puede sofisticarse, porque es cuestión de estudio y de práctica. ¿Cuánto cuesta una noche con la orquesta sinfónica? Como treinta dólares. Dice Ud., "Los pobres no tienen treinta -dólares para gastárselos en la sinfónica ". Pues, mire que sí. ¡No son más que treinta barras de chocolate!

Tenemos que enseñar a nuestros hijos a no gastarse el dinero dólar a dólar. Si se gasta el dinero dólar a dólar, acabará Ud. acumulando baratijas en vez de tesoros. No se puede comprar mucho de valor por un dólar a la vez.

SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Para resolver cualquier problema, he aquí tres preguntas que debe hacerse: Primera, ¿qué podría hacer? Segunda, ¿qué podría leer? Y tercera, ¿a quién le podría preguntar?

Generalmente, el verdadero problema está a dos o tres preguntas de la superficie. Si Ud. quiere indagar acerca del problema de otro, sepa que casi nadie va a revelar cuál es el verdadero problema a la primera pregunta.

Neil Armstrong dijo una vez, "Para llegar a la cima hay que resolver sólo dos problemas: primero, cómo llegar; y segundo, cómo regresar. La clave está en no partir hasta tener los dos problemas resueltos".

Nunca- ataque un problema sin proponer a la vez una solución.

El mejor lugar donde resolver un problema es en el papel.

TEMOR/ DUDA/ NEGATIVIDAD

Todos hemos de librar una batalla intensa y permanente contra la fuerza que constantemente tira hacia abajo. Si nos descuidamos, las plagas y las malas hierbas de la negatividad se apoderarán del jardín y se llevarán todas las cosas de valor.

La humildad es una virtud, la timidez es una enfermedad.

Si se pasa Ud. cinco minutos quejándose, acaba de malgastar cinco minutos. Si sigue quejándose, antes de mucho tiempo cargarán con Ud. para un desierto económico y allí lo dejarán ahogarse en el polvo de su propio pesar.

Las hierbas malas de su jardín no se pueden tratar con delicadeza. Las hierbas malas hay que odiarlas a muerte. No se anda con las hierbas malas. Las hierbas malas se aniquilan.

VALOR

Calcule primero el costo. No pague un precio demasiado alto por ir tras valores secundarios.

El valor principal de la vida no está en lo que conseguimos. El valor principal de la vida está en lo que logramos ser. Por eso deseo pagar un precio justo por cada cosa de valor. Si tengo que pagarla o ganármela, ello me hace ser algo. Si la consigo gratis, ello me convierte en nada.

Toda cosa de valor ha de ganarse en competencia, y después de ganada, hay que defenderla.

No rinda su virtud ni su valor por conseguir algo que cree desear. Judas obtuvo el dinero, pero lo tiró a la basura y se ahorcó, por lo mal que se sentía consigo mismo.

Las cosas de valor, por fuerza tienen que ser caras. Si lo valioso no costara mucho, probablemente no lo estimaríamos.

VENTAS

Para tener éxito en ventas, sencillamente hable con mucha gente todos los días. Y he aquí lo estimulante - ¡hay montones de gente!

La práctica vale tanto como una venta. La venta le da para vivir, más la destreza lo puede enriquecer.

La venta es un negocio directo entre dos personas. No se puede enviar el manual para que haga la venta. Los manuales de venta no tienen piernas ni voz.

En la profesión de ventas, el verdadero trabajo empieza después de hacer la venta.

Los vendedores deben aprender de sus hijos. ¿Qué significa la palabra "no" para un niño? ¡Casi nada!

Aunque Ud. sea novato en ventas, su falta de habilidad se puede compensar con cantidad.

VERDAD

En cuanto a la verdad, hay pocos entre nosotros que sean autoridad en la materia. Lo más que podemos hacer, es acercarnos a lo que esperamos que sea la verdad, o a lo que pensamos que es la verdad. Por eso, probablemente la mejor forma de enfocar la verdad sea decir, "A mí me parece... "

Las afirmaciones no tienen nada de malo, siempre que lo que se esté afirmando sea la verdad. Si uno está sin un centavo, por ejemplo, la mejor afirmación es, "¡No tengo un centavo!".

Si con la verdad no basta, hay que poner más vigor en presentarla.

