

Prefacio

Gracias por elegir este libro. Espero que las ideas aquí expuestas le ayudarán tanto como me han ayudado a mí y a miles de personas. En realidad, espero que este libro le cambie la vida para siempre.

Uno nunca dispone de tiempo suficiente para hacer todo lo que tiene que hacer. Estamos literalmente ahogados por el trabajo, las responsabilidades personales, los proyectos y las pilas de revistas y de libros que queremos leer apenas nos hayamos puesto al día.

Pero el hecho es que nunca va a estar al día. Nunca va a culminar todas sus tareas. Nunca adelantará bastante como para destinar el tiempo que sueña a todos esos libros, revistas y ratos de ocio.

Y olvídense: no resolverá sus problemas de administración del tiempo siendo más productivo. Independientemente de cuántas técnicas de productividad personal domine, siempre habrá más que hacer y que terminar en el tiempo que tiene disponible por mucho que éste sea.

Sólo puede controlar su tiempo y su vida si cambia su modo de pensar, de trabajar y de encarar el río interminable de responsabilidades que le desborda cada día. Sólo puede tomar el control de sus tareas y actividades en la medida en que deje de hacer algunas cosas y empiece a ocupar más tiempo en las pocas cosas que verdaderamente le pueden cambiar la vida.

Llevo más de treinta años estudiando la administración del tiempo. Me he sumergido en las obras de Peter Drucker, Alex

MacKenzie, Alan Lakein, Stephen Covey y de muchos otros. He leído centenares de libros y miles de artículos acerca de eficacia y eficiencia personales. Este libro es el resultado.

Cada vez que doy con una buena idea, la pongo a prueba en mi trabajo y vida personal. Si funciona, la incorporo a mis tareas y seminarios y la enseño.

Escribió una vez Galileo: «No puedes enseñar a una persona algo que ya no sepa; sólo puedes hacer que fije la atención en algo que ya sabe».

Estas ideas pueden resultarle familiares en función de su nivel de conocimientos y experiencia. Este libro le hará adquirir mayor conciencia de ellas. Al aprender estos métodos y técnicas y aplicarlos una y otra vez hasta que se convierten en hábitos, consigue alterar de un modo muy positivo el curso de su vida.

Mi propia historia

Permítame que le cuente algo de mí mismo y de los orígenes de este libro.

Empecé la vida con pocas ventajas aparte de mi curiosidad. No fui buen estudiante y abandoné los estudios antes de graduarme. Trabajé con mis manos durante varios años. Mi futuro no parecía brillante.

Todavía era joven cuando me embarqué en un carguero y zarpé a conocer el mundo. Durante ocho años viajé y trabajé y después viajé un poco más; terminé visitando más de ochenta países en cinco continentes.

Cuando ya no encontré más trabajo como marinero me dediqué a vender puerta a puerta; trabajaba a comisión. Batallé de venta en venta hasta que empecé a preguntarme por qué a otras personas les iba mejor que a mí.

Entonces hice algo que me cambió la vida. Acudí a vendedores exitosos y les pregunté qué hacían. Y me contaron lo que hacían. Hice lo que me aconsejaron que hiciera y mis ventas aumentaron. Finalmente tuve tanto éxito que me nombraron gerente de ventas. Utilicé la misma estrategia como gerente de ventas. Averigüé lo que hacían los gerentes exitosos e hice lo mismo.

Este proceso de aprendizaje y aplicación de lo que aprendía me ha cambiado la vida. Todavía me asombra lo sencillo y evidente que es. Averiguar lo que hace la gente exitosa y hacer lo mismo hasta que obtienes los mismos resultados. Qué idea.

Dicho con sencillez, a algunas personas las cosas les van mejor porque hacen las cosas de un modo diferente y hacen correctamente las cosas adecuadas. Sobre todo, utilizan su tiempo mucho mejor que la persona promedio.

Como provenía de un mundo no exitoso, había desarrollado sentimientos de inferioridad y de ineptitud. Había caído en la trampa mental de suponer que la gente a quien le iba mejor que a mí era verdaderamente mejor que yo. Aprendí que eso no era necesariamente cierto. Sólo hacían las cosas de otro modo, y yo también podía aprender, dentro de lo razonable, lo que ellos habían aprendido.

Esto fue toda una revelación para mí. El descubrimiento me asombró y entusiasmó. Caí en la cuenta de que podía cambiar mi vida y lograr casi cualquier objetivo que me propusiera si sólo averiguaba lo que otros estaban haciendo en un área determinada y entonces lo ponía en práctica yo mismo hasta obtener los mismos resultados que ellos estaban consiguiendo.

Al cabo de un año de empezar en ventas, era el mejor vendedor. Un año después de ser gerente ya era vicepresidente a cargo de una fuerza de venta de noventa y cinco personas en seis países. Tenía veinticinco años.

