

JOHN C. MAXWELL



EL ABC de la Actitud

La condición indispensable para triunfar

Contenido

PRÓLOGO	3
PARTE I: LA INFLUENCIA DE LA ACTITUD	4
1. ¿Cómo influye en el liderazgo?	5
2. ¿cómo influye la actitud en un individuo?	10
PARTE II: FORMACIÓN DE LA ACTITUD	17
3. ¿Cómo se forma la actitud en una persona	18
4. ¿Es posible cambiar la actitud?	24
5. ¿Pueden los obstáculos mejorar la actitud?	30
PARTE III: EL FUTURO CON LA ACTITUD ADECUADA	34
6. ¿Qué es el fracaso?	35
7. ¿Qué es el éxito?	40
8. ¿Cómo puede un líder mantenerse en ascenso?	47

Prólogo

Como experto en liderazgo, John Maxwell ha dedicado su vida a ayudar a la gente a triunfar. Sus textos y seminarios ensueñan que cualquiera puede tener éxito si llega a dominar cuatro aspectos: las relaciones personales, la capacitación, la actitud y el liderazgo. Ése es el objetivo de los cuatro libros que forman esta colección: EL ABC de las Relaciones, EL ABC de la Capacitación, EL ABC de la Actitud y el ABC del Liderazgo.

El autor reconoce que la actitud que tenemos como individuos influye profundamente en nuestra vida y en la de los otros. Un líder no puede ignorar las actitudes de la gente que dirige (ya sea en una empresa, una familia, un equipo deportivo o un grupo de voluntarios). La actitud afecta nuestras relaciones.

Puede llevarnos al éxito o al fracaso.

Pocas cosas en la vida son tan valiosas como tener una actitud positiva. Este libro enseña como lograrla.

PARTE I

La influencia de la actitud

1

¿Cómo influye en el liderazgo?

*El talento es necesario, pero para ganar
Se necesita mucho más que eso.*

Siempre comprendí la importancia de una actitud positiva y he puesto gran énfasis en ella para mí, para mis hijos y para los equipos que dirijo.

Una vez exhibí:

Actitud...

Sus raíces son internas pero sus frutos se ven.

Es nuestra mejor amiga o nuestra mayor enemiga.

Suele ser más sincera que nuestras palabras..

Es una mirada basada en experiencias.

Puede acercar a la gente a nosotros o ahuyentarla...

Las buenas actitudes entre los jugadores no garantizan el triunfo de un equipo, pero las malas aseguran su fracaso.

Las siguientes verdades clarifican cómo afectan tanto al trabajo individual como al que se hace en grupo:

Las actitudes tienen el poder de levantar o derribar un equipo

Denis Waitley afirmó: “Los verdaderos líderes de negocios, de la comunidad profesional, la educación, el gobierno y el hogar parecen acercarse a una talla especial que los separa del resto de la sociedad. Esta diferencia no consiste en una noble cuna, en un elevado coeficiente intelectual o en el talento. Está en la actitud, no en la aptitud”

Muchas personas se oponen a este concepto. Creen que el talento por sí solo (o con experiencia) es suficiente. Sin embargo, muchos equipos repletos de talentos nunca llegan a nada debido a las actitudes de sus jugadores.

Si se buscan resultados excepcionales se necesita gente buena con gran talento y actitudes fabulosas. Cuando las actitudes mejoran, aumenta el potencial del equipo; cuando empeoran, el potencial del grupo disminuye.

Una actitud se acrecienta cuando se expone ante otros

En un equipo hay varias cosas que no son contagiosas: talento, experiencia y buena disposición. Sin embargo, algo es seguro: la actitud se contagia. Cuando un líder es optimista frente a circunstancias desalentadoras, los demás admiran esa cualidad y quieren ser como él. Si un miembro del equipo muestra una fuerte labor ética y comienza a tener impacto positivo, los demás lo imitan. La gente se inspira en sus compañeros. Las personas tienden a adoptar las actitudes de aquellos con quienes pasan cierto tiempo. Se apropian de su modo de pensar, sus creencias y sus enfoques ante los desafíos.

La historia de Roger Bannister es un ejemplo inspirador del modo en que las actitudes “se acrecientan”. Durante la primera mitad del siglo XX muchos expertos deportivos creían que ningún atleta correría una milla en menos de cuatro minutos. Por mucho tiempo tuvieron razón. Pero este estudiante universitario logró correr una milla en tres minutos, cincuenta y nueve segundos y cuatro décimas durante un encuentro. Menos de dos meses después, otro también superó esta barrera. Entonces docenas y luego millares la superaron. ¿Por qué? Porque cambió la actitud de cada uno.

Hoy todo atleta de talla mundial que compite en esa distancia puede correr una milla en menos de cuatro minutos ¡Las actitudes son contagiosas!

Las malas actitudes aumentan más rápido que las buenas

Sólo hay una cosa más contagiosa que una buena actitud: una mala. Por algún motivo, muchas personas creen que ser negativas es estar a la moda. Piensan que esto las hace parecer más inteligentes o importantes. Sin embargo, una actitud negativa hiere más de lo que ayuda.

Las actitudes son subjetivas, puede ser difícil identificar una mala actitud

¿Te has relacionado con alguien por primera vez y has sospechado que la actitud de esa persona era mala, sin poder identificar exactamente lo que estaba mal? Creo que mucha gente ha tenido esa experiencia. La razón por la cual las personas dudan de sus observaciones es que las actitudes son subjetivas.

La actitud tiene que ver con cómo es una persona. Eso se extiende a cómo actúa.

Alguien con una mala actitud quizás no esté haciendo algo ilegal o inmoral, pero de todas maneras podría arruinar al equipo.

La gente siempre proyecta lo que siente; la actitud tiene que ver con cómo es una persona. Eso se extiende a cómo actúa. Veamos algunas actitudes negativas para poder reconocerlas:

Incapacidad de admitir equivocaciones. ¿Has estado con personas que nunca admiten estar equivocadas? Es doloroso. Nadie es perfecto, pero alguien que piensa que lo es no constituye un compañero ideal en ningún grupo. Su actitud errónea siempre creará conflictos.

Falta de perdón. Guardar rencor no es positivo ni adecuado. Todos los integrantes del equipo salen lastimados cuando hay falta de perdón entre sus compañeros.

Envidia. Una actitud que funciona en contra de las personas es el deseo de igualdad que alimenta envidias triviales. La gente con esta actitud cree que todo el mundo merece igual trato, sin considerar el talento, ni el rendimiento individual. Nada puede estar más lejos de la verdad. Cada uno de nosotros está creado de modo excepcional y actúa de manera diferente; por tanto deberíamos ser tratados como seres únicos.

La enfermedad del Yo. El entrenador de la NBA, Pat Riley, escribe en su libro *The Winner Within* (El ganador interior) que los miembros del equipo que padecen este rasgo “desarrollan una creencia irresistible en su propia importancia. Sus acciones prácticamente afirman a gritos: “Soy excepcional”. El autor opina que esta enfermedad siempre tiene la misma consecuencia inevitable: la derrota.

Deseo de monopolizar todo el crédito. El individuo con este mal puede crear disensión cuando monopoliza el crédito y sale continuamente al escenario para recibir una reverencia, sea que la haya ganado o no. Su actitud es contraria a la del jugador Bill Russell del Salón de la Fama de la NBA, quien dijo de su tiempo en la cancha: “La medida más importante de lo bien que he jugado un partido es cuánto mejor he hecho jugar a mis compañeros.

Seguramente hay otras, pero mi intención no es enumerar todas sino algunas de las más comunes. En resumen, la mayoría es consecuencia del egoísmo. Si uno de los compañeros de equipo menosprecia a los demás, sabotea al grupo o da a entender que es más importante que los otros, entonces puedes estar seguro de que has encontrado a alguien con mala actitud.

Las pésimas actitudes que no se tratan arruinan todo

Las actitudes negativas siempre ocasionarán desacuerdos, resentimientos, pelea y división. Además, nunca se irán por sí solas; hay que tratarlas. Si se deja una manzana podrida en una caja de frutas podridas.