La sinceridad no es la prueba de la verdad. Es preciso no cometer este error: Ese hombre tiene que tener razón, ¡es tan sincero! Es posible estar sinceramente equivocado. Sólo podemos juzgar la verdad con la verdad, y la sinceridad con la sinceridad.

Busque a alguien que esté dispuesto a compartir la verdad con Ud.

VIVIR CON ESTILO

Vivir con estilo es el arte de descubrir modos singulares de vida.

Deje que los demás vivan una vida limitada, pero Ud. no; deje que los demás se disputen las cosas pequeñas, pero Ud. no; deje que los demás lloren por los golpes pequeños, pero Ud. no; deje que los demás pongan su futuro en manos de otros, pero Ud. no.

Algunos han aprendido a ganar mucho, pero no han aprendido a vivir bien.

El vivir con estilo no es cuestión de cantidad, es cuestión de práctica.

Gane todo el dinero que pueda, y tan pronto como pueda. Mientras más pronto se quite el dinero del medio, antes podrá ocuparse del resto de sus problemas de estilo.

EL INTERES PROPIO ESCLARECIDO

(Pasaje tomado de "El seminario de fin de semana")

El instinto de conservación tiende a llevarnos a la pobreza. Si quiere Ud. gobernar a muchos, sea fiel cuando no haya más que unos cuantos. Este hombre dice, "Ah, si yo tuviera una gran organización, entonces sí le pondría todo mi empeño. Pero tengo sólo unos cuantos y no sé ni por dónde andan". Si tiene Ud. sólo unos cuantos distribuidores, unos cuantos empleados, ése es el momento de afilar su capacidad de comunicación y ponerle todo su empeño. Cuando no haya más que unos cuantos, empuje con todas sus fuerzas.

Es preciso hacer la inversión personal en el presente, para así prepararse para el futuro. Inversión personal en educación, inversión personal en disciplina, inversión personal en descubrimiento, inversión personal en ser buen padre de familia. Hágala en esos primeros años, para entonces colocarse en posición que se le confíen mayores tesoros de fortuna, de gente, y de interés acumulado.

EL BIEN Y EL MAL

(Pasaje tomado de "El seminario de fin de semana")

Todo líder tiene que entender la fábula de la rana y el escorpión. Cuenta el relato que la rana y el escorpión llegaron casi a la vez a la orilla de un río. La rana estaba a punto de tirarse al río y cruzarlo a nado. Llega el escorpión, y le dice a la rana, "Señora Rana, veo que está Ud. a punto de tirarse al río y cruzarlo a nado. Como soy escorpión y no sé nadar, ¿me dejaría Ud. subirme a su lomo, y entonces Ud. cruza el río a nado y me deja del otro lado? Yo se lo agradecería".

La rana miró al escorpión y dijo, "De eso, nada. Tú eres escorpión, y los escorpiones pican a las ranas y las matan. Llegaría yo a mitad de camino contigo en el lomo, y me picarías y me moriría. ¿Crees que estoy loca? De eso, nada".

Dijo el escorpión, "Eh, alto ahí, un momento. Con tu cerebro de rana, no estás pensando. Si yo te picara a mitad de camino, claro que te ahogaría y morirías, pero yo también, porque soy escorpión y no sé nadar".

Eso sería bastante tonto, así que no pienso hacerlo. Sólo quiero cruzar al otro lado".

La rana consideró las razones del escorpión y dijo, "Eso tiene lógica. Móntate". Y cuenta el relato que el escorpión se sube al lomo de la rana. Comienzan a cruzar el río y, por supuesto, en medio del río el escorpión pica a la rana. Ambos están a punto de hundirse por tercera vez. La rana no puede creer lo que ha pasado y le dice al escorpión, "¿Por qué hiciste eso? Estoy a punto de morir y ahogarme, pero tú también. ¿Porqué lo hiciste?" Y dijo el escorpión, "Pues, porque soy escorpión".

Así que todo líder ha de entender la fábula de la rana y el escorpión. Hay pastores, y hay ovejas, y hay lobos. Y un líder prudente tiene que entender que hay lobos tan listos que han aprendido a disfrazarse de ovejas. Pero no se pierdan el argumento del gran drama de la vida que llamamos el bien y el mal. Forma parte de la prueba a la que tiene que someterse la capacidad de liderazgo.

