

Página 1

Volviendo Disciplinas simples

En éxito masivo

Jeff Olson

Edición revisada

Edg los Leve

®Jefolasi que nortelos

Sl

yo

gh

T

edg

mi

T

ur

Ning Disciplinas simples

Yo norte

to

El éxito masivo

Página 2

los

Leve

Edición revisada

edg

®

Página 3

Elogios de los lectores de *La ligera ventaja*

Como instructor de un curso de gestión en el programa de maestría en la Universidad de Nueva York, hice la

Ligera ventaja de lectura obligatoria. que sirve de base para el resto de los contenidos del curso

porque creo que la filosofía es clave para entender el éxito.

-David G Rosenthal, miembro del Consejo Asesor, Comisión de programas miembro;

Instructor Adjunto; CEO del Grupo de Comunicaciones Shepard, Inc.

La ligera ventaja es el libro que hace que todos los otros libros-desarrollo personal

en realidad el trabajo. Este es el verdadero secreto!

-Jesse Macpherson, Los Ángeles, CA

La ligera ventaja fue la influencia más formativa en mi carrera, la salud y la

felicidad. He vuelto y leer una y otra vez tantas veces que mi copia está por los suelos completos.

-Reed Herreid, Minneapolis, MN

La ligera ventaja me liberó de la presión que había puesto en mí mismo por no mantener

el progreso que hice. Por ejemplo, todos los años tratando de bajar de peso y mantener. siempre fue una montaña rusa, arriba y abajo, nunca ninguna estabilidad. pero a lo largo de

El vino ligera ventaja. Esto puso todo en perspectiva. i puede ir después de cualquier cosa y

Sé que sin duda voy a tener éxito, *debido* a la *ligera ventaja*.

-Jimmy Williams, Austin, TX

Una vista única sobre cómo pequeños cambios o acciones realizadas en repetidas ocasiones puede cambiar su

personal, familiar y la vida empresarial. Una estrategia de cualquier persona increíble y sencilla posible

aplicar, si están dispuestos.

-Pierre Rattini, North Myrtle Beach, Carolina del Sur

Había leído los libros de autoayuda antes y lo hicieron muy poco para mí, así que al principio no lo hice

creo que este libro sería muy diferente. yo estaba muy mal. Este libro me ha dado la el poder de querer tener algún fallo en mi vida, y me hizo ver el punto por detrás un centavo. Antes de leer este libro, me pareció estar en el promedio y poco saludable y exceso de peso fue sólo la vida que estaba destinado a vivir. yo estaba muy mal. Este libro me movió de manera que nunca pensé que podría ser. Me gustaría que se lo he tenido cuando tenía 17 años.

-Tyra Snider, Canon City, CO se ha creado una sensación de calma y paz para nosotros, sabiendo que estamos en esta ligera ventaja camino a la grandeza. *La ligera ventaja* nos ha enseñado el principio de ser paciente con nosotros mismos, a mirar hacia la mejora de un 1 por ciento a la vez. se nos ha enseñado que positiva y los resultados negativos no sucede durante la noche, pero se cultivan a través de simples diario disciplinas.

-Haas Y Tahera Khaku, Anaheim Hills, CA, co-autor, *Poder de Mentores para el siglo 21*

La ligera ventaja es el mejor libro-desarrollo personal que he leído en mi vida.

-Michael Clouse, Seattle, WA

Este libro es un tesoro y lo uso en todos los aspectos de mi vida de negocios, personal y divertido!

-Shenna Shotwell, Creedmoor, Carolina del Norte

La ligera ventaja es una filosofía de vida que debe enseñarse tan pronto como los niños toman su

primeros pasos. Me gustaría que alguien me había enseñado esto cuando yo era joven.

-Jane Lehman, Lexington, MI

página 4

Yo uso esta filosofía a lo largo de mi día. me he convertido en una persona mejor en todo. Yo fue capaz de corregir mis perspectivas negativas. soy un mejor ejemplo para mis hijos,

mi salud es cada vez mejor, estoy más conectado espiritualmente, mis relaciones son mejorando, y mi negocio está prosperando. es una herramienta imprescindible y de lectura obligada a.

-Pedro García, Middletown, Nueva York

yo, al igual que muchas personas, se sienten frustrados cuando no veo resultados rápidos. A través de *Ligera ventaja* mentalidad, yo era capaz de perder 25 libras en menos de tres meses. Yo también convencido a mi padre, de 69 años, que perdió 20 libras en menos de tres meses. Mi padre y yo somos testimonio del hecho de *que el borde leve funciona!*

-Christopher Mangano, Boynton Beach, FL

Me parece que el libro sea uno de los mejores libros de la dieta "" He leído nunca, y he leído unos cuantos de ellos a través de los últimos años. Así que no es la fuerza de voluntad que está ayudando mí perder peso, es *la ligera ventaja*. Lo que una revelación sorprendente que esto ha sido!

-Carol Chandler, Denver, CO

Antes de leer *La ligera ventaja*, nunca entendí por qué mis esfuerzos parecían ser una grado fuera. *La ligera ventaja* me mostró cómo conseguir que el último borde que necesitaba!