Las actitudes siempre influyen en la eficacia de un líder. Así lo observó Thomas Jefferson: “Nada puede impedir que alguien con correcta actitud logre su meta, peor nada en la tierra puede ayudar al hombre con actitud mental incorrecta.”

Si a uno le importa su equipo y está comprometido a ayudar, no puede hacer caso omiso de una mala actitud.

2

¿Cómo influye la actitud en un individuo?

Actitud y potencial van de la mano.

¿Qué es una actitud? ¿Cómo se identifica con precisión? Es un sentimiento interior expresado por el comportamiento. Por eso se puede ver sin necesidad de palabras. ¿Has observado la mueca del malhumorado, por ejemplo? De todo lo que usamos, la expresión es lo más importante. Algunas veces podemos enmascarar exteriormente y engañar a quienes nos ven. Pero, por lo general, las máscaras no duran mucho tiempo. Veamos esa constante lucha a medida que la actitud intenta salir contorneándose.

Mi padre narra la historia del niño de cuatro años que tenía uno de esos días llenos de problemas. Después de representarlo, la madre le ordenó: “¡Ve ahora mismo a esa silla y siéntate!”. El muchachito fue, se sentó y dijo: “Mamá por fuera estoy sentado, pero por dentro estoy de pie”.

El psicólogo y filósofo James Allen declara: “Una persona no puede viajar a su interior y permanecer quiero en su exterior”. Lo que sucede dentro de nosotros afecta rápidamente lo que pasa exteriormente. Una actitud endurecida es una enfermedad aterradora. Ocasiona una mente estrecha y un futuro negro. Cuando nuestra actitud es positiva y propicia para crecer, la mente se expande y empieza el progreso.

LA ACTITUD DETERMINA EL ÉXITO O EL FRACASO

Mientras dictaba una conferencia le pregunté a la audiencia: “¿Qué palabras describe lo que determina nuestra felicidad, aceptación, paz y éxito?”. La audiencia comenzó a decir palabras como *trabajo*,

educación, dinero, tiempo. Finalmente alguien dijo “*actitud*”. Un área tan importante de sus vidas constituía un pensamiento secundario para casi todos. Sin embargo, es la fuerza espiritual que determinará si triunfamos o fracasamos.

El hecho de que prepara a unos mientras destroza a otros es lo suficientemente significativo para que exploremos su importancia”. Estos siete axiomas ayudarán a comprender como influye:

Axioma 1: Nuestra actitud determina nuestro enfoque de la vida

Nuestra actitud nos dice que esperamos de la vida. Igual que un avión, si nuestra “nariz” señala hacia arriba, estamos despegando, si señala hacia abajo, nos podríamos estar dirigiendo a una catástrofe.

Una de mis historias favoritas trata de un abuelo y una abuela que visitaron a sus nietos. En las tardes el abuelo dormía una siesta. Un día, a modo de broma, los muchachos decidieron ponerle queso derretido en su bigote. Al poco tiempo despertó olfateando. “Vaya, este cuarto apesta”, exclamó, mientras se levantaba y se dirigía hacia la cocina. No había pasado mucho tiempo cuando decidió que el lugar también olía mal, así que salió de la casa para respirar aire fresco. Para su gran sorpresa, el aire libre tampoco le daba alivio. Y proclamó: “¡Todo el mundo apesta!”.

¡Cuán cierto es esto en la vida! Si tenemos una mala actitud, el mundo entero olerá mal. Individualmente somos responsables por nuestra visión de la vida. Esa verdad se ha conocido durante siglos y está contenida en la Biblia: “Todo lo que el hombre siembre, eso también cosechará”. Nuestra actitud y nuestras acciones frente a la realidad ayudan a determinar lo que nos sucede.

Sería imposible calcular la cantidad de empleos perdidos, el número de ascensos no concedidos, el total de ventas no realizadas y la cantidad de matrimonios arruinados debido a malas actitudes. Sin embargo, casi a diario somos testigos de trabajos que se tienen pero

que se detestan y matrimonios que se toleran pero son infelices. Esto sucede porque las personas esperan que los demás cambien, o que cambie el mundo, en vez de darse cuenta de que ellas son responsables de su propio comportamiento.

Axioma 2: Nuestra actitud determina nuestra relación con la gente.

Nuestras relaciones con la gente influyen en todo lo que nos sucede en la vida; no obstante, es difícil establecerlas. Es esencial edificar relaciones adecuadas en nuestro mundo lleno de gente.

Roosevelt dijo: “El ingrediente más importante para la fórmula del éxito es saber cómo llevarse bien con la gente”. También lo afirmó John D. Rockefeller: “Pagaré más por la habilidad de tratar con las personas que por cualquier otra habilidad bajo el sol”.

Si nuestra actitud coloca primero a los demás y los vemos como importantes, entonces nuestra perspectiva reflejará el punto de vista de ellos, no el nuestro.

Si no nos ponemos en el lugar de la otra persona y vemos la vida a través de sus ojos, seremos como el hombre que se baja de su automóvil después de un choque y dice: “¿Por qué la gente no ve por dónde maneja? ¡Es la cuarta vez que choco hoy!”.

Axioma 3: Frecuentemente nuestra actitud es la única diferencia entre el éxito y el fracaso.

Los logros más grandes en la historia los han efectuado hombres que en sus campos sólo se destacaron levemente sobre otros. A esto se le podría llamar el principio de la ventaja insignificante.

Muchas veces esa diferencia insignificante está en la actitud. La ex primera ministra de Israel, Golda Meir, resaltó esta verdad en una de sus entrevistas: “Todo lo que mi nación tiene es su espíritu. No tenemos petrodólares. No tenemos minas de gran valor en la tierra. No tenemos el apoyo de una opinión pública mundial que nos mire de modo favorable. Lo único que tiene Israel es el espíritu de su gente. Y si la gente perdiera su espíritu, nada nos podría salvar”.

Por supuesto que la aptitud es importante. Sin embargo, el éxito o el fracaso en cualquier empresa lo ocasiona más la actitud mental que la sola capacidad.

Recuerdo ocasiones en que mi esposa llegaba a casa frustrada después de dictar clases en el colegio, debido al énfasis de la educación moderna en las aptitudes en vez de las actitudes. Ella quería que se examinara en los alumnos el “coeficiente de actitud” en vez del coeficiente intelectual”.

Como padre espero que mis hijos tengan mentes excelentes y actitudes excepcionales. Pero si tuviera que escoger en una situación de “uno u otro”, sin duda me gustaría que sus coeficientes de actitud fueran elevados.

Hay muy poca diferencia entre las personas, pero lo determinante es su actitud positiva o negativa.

Axioma 4: Nuestra actitud al principio de una tarea afectará el resultado.

Los entrenadores comprenden la importancia de que sus equipos tengan la actitud correcta antes de enfrentar a un adversario difícil. Los cirujanos quieren ver a sus pacientes preparados mentalmente antes de entrar al quirófano. Cuando solicitan un trabajo, quienes buscan empleo saben que su posible empleador está buscando algo más que capacidades. Los oradores públicos quieren un ambiente propicio antes de comunicarse con su audiencia. ¿Por qué? Porque la actitud correcta al principio asegura el éxito al final.

Muchas veces hemos sido culpables de ver nuestros retos futuros como el ocaso de la vida, en vez de verlos como el amanecer de una oportunidad nueva y brillante. Como por ejemplo está la conocida historia de dos vendedores de zapatos a quienes enviaron a una isla. Después de llegar, el primer vendedor quedó sorprendido al ver que nadie usaba calzado. De inmediato envió un telegrama a su oficina central diciendo: “Volveré a casa mañana. Aquí nadie usa zapatos”.

El segundo vendedor se emocionó al ver la misma realidad. Inmediatamente telegrafió a su casa matriz diciendo: “Por favor, envíenme diez mil pares. Todos aquí los necesitan”.

Axioma 5: Nuestra actitud puede convertir nuestros problemas en bendiciones.

La vida puede compararse con una rueda de molino: depende del material con el que uno está hecho para que ésta la mueva o la pule.