EL EXITO ES FACIL

(Pasaje tomado de "El seminario sobre el reto de triunfar")

Con frecuencia, muchas personas me preguntan cómo alcancé el éxito en esos seis años, en tanto que muchos de mis conocidos no.

La respuesta es sencilla: Las cosas que para mí fueron fáciles de hacer, para ellos fue fácil no hacerlas. Para mí fue sencillo fijarme las metas que podían cambiar mi vida. Para ellos fue fácil no fijárselas. Para mí, fue fácil leerme los libros que podían influir en mis pensamientos e ideas. Para ellos, fue fácil no leérselos.

Para mí fue fácil asistir a clases y seminarios, y acercarme a otros triunfadores. Ellos dijeron que, probablemente, en realidad daba igual no hacerlo.

Si tuviera que resumir todo esto, yo diría que lo que para mí fue fácil de hacer, para ellos fue fácil no hacerlo. Seis años después, soy millonario, y ellos siguen echándole la culpa a la economía, al gobierno y a la política de su compañía. Sin embargo, dejaron de hacer las cosas básicas y fáciles.

MOTIVACIÓN

(Pasaje tomado de "El seminario sobre el reto de triunfar")

La motivación es un misterio. ¿Por qué hay un vendedor que a las siete de la mañana está reunido con su primer cliente potencial, mientras hay otro vendedor que a las once se está levantando de la cama? No lo sé. Eso forma parte de los misterios de la vida.

Di una conferencia a mil personas. Una sale y dice, "Voy a cambiar mi vida". Otra sale bostezando y murmurándose, "Esto ya lo he oído decir antes". ¿Por qué pasa esto? ¿Por qué las dos no se afectan de igual forma? Otro misterio.

El millonario le dice a mil personas, "Leí este libro, y me impulsó por el camino de la riqueza". ¿Adivine cuántos salen a buscar el libro? Muy pocos. ¿Verdad que es increíble? ¿Por qué no van todos a buscar el libro? Misterios de la vida. Mi sugerencia sería alejarse del 90% que no sale a buscarlo y acercarse al 10% que sí va.

VIVIR CON ESTILO

(Pasaje tomado de "El arte de la buena vida")

En realidad, no es difícil aprender el arte de vivir bien. Hasta la gente de medios modestos puede experimentar el estilo de vida sofisticado. Sencillamente, ahorran algún dinero de los refrescos para comprarse una botella de buen vino: Dejan de ir al cine, y se van al teatro. Ahorrando dinero todo el año, reúnen lo necesario para darse un viaje a Europa o comprarse una buena obra de arte.

No se gaste todo el dinero moneda a moneda. Ahorre, y cómprese algo especial, algo bueno, algo de valor perdurable o algo que le traiga buenos recuerdos toda la vida. Recuerde que todo ese dinero de golosinas puede llegar a ser una pequeña fortuna. Y a una persona sofisticada le importa más la calidad que la cantidad. Más valen unos pocos tesoros que una casa llena de basura.

ACTIVIDAD

(Pasaje tomado de "Hágase cargo de su vida")

A veces no pedimos productividad inmediata. Lo único que pedimos al principio es actividad. Ahora bien, es bien fácil comprobar la actividad. Si alguien entra en la empresa de ventas y tiene asignadas diez visitas la primera semana, es bien sencillo decirle el viernes, "Juan, ¿cuántas visitas hizo Ud.?" Juan contesta, "Bueno... "Ud. le dice, "Juan, 'Bueno...' no cabe en esta casilla que tengo aquí". Y Juan empieza a hacerle un cuento. Ud. le dice, "Juan, esta casilla la hice bien chica, para que no le quepan los cuentos. Sólo necesito una cifra de actividades, del uno al diez".

Si el resultado de las actividades no es bueno la primera semana, eso tiene que ser una indicación. Es posible probar otra semana más. Por último, Ud. tiene que decidir cuánto va a adelantar al conformar un equipo con alguien a quien le faltan actividades concretas.

CÓMO RESOLVER PROBLEMAS

(Pasaje tomado de "Cómo utilizar un diario")

Una de las ventajas singulares de un diario es que nos brinda un modo eficaz de entender las cosas -de entender la vida, de entender a la gente, de entender los dilemas comerciales y, sobre todo, de entenderse uno mismo.

Hay algo de mágico en eso de poner un problema por escrito. Es casi como si, al escribir lo que anda mal, empezara uno a descubrir nuevas formas de arreglarlo. Al escribirlo Ud., se crea un espacio entre el problema y Ud., y en este espacio pueden crecer las soluciones.