En el transcurso de los años he trabajado en veintidós oficios diferentes, he fundado varias empresas y he obtenido un

título en administración en una prestigiosa universidad. También aprendí a hablar francés, alemán y español y he sido conferenciante, entrenador o consultor en más de quinientas empresas. En la actualidad doy charlas y seminarios a más de 300.000 personas al año y, a veces, el público que asiste supera las 20.000 personas.

He descubierto una sencilla verdad en el transcurso de mi carrera. La capacidad para concentrarse resueltamente en la tarea más importante, hacerla bien y terminarla es la clave del gran éxito, del logro, el respeto, el estatus y la felicidad en la vida. Esta intuición clave es el alma y corazón de este libro.

Este libro está escrito para mostrarle cómo avanzar más rápidamente en su carrera. Estas páginas contienen los veintiún principios más poderosos de eficacia personal que he descubierto.

Estos métodos, técnicas y estrategias son prácticos, están probados y actúan con prontitud. Por cuestiones de tiempo, no me ocupo de las diversas explicaciones psicológicas de la postergación de las decisiones o de la pobre administración del tiempo. No recurro a largas digresiones teóricas. Aquí aprenderá acciones específicas que puede emprender inmediatamente para obtener mejores y más rápidos resultados en su trabajo.

Todas las ideas de este libro están enfocadas a que aumente sus niveles generales de productividad, rendimiento y resultados, a que sea más valioso en cualquier cosa que haga. También puede aplicar muchas de estas ideas a su vida personal.

Cada uno de estos veintiún métodos y técnicas es autosuficiente; todos son necesarios. Una estrategia puede ser eficaz en una situación y otra puede aplicarse a otra tarea. Estas veintuna ideas en conjunto constituyen un menú completo de técnicas de eficacia personal que puede utilizar en cualquier momento, en cualquier orden o secuencia que tenga sentido para usted en ese momento.

La clave del éxito es la acción. Estos principios funcionan para producir mejoras predecibles en rendimiento y resultados. Mientras más rápido los aprenda y aplique, con mayor prontitud avanzará en su carrera. Se lo garantizo.

No habrá límites en lo que pueda lograr una vez que haya aprendido a «tragarse ese sapo».

Brian Tracy
Solana Beach, California
Enero, 2001

Introducción

¡Tráguese ese sapo!

Nos ha tocado vivir en una época maravillosa. Nunca ha habido más posibilidades y oportunidades para que saque el máximo partido de sus objetivos. Como quizá nunca antes en la historia de la humanidad en la actualidad las opciones nos desbordan. De hecho hay tantas cosas buenas que puede hacer que su capacidad para decidir entre ellas puede ser el factor decisivo de lo que logre en la vida.

Si usted es como la mayoría de las personas, está abrumado con demasiadas cosas por hacer y muy poco tiempo disponible. Mientras lucha por ponerse al día, no dejan de surgir, como olas, nuevas tareas y responsabilidades. Debido a esto, nunca podrá hacer todo lo que tiene que hacer. Nunca se pondrá al día. Siempre estará atrasado en alguna de sus tareas y responsabilidades y probablemente en varias.

Por esta razón, y quizá más que nunca, su capacidad para seleccionar la tarea más importante en cada momento y después su capacidad para empezar esa tarea y terminarla pronto y bien, tendrán probablemente mayor impacto en su éxito que cualquier otra habilidad que pueda desarrollar.

Una persona promedio que desarrolla el hábito de establecer claras prioridades y completar rápidamente tareas importantes superará a un genio que habla mucho y hace planes maravillosos pero consigue hacer muy poco.

Durante muchos años se ha dicho que si lo primero que hace cada mañana es tragarse un sapo vivo, podrá continuar el día con la satisfacción de saber que lo peor que podía haberle sucedido probablemente ya ha pasado.

Su «sapo» es su tarea mayor y más importante, la que probablemente postergue si no hace inmediatamente algo al respecto. También es precisamente la tarea que puede tener el mayor impacto positivo en su vida en este momento.

También se ha dicho que «si tiene que tragarse dos sapos, tráguese primero el más feo».

Este es otro modo de decir que si tiene delante dos tareas importantes, empiece por la mayor, la más dura y la más importante. Disciplínese para empezar inmediatamente y luego perseverar hasta que haya completado la tarea antes de pasar a otra cosa.

Plantéese como un «test». Considérelo un desafío personal. Resista la tentación de empezar por la tarea más fácil. Recuerde continuamente que una de las decisiones más importantes que tiene que tomar cada día es la elección de lo que hará inmediatamente, y de lo que hará después, si además hace otra cosa.

Una observación final: «Si tiene que tragarse un sapo vivo, de muy poco sirve sentarse y contemplarlo mucho rato».

La clave para alcanzar altos niveles de rendimiento y productividad es desarrollar el hábito perdurable de encarar su tarea principal como primera cosa cada mañana. Tiene que desarrollar la rutina de «tragarse ese sapo» antes de hacer cualquier otra cosa y sin ocupar demasiado tiempo en pensarlo.