La adversidad es prosperidad para quienes poseen una gran actitud. Las cometas no se elevan a favor del viento sino en contra. Cuando sopla el aire adverso de la crítica, permite que ésta sea como la ráfaga de viento: una fuerza en contra que nos permite llegar más alto. Así ocurre en la vida.

Si tiene una actitud excepcional, una persona que enfrenta una situación difícil logra lo mejor, aunque esté ante lo peor.

Beethoven estaba casi totalmente sordo y abrumado por la tristeza cuando produjo sus más grandes obras. Robinson Crusoe se escribió en prisión. Lutero tradujo la Biblia mientras estaba confinado en el castillo de Wartburg. Durante diez años. Dante, escritor de *La divina comedia*, trabajó en el exilio y bajo sentencia de muerte. Pocas personas conocían a Abraham Lincoln hasta que el gran peso de la guerra civil mostró su carácter.

Cuando Dios quiere educar a alguien, lo envía a la escuela de las necesidades. En las crisis surgen grandes líderes. En la vida de los individuos leemos una y otra vez como los problemas les obligaron a levantarse por sobre lo común. No sólo encuentran las respuestas sino que descubren un tremendo poder dentro de sí mismos. Entonces surge el atleta, el escritor, el estadista, el científico o el empresario.

Axioma 6: Nuestra actitud puede darnos una perspectiva singularmente positiva.

Una perspectiva positiva puede ayudarnos a cumplir algunas metas poco comunes. He observado con entusiasmo los diferentes enfoques y resultados logrados tanto por un pensador positivo como por una persona llena de temor y ansiedad. Por ejemplo, en el antiguo Israel, cuando Goliat se enfrentó a los hebreos, todos los soldados pensaron: “Es tan grande que nunca lo mataremos”. David miró al mismo gigante y pensó “Es tan grande que no puedo fallar”.

No sólo el futuro parece brillante cuando la actitud es correcta, también el presente es mucho más agradable. La persona positiva comprende que el viaje al éxito es tan placentero como el lugar de destino. Al preguntársele cuál seleccionaría como su obra maestra, a los ochenta y tres años de edad, el arquitecto Frank Lloyd Wright replicó: “La próxima”.

Axioma 7: La actitud no es automáticamente buena porque uno sea una persona religiosa.

Los siete pecados capitales (orgullo, codicia, lujuria, envidia, ira, gula y pereza) son todos asuntos de actitud. Lamentablemente, muchas personas cargan problemas espirituales. Son como el hermano mayor de la parábola del hijo pródigo, que creen que hacen todo bien.

Mientras el hermano menor salió de casa para llevar una vida disipada, el mayor decidió quedarse en casa con su padre. ¡Él no iría a perder su tiempo en travesuras juveniles! Sin embargo, cuando el hermano menor regresó, comenzaron a emerger algunas de las actitudes malas del otro. El que estaba en el campo haciendo lo que debía se puso furioso cuando comenzó la fiesta para darle la bienvenida... ¡Su padre nunca le habría dejado tener algo así para él!

A eso le siguió un sentimiento de autocompasión. El hermano mayor dijo: “Tantos años te he servido, sin desobedecer y nunca me has dado ni un cabrito para comer con mis amigos.

Pero cuando vino tu hijo menor, que ha consumido tus bienes con mujeres, has hecho preparar para él el mejor ternero”.

Las personas pasan por alto el verdadero significado de esta parábola. Existen dos hijos pródigos, no uno. El hermano menor es culpable de los pecados de la carne, pero el mayor también, de los pecados del espíritu.

Es una buena lección que debemos recordar. Una mala actitud nos llevará a lugares a los que no queremos ir.

PARTE II

Formación de la actitud

3

¿Cómo se forma la actitud?

Para tener actitud hay que poner mucho de uno mismo, pero es mucho más lo que hay que dejar de lado.

Las actitudes no se forman en un vacío. Las personas nacen con ciertas características que influyen en sus actitudes. Además, muchos otros factores juegan un papel preponderante en sus vidas y en su formación.

En general, hacen su mayor impresión durante las siguientes etapas de la vida.

Etapas	Factores
Prenatal:	Personalidad y temperamento Inherentes
Nacimiento:	Ambiente
1-6 años:	Expresión verbal Aceptación y afirmación de los adultos
6-10 años:	Imagen de sí mismo Exposición a nuevas experiencias
11-21 años:	Contemporáneos, apariencia física
21-61 años:	Matrimonio, familia, empleo, éxito Modo personal de ver la vida.

Personalidad: Quién soy

Todas las personas nacen como individuos diferentes. Incluso dos niños como los mismo padres, el mismo ambiente y la misma formación son totalmente distintos entre í. Estas diferencias contribuyen al “condicionamiento de la vida” que disfrutamos. Si todos tuviéramos personalidades similares, como extensiones

parecidas del hogar, nuestro viaje por la vida seguramente sería aburrido.

Por lo general, las personas con ciertos temperamentos desarrollan características específicas comunes a ese temperamento.

Una serie de rasgos acompañan a cada clase de personalidad. Por lo general, las personas con ciertos temperamentos desarrollan actitudes específicas comunes. El conferencista Tim LaHaye escribió acerca de cuatro temperamentos básicos: un individuo con personalidad *colérica* exhibe a menudo actitudes de perseverancia y agresividad. Uno *sanguíneo* es por lo general positivo y el lado brillante de la vida. Alguien *melancólico* a veces puede ser negativo. Mientras un *flemático* tiende a decir: “Qué mas da”. Cada personalidad individual esta compuesta de una mezcla de estos temperamentos, aunque hay excepciones.

Ambiente: Lo que hay a mi alrededor

En el desarrollo de nuestra actitud, el ambiente es un factor de control importante que nuestra personalidad u otra característica heredada.

Aunque nuestros hijos tal vez no se parezcan a nosotros, seguramente han sido moldeados por el ambiente en que los hemos criado. El ambiente de ala infancia desarrolla el “Sistema de creencias” del individuo.

¡Está comprobado que lo que realmente creo, influye en mi actitud! Sin embargo, lo que creo quizás no sea cierto o saludable para mí. Incluso podría lastimar a otros. Una actitud está reforzada por una creencia, sea ésta correcta o errónea.

La base de una actitud está en el ambiente en que nos formamos. Éste se vuelve aún más importante cando nos damos cuenta que las actitudes iniciales son las más difíciles de cambiar.

Expresión verbal: Lo que oigo

Un antiguo dicho afirma: “Palos y piedras podrían romperme los huesos, pero las palabras nunca me harán daño”. ¡No creemos eso! Es más, después de que hayan desaparecido los moretones y se haya ido el dolor físico, permanecerá el dolor interior de las palabras hirientes.

Aceptación y afirmación de los adultos: Lo que siento

Cuando me dirijo a líderes les hablo de la importancia de aceptar y afirmar a quienes ellos lideran. Recuerda tu época escolar. ¿Quién era tu maestro favorito? ¿Por qué?. Quizás nuestros más cálidos recuerdos son de alguien que nos aceptó y nos dio confianza en nosotros mismos. Muchas veces olvidamos lo que nuestro maestro nos dijo, pero sí recordamos cuánto nos quiso. Conservemos la sensación de aceptación o rechazo.

A las personas no les interesa mucho cuánto sabemos hasta que averiguan cuánto nos importan.

Mis maestros favoritos de la escuela son ejemplos hermosos de esta verdad. Primero fue Katie, mi maestra de segundo grado. Cuando me enfermaba me visitaba. Me decía: “Siempre enseño mejor cuando estás en la clase. Cuando vayas la próxima vez, ¿Podrías levantar la mano para que yo pueda ver que estás ahí? Así enseñaré mejor”.

Aun recuerdo cómo levantaba la mano y veía que me sonreía. También recuerdo a otros alumnos que hacían lo mismo cuando ella comenzaba a enseñar. Cuando el director quiso dividir el grupo, pidió voluntarios para una nueva clase y nadie levantó la mano ¿Por qué? Ninguno quería ir con un nuevo docente y perderse la continua demostración de amor de nuestra maestra.