El escribir los hechos y circunstancias nos ayuda a aclarar exactamente lo que está pasando. Cuando uno explica por escrito una situación, tiende a ajustarse mejor a los hechos, a ser más preciso y, sin duda, más realista. Una vez que las cosas se ven de veras como son, se nos aclara el camino a seguir para mejorarlas.

INDEPENDENCIA ECONOMICA PARA LOS ADOLESCENTES

(Pasaje tomado de "Las tres claves de la grandeza")

Si un niño tiene un dólar, ¿qué debe hacer con él? La forma de responder esta pregunta es muy importante, porque puede determinar lo que haga con su dinero el resto de su vida. Ud. dice, "No es más que un niño y no es más que un dólar". Eso se llama cometer una enorme falta de buen juicio.

Si el niño quiere gastarse el dólar entero, hay que decirle, "¡ No! No puedes gastarte el dólar entero". El niño pregunta por qué. Ud. le dice, "Déjame enseñarte por qué". Y se lo lleva al otro lado del pueblo y le pregunta, "¿Te gustaría vivir aquí? Aquí vive la gente que se gasta todo lo que gana". No hay nada mejor que la ilustración visual para explicarle algo a un niño. Muéstrole las trágicas consecuencias de gastarse todo lo que uno tiene. Los chicos regresarán a casa con los ojos abiertos a más no poder. Entonces pregúntele, "¿Te gustaría vivir así?" El chico responde, "¡ Ni modo!" Y entonces Ud. le explica, 'Por eso es que no puedes gastarte el dólar entero ".

¿CÓMO CAMBIARÁ MI VIDA? (Pasaje tomado de "Cómo tener el mejor año de su vida")

¿Cómo serán las cosas en el año dos mil? Serán más o menos como han sido siempre. ¿No se alegran de que yo les haya dicho esto? Todo el mundo no tiene la oportunidad de oírlo.

La marea sube, ¿y después qué? Vuelve a bajar. Así es desde hace por lo menos seis mil años que tiene de existencia la historia.

Amanece, ¿y después qué? Pues, oscurece.

La estación que sigue al otoño es - ¿cuál? El invierno; naturalmente. Todas las veces, sin falta, desde hace por lo menos seis mil años. Yeso no va a cambiar.

Los seis mil años que tiene la historia se interpretan así: la oportunidad junto con la dificultad. Y no va a cambiar. "Entonces ", Ud. pregunta, "¿cómo va a cambiar mi vida?" Pues, ¡ cuando Ud. cambie!

EL PROCESO DEL CAMBIO (Pasaje tomado de "Las cinco piezas del rompecabezas de la vida")

El cambio surge de una de dos fuentes. La primera, la desesperación puede empujarnos al cambio. A veces las circunstancias pueden descontrolarse hasta el punto de casi hacernos abandonar la búsqueda de soluciones, pues la vida se nos antoja llena de interrogantes sin solución. Pero este sentimiento abrumador de desesperación, es lo que finalmente nos empuja a buscar soluciones. La desesperación es el resultado final e inevitable de meses o años de negligencia acumulada, que nos lleva a un punto en que por necesidad urgente, nos vemos inducidos a buscar respuesta inmediata a los retos acumulados que nos presenta la vida.

La segunda fuente que nos empuja a realizar cambios en nuestra vida es la inspiración. Esperamos que sea ahí donde se encuentra Ud. ahora a punto de sentirse inspirado al extremo de realizar cambios fundamentales e impresionantes en su vida.

LA PRIMAVERA (Pasaje tomado de "Las estaciones de la vida")

Después del turbulento invierno viene la estación de la actividad y la oportunidad que llamamos primavera. Es la estación para salir a los fértiles campos de la vida con semilla, conocimiento, compromiso y esfuerzo decidido. No es momento para demoras, ni para meditar sobre las posibilidades del fracaso. Tonto es quien deja pasar la primavera mientras se empeña en recordar la buena cosecha del otoño pasado, o el fracaso en la recogida del otoño pasado, no obstante los enormes esfuerzos de la primavera anterior.