Diversos estudios de hombres y mujeres que consiguen mejores remuneraciones y son promovidos con mayor rapidez demuestran que la cualidad de la «orientación a la acción» se destaca como la conducta más visible y coherente en todo lo que hacen. La gente exitosa y eficaz es la que se concentra directa-

mente en sus tareas principales y luego se disciplina para trabajar resuelta y continuamente hasta que completa esas tareas.

En nuestro mundo, y especialmente en el mundo de los negocios, a uno le pagan y promueven por lograr resultados específicos y mensurables, por hacer una contribución valiosa y, sobre todo, por aportar aquello que de uno se espera.

El «fracaso en la ejecución» es uno de los mayores problemas en las organizaciones de hoy. Mucha gente confunde actividad con logro. Hablan continuamente, mantienen reuniones interminables y hacen planes maravillosos, pero en último instancia ninguno hace el trabajo ni obtiene los resultados requeridos.

El 95 por ciento de su éxito en la vida y en el trabajo está determinado por la clase de hábitos que desarrolla con el tiempo. El hábito de establecer prioridades, superar las indecisiones y encarar su tarea más importante es una habilidad mental y física. Como tal, este hábito se puede aprender mediante la práctica y la repetición reiteradas hasta que se aloja en su subconsciente y se convierte en rasgo permanente de su conducta. Una vez que es un hábito se convierte en automático y es fácil ponerlo en práctica.

Estamos diseñados mental y emocionalmente de tal modo que el cumplimiento de las tareas nos proporciona una sensación positiva. Nos hace felices. Hace que nos sintamos ganadores.

Cada vez que completa una tarea de cualquier dimensión o importancia experimenta un brote de energía, entusiasmo y autoestima. Mientras más importancia tenga la tarea terminada, más feliz, más confiado y más poderoso se sentirá consigo mismo y con el mundo.

Completar tareas importantes dispara la liberación de endorfinas en el cerebro. Estas endorfinas le levantan el ánimo de forma natural. El flujo de endorfinas liberado tras la termina-

ción exitosa de cualquier tarea le hace sentirse más creativo y seguro.

Este es uno de los así llamados secretos más importantes del éxito. Puede desarrollar una «adicción positiva» a las endorfinas y a la sensación de claridad potenciada, confianza y competencia que ellas disparan. Si desarrolla esta «adicción», casi sin pensarlo comienza a organizarse la vida de tal modo que empieza y completa continuamente tareas y proyectos cada vez más importantes. Y realmente se convierte en un adicto, en un sentido muy positivo, al éxito y a la aportación.

Una de las claves para vivir una vida maravillosa, tener una carrera exitosa y sentirse magnífico consigo mismo, es desarrollar el hábito de empezar y terminar trabajos importantes. Esa conducta va a adquirir un poder propio y le resultará más fácil completar tareas importantes que no completarlas.

Puede que conozca la historia del hombre que detiene a un músico en una calle de Nueva York y le pregunta cómo puede llegar al Carnegie Hall. El músico le dice: «Practica, hombre, practica».

La práctica es la clave para dominar cualquier habilidad. Por fortuna su mente es como un músculo. Se vuelve más fuerte y capaz con el uso. Con la práctica puede aprender cualquier conducta o desarrollar cualquier hábito que considere necesario o deseable.

Necesita tres cualidades claves para desarrollar los hábitos de la focalización y de la concentración, cualidades que se pueden aprender. Son: decisión, disciplina y determinación.

Primero, adopte la decisión de desarrollar el hábito de completar las tareas. En segundo lugar, disciplínese para practicar los principios que va a aprender hasta que los domine. Y finalmente, respalde todo lo que hace con determinación hasta que el hábito se afirme y se convierta en parte permanente de su personalidad.

Hay una manera especial de acelerar su progreso para convertirse en la persona altamente productiva, eficaz y eficiente que quiere ser. Consiste en que piense continuamente en las recompensas y beneficios de estar orientado a la acción, de moverse rápido y mantenerse focalizado. Considérese a sí mismo como la clase de persona que consigue realizar con rapidez y bien los trabajos importantes .

El cuadro mental que se haga de sí mismo ejerce un efecto poderoso en su conducta. Visualícese como la clase de persona que quiere ser en el futuro. Su imagen de sí mismo, la manera como se ve interiormente, determina en gran medida su rendimiento exterior. Como dice Jim Cathcart, conferenciante profesional, «la persona que ves es la persona que serás».

Usted posee una capacidad virtualmente ilimitada para aprender y desarrollar nuevas habilidades, hábitos y capacidades. Si se entrena, mediante la repetición y la práctica, para superar la postergación de las decisiones y consigue hacer sin pérdida de tiempo las tareas más importantes, su vida y su carrera discurrirán por el carril rápido y podrá pisar el acelerador a fondo.

¡Tráguese ese sapo!