También fui privilegiado al crecer en una familia afirmadora. Nunca cuestioné el amor y la aceptación de mis padres. Constantemente lo expresaban por medio de acciones y palabras.

¿Les has dicho a tus amigos alguna vez, de muchas maneras, que son importantes, que los amas y los aprecias?

A las personas no les importa mucho cuánto sabemos hasta que averiguan cuánto nos importan.

Imagen de nosotros mismos: Cómo me veo

Es imposible actuar bien si nos vemos mal. Por lo general, actuamos en respuesta directa a la imagen que tenemos de nosotros mismos. Nada es más difícil de lograr que modificar acciones externas sin cambiar sentimientos internos.

Todos queremos ser ganadores. El modo en que nos vemos refleja cómo nos ven los demás. Si nos gustamos, esto aumenta las posibilidades de gustar a otros. La imagen propia establece los parámetros para construir nuestras actitudes. Actuamos en respuesta al modo en que nos vemos.

Exposición a nuevas experiencias: Oportunidades de crecer

El filósofo francés Voltaire comparó la vida con un juego de naipes. Cada jugador debe aceptar que las cartas que le han dado. Pero una vez que están en sus manos sólo él decide cómo jugarlas para ganar la partida.

Siempre tenemos muchas oportunidades en nuestra mano y debemos decidir si asumimos el riesgo y las utilizamos. Nada ocasiona más estrés pero, al mismo tiempo, nada nos da más oportunidad de crecer que las experiencias nuevas.

Es imposible proteger a nuestros hijos de nuevas experiencias que podrían ser negativas. Por lo tanto, es esencial preparar encuentros positivos que edifiquen una imagen de sí mismos y les den confianza. Tanto las experiencias positivas como las negativas se pueden utilizar como herramientas al prepararlos para la vida. Necesitan consuelo y elogio constante. Es más, cuanto peor sea la experiencia, más ánimo necesitan.

Asociación con los contemporáneos: Quién influyen mí

Lo que los demás señalan acerca de nosotros afecta el modo en que percibimos. Por lo general reaccionamos a las expectativas de otros. Esta verdad se hace evidente para los padres cuando los hijos van a la escuela. Ya no pueden controlar el ambiente en el que están.

Mis padres entendieron que otros podían ejercer una considerable influencia sobre el comportamiento de sus hijos, por eso decidieron vigilar, hasta donde fuera posible, nuestras relaciones con los compañeros. Su estrategia: ofrecer en el hogar un ambiente atractivo para nuestros amigos. Esto significaba sacrificio de tiempo y dinero. Nos dieron una mesa de ping pong, una máquina y todos los equipos imaginables de deportes. También teníamos una madre que era espectadora, árbitro, consejera y aficionada.

Charles Jones dice: “Lo que llegarás a ser en cinco años se determinará por lo que lees y con quién te relacionas”. Es bueno recordar eso.

Apariencia física: nuestro aspecto ante los demás

Nuestra imagen juega un papel importante en la interpretación de nuestras actitudes. Se ejerce una increíble presión sobre la gente para que tenga la “apariencia de moda”, la cual parece ser la norma de aceptación. La próxima vez que veas la televisión, observa lo mucho que la publicidad resalta la apariencia. Fíjate en el porcentaje de anuncios de ropa, dieta, ejercicios y, sobre todo, atractivo físico. Hollywood dice: “Lo insulso se descarta y lo hermoso está de moda”. Esto influye en la percepción de nuestra valía.

Lo que puede hacer el asunto aún más difícil es comprender que otros también nos juzgan por nuestro aspecto. Leí un artículo que afirmaba: “Nuestro atractivo ayuda a determinar nuestros ingresos”. La apariencia física (y la percepción que se tenga de ella) impacta en la actitud de l individuo.

Matrimonio, familia y empleo: Nuestra seguridad y posición

A medida que nos acercamos a los 25 años, nuevas influencias empiezan a afectar nuestra actitud. Durante esta época muchas personas empiezan a desarrollar una profesión. A menudo también se casan. Eso significa que otra persona influye en su perspectiva.

Siempre resalto la necesidad de rodearnos de gente positiva. Es triste cuando alguien me comenta que tienen un cónyuge negativo y que no quieren cambiar. Hasta cierto punto, cuando es así, el positivo está prisionero del negativismo del otro. En tales situaciones les aconsejo que recuerden a su cónyuge como la persona que amaron cuando eran novios. Su matrimonio mejorará si no resaltan las debilidades del otro. Muchos terminaron en divorcio porque de edificar sobre fortalezas a detenerse sólo en las debilidades.

Todos los factores que he mencionado entran en la “mezcla” de la actitud. Cualquiera que sea la edad que tengamos, nuestra actitud hacia la vida aún está desarrollándose. Nunca es demasiado tarde para cambiar.

4

¿Es posible cambiar la actitud?

La clave es la disposición de cambiar.

Somos amos o víctimas de nuestras actitudes. Es un asunto de decisión personal. Lo que somos hoy es la consecuencia de las decisiones que tomamos ayer. Mañana seremos lo que decidamos hoy. Cambiar significa escoger.

La actitud no es permanente. Si uno no es feliz con su actitud, puede cambiarla. Si alguien a quien diriges tiene una mala actitud, entonces puedes ayudarlo a cambiar, pero sólo si verdaderamente quiere hacerlo. Si realmente lo desea, cualquiera puede convertirse en una persona positiva para quien en la vida en una dicha y cada día, una oportunidad.

Para mejorar la actitud es aconsejable tomar estas decisiones:

Decisión 1: Evalúa tu actitud actual

El proceso empieza al saber por dónde comenzar. Se pueden hacer cambios sólo cuando se identifica el problema. Para ello, identifica los sentimientos, los comportamientos y los pensamientos que dificultan tu relación con los demás. Somos la suma de nuestros pensamientos. “Como es el pensamiento del hombre en su corazón, así es él”.

Clarifica la verdad, planifica y cumple tu decisión. Recuerda que la decisión de cambiar es la única que se debe tomar y puedes hacerlo.

Decisión 2: Comprende que la fe es más fuerte que el temor

Lo único que garantiza el éxito ante una dificultad o indecisión es tener fe en que uno puede hacerlo. El filósofo William James manifestó: “El más grande descubrimiento de mi generación es que las personas pueden alterar sus vidas sin alterar sus actitudes mentales”: El cambio depende de nuestro estado de ánimo. Creamos que podamos cambiar.

Decisión 3: Escribe una declaración del propósito

Para divertirse y tener dirección en el cambio de actitud debemos establecer claramente una meta fija. Debe ser específica como sea posible. Obtendrás esta meta si diariamente haces estas cosas:

a) Escribe específicamente lo que deseas lograr cada día

La historia bíblica del encuentro de David con Goliat es una buena ilustración de cómo se pueden vencer las posibilidades insalvables con recursos aparentemente insuficientes.

¿Por qué David tomó cinco piedras para su honda al ir a enfrentar a Goliat? ¿Por qué cinco piedras? Sólo había un gigante. ¿Pensó que iba a errar y que tendría cuatro oportunidades más? La respuesta es que Goliat tenía cuatro hijos, lo que significaba que había cinco gigantes. ¡En los cálculos de David había una piedra para cada uno!

¿Cuáles son los gigantes a los que debes derrotar para hacer de tu actitud lo que debe ser? Los estrategas militares enseñan a sus ejércitos a luchar en un frente por vez. Resuelve qué actitud quieres abordar en este momento. A medida que empieces a ganar batallas, escríbelas. Leer acerca de victorias obtenidas ayuda al ánimo, da fuerzas para proseguir.

b) Exprésale verbalmente a un amigo alentador lo que deseas lograr

Creencia es convicción interior; fe es acción exterior. Uno recibe ánimo y responsabilidad cuando expresa sus intenciones. Una de las

maneras en que las personas resuelvan un conflicto es hablando de él a sí mismas o a los demás. Esta práctica, también es vital para alcanzar las actitudes deseadas.