Es característica natural de la primavera el presentarse de manera muy breve, o el arrullarnos hasta la inactividad con su abundante belleza. No se detenga demasiado a empaparse con el aroma de los capullos en flor, no vaya a ser que al despertar encuentre que la primavera se ha ido, y que Ud. todavía tiene el saco lleno de semilla.

RAZONES MONDAS Y LIRONDAS **(Pasaje tomado de "Siete estrategias para conseguir riqueza y felicidad")**

¿No sería maravilloso sentirse motivado a lograr el éxito por una meta tan elevada como la benevolencia? Tengo que confesar, sin embargo que en los primeros años de mi lucha por triunfar, mi motivación era mucho más terrenal. Mi razón para lograr el éxito era algo más elemental. De hecho, estaba en la categoría de lo que me gusta llamar "razones mondas y lirondas". Una razón monda y lironda es de las que cualquiera puede tener - cualquier día, a cualquier hora - y que puede hacernos cambiar la vida. Déjenme contarles lo que me pasó.

Poco después de conocer al Sr. Shoaff, estaba descansando en casa cuando tocaron la puerta. Fue un golpear tímido y vacilante. Cuando abrí la puerta, bajé la vista y vi un par de grandes ojos castaños que me miraban fijamente. Ante mí había una niñita de unos diez años, de aspecto frágil.

Me dijo, con todo el valor y decisión de que era capaz, que estaba vendiendo galletitas de las Girl Scouts. Fue una presentación magistral - varios sabores, una oferta especial y sólo dos dólares la caja. ¿Cómo rechazarla? Por último, con una gran sonrisa y muchísima educación, me pidió que le comprara.

Y yo quería hacerlo - ¡no digo yo si quería!

Si no hubiera sido por una sola razón. ¡No tenía los dos dólares! ¡Caramba, qué vergüenza! Heme aquí - padre de familia, graduado universitario, con empleo remunerado - y sin embargo, no tenía dos dólares que llamar míos.

Naturalmente, no podía decírselo a la niñita de los grandes ojos castaños. De modo que apliqué el mejor remedio que tenía. Le mentí. Le dije, "Gracias, pero ya compré galletitas de las Girl Scouts este año. Y todavía me quedan muchas en la casa".

Ahora bien, eso sencillamente no era verdad. Pero fue lo único que se me ocurrió para salirme del apuro. La niñita me dijo, "Está bien, señor. Muchas gracias". Y dicho eso, se dio la vuelta y siguió su camino.

Me quedé mirándola un rato que me pareció muy largo. Por último, cerré la puerta tras de mí y, apoyándome en ella, grité, "No quiero seguir viviendo así. Estoy harto de estar sin un centavo y estoy harto de mentir. Nunca más pasaré la vergüenza de no tener dinero en el bolsillo".

Fue ése el día en que me prometí ganar lo suficiente para tener siempre varios cientos de dólares en el bolsillo, a todas horas.

JIM ROHN

UNO DE LOS CONSEJEROS PARA EL EXITO MAS CODICIADOS DE EE.UU.

Jim Rohn lleva más de 30 años concentrándose en los elementos fundamentales del comportamiento humano que más influyen en el desempeño personal y comercial. Jim es el patrón con el que se comparan los que aspiran a enseñar e inspirar al prójimo. Posee la capacidad singular de interpretar hechos y principios corrientes con penetración extraordinaria, y su combinación de sustancia y estilo conquista la imaginación de quienes oyen o leen sus palabras.

Jim Rohn ha compartido ya su mensaje con más de 5.000 públicos y tres millones de personas. Ha dirigido sus seminarios y talleres por toda Europa, Asia, Australia y África, así como en las principales ciudades de Norteamérica. Es miembro de la Asociación Nacional de Conferencistas y ganador de su codiciada, premio CPAE, que se le concedió en 1985 por su destacado desempeño y profesionalismo en la oratoria.

Después de haber ganado fama y fortuna como jefe de varias empresas comerciales, Rohn concentra ahora sus capacidades creativas en Jim Rohn International, compañía diversificada que se dedica al mercado Internacional de seminarios y programas de capacitación en el campo del desarrollo personal, la gerencia y las ventas.

Deseo para Ud. una vida de riqueza, salud y felicidad; una vida en que Ud. mismo se conceda el regalo de la paciencia, la virtud de la razón, el valor del conocimiento y la influencia de la fe en su propia capacidad de soñar con recompensas valiosas y de alcanzarlas.

Jim Rohn