Conozco vendedores prósperos que repiten esta frase en voz alta cincuenta veces cada mañana y cincuenta veces cada noche: “Puedo lograrlo”. Repetir afirmaciones positivas una y otra vez les ayuda a creer en sí mismos y los obliga a actuar de acuerdo con tal creencia. Comienza este procedimiento cambiando tu vocabulario. He aquí algunas sugerencias.

c) Actúa en tu meta todos los días

La diferencia entre un sabio y un necio es su respuesta a lo que ya se sabe: Un sabio investiga; el necio sabe pero no actúa. Para cambiar, se debe actuar.

ELIMINA POR
COMPLETO ESTAS
EXPRESIONES

ESTAS PALABRAS
DEBEN SER PARTE
DE TU VOCABULARIO

1. No puedo
2. Si es que
3. Dado que
4. No pienso que
5. No tengo tiempo
6. Quizás
7. Temo que
8. No creo que
9. Yo (minimizado)
10. Es imposible

1. Puedo
2. Lo haré
3. Espero lo mejor
4. Sé que
5. Sacaré el tiempo
6. Positivamente
7. Tengo confianza
8. Creo
9. Tú (resaltado)
10. Todo es posible

Decisión 4: Ten el deseo de cambiar

Ninguna decisión determinará más el éxito de tu cambio de actitud que desearlo. Cuando todo lo demás falta, el solo deseo puede ayudarte a dirigirte en la dirección correcta.

Muchas personas han vencido obstáculos insuperables cuando se dan cuenta de que el cambio es posible si lo desean de todo corazón.

Enamórate del desafío de cambiar y crecerá tu deseo de lograrlo.

Mientras tengamos opciones aceptables, no cambiaremos. La mayoría está más cómoda con problemas antiguos que con soluciones nuevas.

Las personas pueden cambiar y ésta es la motivación más grande. Nada despierta más el fuego del deseo que la súbita comprensión de que uno no debe permanecer igual.

Mark Twain dijo: “Descarga tu mente de vez en cuando y salta sobre ella. Se está endureciendo”. Esa era su manera de decir: “Sal de ese encantamiento”. Muchas veces nos acostumbramos a una forma de pensar y aceptamos limitaciones que no necesitamos tener.

Decisión 5: Vive día a día

Cualquiera puede luchar la batalla de un día. Sólo temblamos cuando juntamos las cargas de esas dos tremendas eternidades: ayer y mañana. No son las experiencias de hoy las que llevan a la gente a la distracción, sino el remordimiento o la amargura por algo que ocurrió ayer y el pavor por lo que podría traer el mañana. Por consiguiente, vivamos sólo un día a la vez: ¡Hoy!

Decisión 6: Cambia tus patrones de pensamiento

Lo que capta nuestra atención determina nuestras acciones. Estamos donde estamos y somos lo que somos debido a los pensamientos dominantes que ocupan nuestra mente. Los sentimientos provienen de nuestros pensamientos. Por lo tanto, si aprendes a cambiar un modo de pensar podrás controlar tus sentimientos.

Es nuestro pensamiento, ni nuestra circunstancia, el que determina nuestra felicidad. A menudo veo personas convertidas de que serán felices cuando logren cierta meta. Pero cuando la alcanzan no hallan

la satisfacción que anticipaban. ¿Cuál es el secreto de mantener la estabilidad? Llenar nuestra mente con buenos pensamientos.

Decisión 7: Desarrolla buenos hábitos

Una actitud no es más que un hábito de pensamiento. El proceso para desarrollar hábitos buenos o malos es el mismo. Es tan fácil formar el hábito de triunfar como sucumbir al fracaso.

Los hábitos no son instintos; son acciones o reacciones adquiridas. No ocurren simplemente; se ocasionan. Muchas personas dejan que sus hábitos las gobiernen. Cuando éstos son perjudiciales impactan de modo negativo en sus actitudes.

Los siguientes pasos ayudan a cambiar malos hábitos:

Paso 1: Hacer una lista de hábitos negativos.

Paso 2: Determinar cuál es la causa original.

Paso 3: Distinguir cuáles son las causas secundarias

Paso 4: Determinar un hábito positivo para reemplazar al malo.

Paso 5: Pensar en el buen hábito, en sus beneficios y
Consecuencias.

Paso 6: Tomar medidas para desarrollarlo.

Paso 7: Actuar a diario para mantenerlo.

Paso 8: Premiarse al observar un beneficio del buen hábito.

Decisión 8: Elige tener una actitud correcta

El trabajo comienza cuando uno decide tener una buena actitud. Después de eso, viene una vida de decisión constante para crecer y mantener la perspectiva correcta. Las actitudes negativas tienden a volver si no se vigilan y cultivan con sumo cuidado.

Hay tres etapas de cambio en las cuales una persona debe escoger deliberadamente su actitud:

Etapas inicial: Los primeros días son siempre los más difíciles. No es fácil romper viejos hábitos. Se debe estar continuamente en guardia mental para tomar la acción correcta.

Etapa media: En el momento en que los buenos hábitos empiezan a enraizarse se abren las opciones que provocan nuevos desafíos. Durante esta etapa se formaran nuevos hábitos que pueden ser buenos o malos. Cuantas más decisiones y hábitos positivos desarrollemos es más probable que se formen buenas actitudes.

Etapa posterior: El enemigo, en esta etapa, es la autocomplacencia. Todos conocemos a alguien que perdió peso pero luego regresó a sus antiguos hábitos y lo recuperó. No debemos bajar la guardia a menos que en el cambio esté completo.

5

¿Pueden los obstáculos Mejorar la actitud?

*La batalla más grande contra el fracaso
ocurre en el interior, no en el exterior.*

Los artistas David Bayles y Ted Orland narran una parábola sobre los beneficios del fracaso:

Un profesor de cerámica dividió la clase en dos grupos. A unos los calificaría exclusivamente por la cantidad de obras que produjeran y a otros únicamente por su calidad. Al final pesaría el trabajo del grupo de “cantidad” y evaluaría por el peso obtenido. Los que calificaba por la “calidad” sólo debían hacer una vasija, pero perfecta, para obtener su aprobación. Llegado el momento de calificar surgió un hecho curioso: las obras de más calidad eran las producidas por el grupo al que se calificaba por la “cantidad”. Parece que mientras, ellos producían afanosamente montones de trabajo (y aprendían de sus equivocaciones), el grupo de “calidad” se había sentado a intercambiar teorías acerca de la perfección y, finalmente, sólo tenían para mostrar palabras grandiosas y un montón de arcilla seca.

No importa si los objetivos que uno tiene están en el campo del arte, los negocios, los deportes o las relaciones. La única forma de salir adelante y volver es fallar al principio, equivocarse a menudo y volver a fallar. De os errores también se aprende.

HAZ EL VIAJE

Toda realización d un sueño llega por la dedicación a un proceso.

Las personas tienden naturalmente a la inercia. Por eso mejorar es una lucha. También por eso la adversidad yace en el corazón de cada éxito. El logro es el resultado de repetidos fracasos y de una lucha constante.

BENEFICIOS DE LA ADVERSIDAD

En el proceso del triunfo no solo se deben esperar adversidades y fracasos, que a menudo llegan como resultado; también se los debe ver como parte crítica de éste proceso. Es más, los beneficios de la adversidad son muchos:

1. La adversidad produce capacidad de recuperación

Nada en la vida genera tanta capacidad de recuperación como la adversidad y el fracaso. Un estudio confirmó esta increíble capacidad en un grupo de personas que habían perdido tres veces sus empleos debido al cierre de empresas. Los psicólogos esperaban que estuvieran desanimados pero estaban sorprendidamente optimistas. En realidad, sus dificultades habían creado una ventaja. Como ya habían perdido un empleo y habían encontrado otro al menos dos veces, estaban mejor capacitadas para soportar la adversidad.

2. La adversidad desarrolla madurez

La adversidad fomenta la sabiduría. El novelista William Saroyan dijo: “Las buenas personas son buenas porque han llegado a la sabiduría por medio del fracaso. Del éxito obtenemos muy pocas enseñanzas”.

Los problemas que enfrentamos y vencemos nos preparan para las dificultades futuras.

3. La adversidad abre el sobre del rendimiento aceptado

Lloyd Ogilvie dice que un amigo suyo, que trabajó en un circo en su juventud, describió de este modo su experiencia de aprender a trabajar en el trapecio:

“Una vez que sabes que al caer debajo de ti te atrapara, dejas de preocuparte, ¡en realidad aprendes a caer triunfalmente! Eso significa que puedes concentrarte en llegar hasta el trapecio que se balancea y no en caer, porque los errores repetidos del pasado te han convencido de que la red es firme y confiable... Cada caída te capacita para arriesgar más”.

4. La adversidad ofrece mayores oportunidades

Eliminar problemas limita nuestro potencial. Todo empresario exitoso que he conocido tiene numerosas historias de adversidades y contratiempos que le abrieron las puertas a mayores oportunidades.

5. La adversidad provoca innovación

La capacidad de innovar está en el centro de la creatividad y es un componente vital del éxito. El profesor de la Universidad de Houston, Jack Matson, reconoció ese hecho y desarrolló un curso que sus estudiantes llaman “El ABC del fracaso”. En él, Matson hace que los alumnos construyan modelos de productos que nadie compraría. Su objetivo es hacer que los estudiantes equiparen el fracaso con la innovación, no con la derrota. De ese modo se liberan para crear cosas nuevas.

6. La adversidad trae beneficios inesperados

El individuo promedio comete una equivocación y automáticamente piensa que es un fracaso. Pero algunas de las historias más grandes de éxito se pueden encontrar en los beneficios inesperados de las equivocaciones. Por ejemplo, Edison descubrió el fonógrafo mientras trataba de inventar algo totalmente distinto. El Corn Flakes de Kellogg’s fue el resultado de dejar trigo hervido en un molde para hornear pan durante toda la noche. Las toallas Scott aparecieron cuando una máquina de papel higiénico unió demasiadas capas de papel...

“Las equivocaciones en la ciencia siempre anteceden a la verdad”

HORACE WALPOLE

7. La adversidad motiva

Nada puede motivar tanto a una persona como la adversidad. Bill Vaughan dice: “En el juego de la vida es bueno sufrir al principio algunas pérdidas; eso nos libera de la presión de tratar de mantener una temporada invicta”.

Midamos siempre un obstáculo con la magnitud del sueño que estamos persiguiendo. Todo está en cómo lo vemos. Si lo intentamos podremos encontrar lo positivo de cada experiencia mala.

PARTE III

El futuro con la actitud adecuada

6

¿Qué es el fracaso?

*Toda persona de éxito es alguien que fracasó,
Pero que no se consideró un fracasado.*

Muchas personas luchan con sentimiento de fracaso, de los cuales los más perjudiciales son los pensamientos dudosos acerca de sí mismas. En el centro de esas dudas y sentimientos hay una pregunta central: ¿Soy un fracasado? Y eso es un problema, porque es casi imposible para cualquiera creer que es un fracasado y triunfar la actitud correcta y decidirse a continuar a pesar del error.

TODO GENIO PUDO HABER SIDO UN FRACASADO

Cada persona de éxito es alguien que fracasó, pero que no se consideró un fracasado. Por ejemplo, a Mozart, uno de los genios de la composición musical, el emperador Ferdinand le dijo que su ópera *Las bodas de Fígaro* era “demasiado ruidosa” y que contenía “muchas notas”. El artista Vincent Van Gogh, cuyas obras establecen récords por las cifras que dejan en las subastas, vendió sólo una pintura en su vida. De Thomas Edison, el inventor más prolífico de la historia, se decía, cuando era joven, que era ineducable. A. Albert Einstein, el más grande pensador de nuestro tiempo, un maestro de escuela le dijo que “nunca llegaría a nada”.

A todos los que han obtenido grandes logros les han dado muchas razones para que creyeran que eran fracasados. Pero a pesar de eso permanecieron positivos y perseveraron. Frente a la adversidad, el rechazo y los errores, continuaron creyendo en sí mismos y se negaron a considerarse fracasados. Eligieron desarrollar la actitud correcta.

AVANZAR A PESAR DEL FRACASO, NO ES FALSA AUTOESTIMA

Doy un gran valor a elogiar a la gente, especialmente a los niños. Las personas responden al nivel de expectativa que se les da. Pero los elogios se deben cimentar en la verdad. No se trata de “inventar” cosas agradables para decir. He aquí el enfoque que utilizo para animar y dirigir a otros:

Apreciar a las personas
Elogiar el esfuerzo
Recompensar el desempeño

Uso este método con todo el mundo. Incluso conmigo mismo. Cuando estoy trabajando no me doy una recompensa hasta después de terminado el trabajo.

Cuando enfoco una tarea o proyecto doy lo mejor de mí, y sin importar los resultados tengo una clara conciencia. No tengo problemas de sueño. No importa dónde falle o cuántos errores cometa, no dejo que esto devalúe mi valor como persona. Como dice el dicho: “Dios usa personas que fallan, porque no hay otra clase de gente alrededor”.

Es posible cultivar una actitud acerca de ti mismo, a pesar de las circunstancias que enfrentes o del tipo de historia que tengas.

SIETE HABILIDADES NECESARIAS PARA AVANZAR A PESAR DEL FRACASO

Éstas son algunas habilidades que permiten a los triunfadores aprender del fracaso y seguir adelante:

1. No aceptes el rechazo

El escritor James Allen afirma: “Un hombre es prácticamente lo que cree, y su carácter es la suma de todos sus pensamientos”. Por eso es importante asegurarte de que tu pensamiento esté en el sendero correcto.

Los individuos que no se dan por vencidos se mantienen intentando, porque no basan su valoración en su desempeño. Al contrario, tienen una imagen de sí mismos basada en su interior. En lugar de decir: “Soy un fracasado”, dicen: “Fallé esta vez”, o “cometí una equivocación”.

El psicólogo Martín E. Seligman cree que tenemos dos alternativas cuando fallamos: podemos interiorizar nuestro fracaso. “La gente que se culpa cuando falla piensa que no tiene valor, talento ni afecto; en cambio, quienes culpan a los acontecimientos externos no pierden la imagen de sí mismos cuando llegan las catástrofes”.

Para mantener la perspectiva correcta, responsabilízate de tus acciones, pero no tomes el fracaso como algo personal.

2. Considera el fracaso como algo temporal

Las personas que personalizan el fracaso ven el problema como un pozo en el que están permanentemente atacadas. Pero quienes logran resultados positivos ven cualquier aprieto como lo temporal.

3. Mira los fracasos como incidentes aislados

Leo Buscaglia hablaba una vez acerca de su admiración por la experta en cocina Julia Child: “Me encanta su actitud. Ella dice: “¡Esta noche haremos un *soufflé*!”. “Entonces bate esto y agrega aquello, derrama ingredientes en el suelo... Hace todas estas cosas humanas maravillosas. Luego toma el *soufflé*, lo pone en el horno y mientras tanto habla, con uno. Finalmente dice: “¡Esta listo!” Pero cuando abre el horno, el *soufflé* está tan plano como una tortilla. Sin embargo, ¿Se llena de pánico o se pone a llorar? ¡No! Sonríe y dice: “Bueno, no puedes ganarlas todas. ¡Buen apetito!”.

Cuando los que obtienen logros fallan, ven su fracaso como un suceso momentáneo, no como una epidemia de por vida. No es personal. Si quieres triunfar, no permitas que algún sencillo incidente empañe tu opinión de ti mismo.

4. Mantén expectativas realistas

Cuanto más grande sea la hazaña que deseas lograr, mayor deberá ser tu preparación mental para vencer los obstáculos y perseverar a largo plazo.

Se necesitan tiempo, esfuerzo y capacidad para vencer contratiempos. Debes centrar cada día en expectativas razonables y no permitir que tus sentimientos se lastimen cuando las cosas no salgan a la perfección.

5. Concéntrate en las fortalezas

Lo mejor que puedes hacer para aprender de un fracasado es desarrollar y potenciar al máximo tus fortalezas.

6. Varía los enfoques hacia el logro

Brian Tracy escribe en *The Psychology of Achievement* (La psicología del logro) acerca de cuatro millonarios que hicieron sus fortunas a los 35 años. Participaron en un promedio de diecisiete negocios antes de encontrar el que los llevaría a la cumbre. Se mantuvieron intentando y cambiando hasta que encontraron algo que dio buen resultado.

Quienes alcanzan logros están dispuestos a variar sus enfoques de los problemas. Eso es importante en cada aspecto de la vida, no sólo en los negocios.

Siempre se asombraron las alturas logradas por hombres y mujeres en las pruebas atléticas de salto en alto. Lo interesante es que, en la década de los sesenta, el deporte pasó por un cambio importante de técnica que permitió a los atletas romper antiguas marcas e elevarlas a nuevos niveles.

La persona responsable de ese cambio fue Dick Fosbury. Desarrolló una técnica por la que pasaba primero la cabeza con la espalda sobre la barra.

El desarrollo de una nueva técnica de salto de altura en una cosa; lograr que otros la aceptaran era otro asunto. Fosbury observó: "Se me dijo que nunca tendría éxito, que no iba a ser competitivo y que

la técnica simplemente no funcionaría. Lo único que podía hacer era encogerme de hombros y decir: “Simplemente lo veremos”.

Y la gente lo vio. Ganó la medalla de oro en los juegos Olímpicos de México, estableciendo un nuevo récord mundial. Desde entonces, casi todo atleta de talla mundial en salto de altura ha usado esta técnica.

7. Recupérate

Todos los que obtienen logros poseen en común la capacidad de recuperarse después de un error, una equivocación o un fracaso. El psicólogo Simone Caruthers dice: “La vida es una serie de resultados. A veces el resultado es lo que deseas. Destaca lo que hiciste mal para no volver a hacerlo”. La clave para recuperarse se encuentra en nuestra actitud ante el resultado.

Los que obtuvieron logros pueden seguir adelante sin importarles lo que suceda. Porque recuerden que fracasar no los convierte en fracasados. Nadie debería tomar las equivocaciones como algo personal. Ésa es la mejor manera de levantarse después de un fracaso y continuar con una actitud positiva.

7

¿Qué es el éxito?

La actitud determina cuán lejos puedes llegar.

¿**Q**quieres tener éxito? El problema para la mayoría de los individuos que desean triunfar no es que no puedan tener éxito. El obstáculo principal para ellos es que lo interpretan mal. No tienen la actitud adecuada al respecto. Maltbie D. Babcock dijo: “Uno de los errores más comunes y más costosos es pensar que el éxito se debe a algún genio, a algo mágico, a alguna persona o cosa que no tenemos”.

¿Qué es el éxito? ¿A qué se parece? La mayoría de la gente tiene una imagen imprecisa de lo que significa ser un triunfador, que podría parecerse a:

La riqueza de Bill Gates.

El físico de Arnold Schwarzeneger.

La inteligencia de Albert Einstein,

La capacidad atlética de Michael Jordan,

Las habilidades comerciales de Donald Trump,

El encanto social y la desenvoltura de Jackie Kennedy,

La imaginación de Walt Disney

Y el corazón de la Madre Teresa.

Esto parece absurdo, pero está cerca de la verdad. Muchos de nosotros representamos el éxito como si fuera algo o alguien distinto de quienes somos. Ese es el modo erróneo de pensar. Si tratarás de llegar a ser como una de esas personas, no tendrías éxito. Serías una mala imitación y eliminarías la posibilidad de convertirte en quien se supone que debes ser.

LA ACTITUD INCORRECTA ACERCA DEL ÉXITO

Aunque evitaras la trampa de pensar que el éxito significa ser como alguien más, aún podrías tener una actitud equivocada. Muchas personas equiparan incorrectamente el éxito con alguna clase de logro, con la llegada a un destino o con la obtención de una meta. He aquí algunos de los errores más comunes acerca del éxito.

Riqueza

Quizás el malentendido más común acerca del éxito sea asociarlo con el dinero. Muchas creen que triunfarán se acumulan riquezas. Pero la riqueza no elimina los problemas comunes, por el contrario, provoca muchos otros. Si no lo crees, observa la vida de los ganadores de lotería. La riqueza no da satisfacción ni éxito.

Un sentimiento especial

Otro error común es creer que ala gente ha obtenido el éxito cuando se siente triunfadora o feliz. La búsqueda continua de la felicidad es la razón primordial por la cual muchas personas están abatidas. Si haces de la felicidad tu meta, estás casi seguramente destinado al fracaso. Vivirás en una constante montaña rusa, yendo del éxito al fracaso con cada cambio de humor. La vida es incierta y las emociones no son estables. Sencillamente, no se puede tomar la felicidad como una medida de éxito.

Posiciones específicas y que valen la pena

Cuando uno era niño, deseaba algo toda el alma y creía que tenerlo sería decisivo en su vida. Pero pronto descubriría que eso no daba el éxito o la satisfacción duradera que había esperado.

Ese proceso se ha repetido en mi vida. Descubrí que el éxito no llegó al convertirme en un jugador de baloncesto en el colegio, ni cuando llegué a ser el presidente del cuerpo estudiantil en la universidad, ni cuando compré mi primera casa. El éxito nunca ha llegado como

consecuencia de poseer algo. Las posesiones son una posición temporal. El éxito no se puede obtener ni medir de ese modo.

Poder

Charles McElroy bromeó una vez: “Por lo general, el poder se reconoce como un excelente antidepresivo de poca duración”. Esa afirmación contiene mucha verdad, porque a menudo el poder da apariencia de éxito pero, aún así, es sólo temporal.

El historiador Lord Acton afirmó: “El poder tiende a corromper y el poder absoluto corrompe absolutamente”: Abraham Lincoln hizo eco de tal carencia cuando dijo: “Casi todos los hombres pueden soportar la adversidad, pero si deseas probar el carácter de un hombre, dale poder”. El poder es una prueba de carácter. En manos de una persona de integridad es un gran beneficio; en manos de un tirano ocasiona terrible destrucción. El poder en sí no es positivo ni negativo; y no es fuente de seguridad ni de éxito. Además, hasta los dictadores, finalmente pierden el poder.

Logros

Muchas personas creen que tendrán éxito si llegan a algún lado, alcanzan una posición, logran una meta o tienen relación con la persona adecuada. En una época yo tenía una opinión parecida del triunfo. Lo definía como la comprensión progresiva de una meta determinada que valía la pena. Sin embargo, con el tiempo me di cuenta de que el éxito no es una lista de metas que se han de revisar una tras otra. No es alcanzar correctos para llegar hasta él. Una vez que redefinamos el éxito como un viaje, podremos mantener la actitud correcta hacia él. Estaremos listos para iniciar el proceso. Las consecuencias podrían ser tan exclusivas como cada individuo, pero el proceso es el mismo para todos. He aquí mi definición:

Éxito es...

Conocer tu propósito en la vida.

Crecer hasta alcanzar tu máximo potencial.

Sembrar semillas que benefician a otros.

Cuando uno ve el éxito como un viaje no tiene el problema de tratar de “llegar” a un destino final difícil de alcanzar. Nunca se encontrará en una posición donde haya alcanzado alguna meta final, sólo para descubrir que aún está insatisfecho y en busca de algo más que hacer.

Para tener una mejor idea de estos aspectos veamos cada uno:

Conocer tu propósito

Si uno no intenta activamente descubrir su propósito es probable que pase la vida cometiendo equivocaciones.

Pienso que Dios creó a cada persona para un propósito. Según el psicólogo Viktor Frankl: “todo el mundo tiene su propia vocación o misión específica en la vida. Cada uno debe realizar una tarea concreta que demande cumplimiento. En ese sentido, no se puede reemplazar a nadie ni se puede repetir la vida de ninguno. Por consiguiente, la tarea de cada uno es tan única como su oportunidad específica de ejecutarla”.

Nuestra responsabilidad (y nuestra mayor alegría) es, identificar el propósito para el cual fuimos creados.

Algunas preguntas que pueden ayudarte a identificar tu propósito:

¿Qué estoy buscando? Todos tenemos un fuerte deseo alojado en nuestro corazón, algo que les habla a nuestros pensamientos y sentimientos más profundos, algo que enciende nuestra alma. Sólo necesitas encontrarlo.

¿Por qué fui creado? Cada uno de nosotros es diferente. Piensa en tu mezcla única de capacidades, en los recursos que tienes a tu disposición, en tu historia personal y en las oportunidades que te rodean. Si identificas con objetividad estos factores y descubres el anhelo de tu corazón, habrás hecho mucho hacia el descubrimiento de tu propósito en la vida.

¿Creo en mi potencial? Si no crees que tienes potencial nunca intentarás alcanzarlo. Deberías seguir el consejo del presidente Roosevelt: “Haz lo que puedas, con lo que tengas, donde estés”.

¿Cuándo empiezo? La respuesta es: AHORA.

Crecer a tu máximo potencial

El novelista H. G. Wells sostenía que riqueza, notoriedad, posición y poder no son en absoluto medidas del éxito. La única medida verdadera del éxito es la proporción entre lo que podríamos haber sido y aquello en lo que nos hemos convertido. En otras palabras, el éxito llega como consecuencia de crecer hasta nuestro potencial.

Tenemos un potencial casi ilimitado, pero muy pocos intentan alcanzarlo. ¿Por qué? Porque podemos hacer cualquier cosa, pero no podemos hacerlo todo.

Muchas personas permiten que quienes les rodean dedican realmente a su propósito. Se convierten en individuos que saben un poco de todo y mucho de nada, en lugar de saber bastante de pocas cosas y estar concentrados en una.

Hay cuatro principios que te ayudarán a crecer hacia tu potencial:

1. Concéntrate en una meta principal

Nadie ha alcanzado su potencial si se extiende en veinte direcciones. Alcanzarlo requiere enfoque.

2. Concéntrate en mejorar continuamente

Comprometerse con el mejoramiento continuo es la clave para alcanzar tu potencial y ser un triunfador.

3. olvida el pasado

Jack Hayford comentó: “El pasado es un asunto cancelado, no podremos acelerar hacia el futuro si lo arrastramos detrás de nosotros”.

Si necesitas inspiración, piensa en otras personas que vencieron obstáculos aparentemente insuperables. Recuerda: no importa lo que hayas enfrentado en el pasado, tienes el potencial para vencerlo.

4. Concéntrate en el futuro

Yogi Berra, personaje del Salón de la Fama del béisbol, declaró: “El futuro no es lo que solía ser”. Aunque quizás eso sea cierto, es aún el único lugar que tenemos, para ir. Aunque tengo 8, 18, 48 u 80 años, aún tienes tiempo para mejorar. Mañana puede llegar a ser mejor de lo que es hoy. Así lo dice el proverbio español: “Quien no mira hacia delante se queda atrás”.

Siembra semillas que benefician a otros

Uno está bien encaminado hacia el éxito cuando conoce su propósito en la vida y está creciendo para alcanzar su máximo potencial. Pero hay una parte esencial en este viaje: ayudar a otros. Sin ese aspecto, el viaje puede ser una experiencia solitaria y superficial.

Se ha dicho que sobrevivimos de lo que ganamos, pero vivimos por lo que damos. Albert Schweitzer lo afirmó de modo aún más enérgico: “El propósito de la vida humana es servir, y mostrar compasión y deseo de ayudar a otros”. A él, el viaje del éxito lo llevó a África, donde sirvió a las personas durante muchos años.

Tal vez sembrar semillas que beneficien a otros no signifique viajar a otra nación con el fin de servir a los que tienen menos recursos, a menos que sea el propósito para el que uno nació. Ayudar a otros es algo que puedes hacer donde te encuentras, ya sea: pasando más tiempo con la familia, capacitando a un empleado que muestra potencial, ayudando a la gente de la comunidad o haciendo a un lado tus deseos personales por el bien de tu equipo. La clave es encontrar tu propósito y ayudar a otros mientras sigues adelante.

El éxito en la vida nada tiene que ver con lo que uno obtiene en ella o con lo que logra por sí mismo. Es lo que hace por los demás.

Sobrevivimos de lo que ganamos, pero vivimos por lo que damos.

Tener el punto de vista correcto del éxito nos ayudarán a mantener una actitud positiva acerca de uno mismo y de la vida, sin importar en qué clase de circunstancias nos hallemos. Si uno puede ayudar a quienes dirige a adoptar esa misma perspectiva, puede también ayudarles a tener siempre esperanza y a volverse triunfadores. ¿Por qué? Porque todas las personas (a pesar del nivel de talento, educación o cultura) pueden conocer su propósito, crecer hasta su máximo potencial y sembrar semillas que beneficien a otros. Además, de lo que verdaderamente se trata el liderazgo es de ayudar a la gente.

8

¿Cómo puede un líder Mantenerse en ascenso?

Los líderes tienen que renunciar para subir.

Muchos individuos quieren trepar la escalera empresarial porque creen que en lo alto les espera la libertad, el poder y las recompensas. Pero no comprenden que la verdadera naturaleza del liderazgo es, en realidad, el sacrificio.

La mayoría de las personas reconocen que los sacrificios son necesarios casi desde el inicio de una carrera de liderazgo y renuncian a muchas cosas para obtener oportunidades potenciales. Por ejemplo, Tom Murphy empezó a trabajar para General Motors. Casi rechaza el cargo principal que le ofrecieron en la empresa porque el salario escasamente cubría sus gastos. A pesar de sus dudas aceptó el empleo, pensando que valía la pena sacrificarse por la oportunidad. Tenía razón. Con el tiempo se convirtió en el presidente de la junta directiva.

El sacrificio es una constante en el liderazgo. Es un proceso continuo, no un pago único. Es una actitud que debe conservar cualquier líder de éxito. Cuando miro hacia atrás en mi carrera reconozco que siempre ha habido un precio para seguir adelante. En cualquier momento en que sepas que el paso es correcto, no dudes en hacer el sacrificio.

Debes renunciar para subir

Los líderes que desean ascender deben hacer algo más que aceptar un recorte ocasional de su pago. También tienen que renunciar a sus derechos. Gerald Brooks lo dice así: “Cuando te conviertes en líder pierdes el derecho a pensar en ti”. La naturaleza del sacrificio puede ser distinta para cada persona. Los líderes renuncian para subir.

Sucede en cualquier profesión. Cada uno ha hecho sacrificios continuos: Generalmente, cuanto más alto ha escalado, más sacrificios ha hecho.

Cuanto más alto subas, a más deberás renunciar

Cuanto más grande es el líder, a más debe renunciar. Pensemos en alguien como Martín Luther King. Su esposa observó en *My Life with Martín Luther King (Mi vida con Martín Luther King)*: “Nuestro teléfono sonaba días y noche... a menudo las llamadas terminaban con una amenaza de matarnos si no salíamos de la ciudad. Pero a pesar de todo el peligro y el caos de nuestras vidas privadas, me sentía inspirada y casi eufórica”.

Durante el movimiento de derechos civiles, King fue arrestado y encarcelado en muchas ocasiones. Fue apedreado, apuñalado y atacado físicamente. Su casa fue bombardeada. Sin embargo, su visión (y su influencia) siguieron en ascenso. Finalmente, sacrificó todo lo que tenía.

Luther King pagó el máximo precio del sacrificio, su impacto fue profundo. Influyó para que millones de personas se levantaran pacíficamente contra un sistema y una sociedad que luchaba por excluirlas.

Cuanto más alto es el nivel de liderazgo que quieres alcanzar, mayores serán los sacrificios que deberás hacer.

Lo que las personas exitosas descubren que es cierto se vuelve aun más claro para ellas cuando se convierten en líderes. No hay éxito sin una actitud de sacrificio. Cuanto más alto es el nivel de liderazgo que quieres alcanzar, mayores serán los sacrificios que deberás hacer. Para ascender es necesario renunciar.

Ésa es la verdadera naturaleza del liderazgo. Es el poder de la actitud correcta.