-Lynda Cromar, Aurora, CO

La ligera ventaja ha tenido un profundo efecto en mi vida. Después de tener que recomienda cuatro tiempos diferentes de cuatro personas diferentes en un mes, finalmente lo compró. Eso fue el primer libro de no ficción, que yo recuerde no querer llegar al final de porque amaba lo que estaba aprendiendo!

-Laura Jo Richins, Mesa, AZ

Nací y crecí en Albania. Vine a Estados Unidos hace 13 años a los 18 años por yo, con nada más que un sueño. Yo no hablaba Inglés, y no tenía dinero o conexiones. soy un desertor de la universidad y un conductor de entrega de pizza ex. Un amigo *me* dio el libro *ligera ventaja* y mediante la aplicación de sus principios simples, que soy hoy viviendo el sueño americano.

-Andi Duli, Oklahoma City, OK

La ligera ventaja es verdaderamente un regalo al planeta.

-Mark Skovron, Tampa Bay, FL

yo estaba en quiebra, había embargado mi coche, y estaba en Medicaid y la solicitud de cupones de alimentos. Después de poner *los principios de la ligera ventaja* en su lugar, he hecho más de un millón de dólares y que también ha ayudado a mí en todas las áreas de mi vida.

-Darin Kidd, Appomattox, VA

La lectura *ligera ventaja* es quizás una de las cosas más reveladoras uno puede hacer. se trata de un concepto tan simple que se da cuenta que ha pasado por alto todos los días de su vida. Fácil de hacer, fácil no hacer. De repente, es sorprendente cuántas cosas realmente

No han estado haciendo. Los ejemplos Jeff Olson ofrece son fáciles de entender y realmente *muestran* cómo la *ligera ventaja* afecta al mundo.

Julie Jonak, Houston, TX

He leído numerosos libros de desarrollo personal a través de los años, y por ahora, este es uno de los mejores! Mediante la aplicación de *los principios de la ligera ventaja*, he perdido 35 libras en tan sólo tres meses, y todavía voy fuerte. También les estoy trabajando en mi trabajo, actividades de tiempo parcial y todas las áreas de mi vida. i han dejado de centrarse tanto en el metas, y me concentro más en las pequeñas cosas que hago todos los días, ya que yo puedo controlar aquellos. Como resultado, mi vida va mucho mejor de lo que nunca lo ha hecho!

-Richard Verde, Franklin, TN

página 5

Este es un muy simple, fácil de seguir, libro que puede llevar a nadie de donde están a cualquier nivel de éxito que quieren lograr.

-Alex Serrano, Las Vegas, NV

En el transcurso del año pasado, poniendo los conceptos *ligera ventaja* en la práctica, i han dejado de usar tabaco, y ha perdido 25 libras con dieta y ejercicio.

-Bob Sutton, Ft. Collins, CO

Siguiendo los *principios* esbozados en la *ligera ventaja* de Jeff Olson me ha ayudado convertirse en un millonario-tiempos varios más. Gracias por el perfeccionamiento de los procesos en una formato comprensible y realizable, Jeff.

-Rex LeGalley, Albuquerque, NM

Los principios se aplican *ligera ventaja* de todo Mi esposa y yo lo han utilizado para mejorar nuestra salud y ahora hemos perdido más de 100 libras combinadas!

-BJ Baker, West Manchester, OH

Yo llevaba una vida de errores en el juicio hasta que me encontré con este magnífico libro. Un modelo para la vida puede estar basada en la filosofía *ligera ventaja*. me encontré descartando edad malos hábitos y reemplazarlos con nuevos

hábitos positivos; el resultado es un éxito vida. yo era muy imprudente en mis decisiones diarias, así como el posicionamiento de mi familia. Mi hijo notado un gran cambio en mi vida y carácter percepción. Ya no paso dinero sin orden ni concierto y mis prioridades están a la par.

-Simon Ponce, Irvine, CA

Como estudiante de progreso personal durante los últimos 40 años, considero que este trabajo sea uno de las claves fundamentales para la aplicación de todos los demás recursos, literalmente, en esta zona muy importante de la vida.

-Stephen McBroom, Floyd, VA

La ligera ventaja le da ese toque extra de empujar más allá de su lista de deseos y en el logro de su máximo potencial. soy capaz de aplicar las *herramientas* de la *ligera ventaja* de equilibrar mi trabajo a tiempo completo, mientras que completar mi licenciatura.

-Mark Roberts, Redmond, WA

La ligera ventaja es un libro fenomenal. te hace consciente de las reglas no escritas que todos vivimos por y simplemente no estaban al tanto de! Un paso obligado leer para todos, de estudiante a ejecutiva. Se pregunta por qué no se puede pasar de una clase? *La ligera ventaja!*

Ensayado esas dietas, pero parece que no puede perder el peso? *La ligera ventaja!* tener un plan de ahorro, pero su cuenta bancaria sólo se niega a crecer? *La ligera ventaja!* Cuando se aplica correctamente, *La ligera ventaja* le mostrará cómo hacer las cosas de nuevo en marcha en tu vida. Ahora será consciente de lo que está haciendo y estar armado con el

conocimiento para corregir las cosas importantes en su vida, de las relaciones para conseguir

que la promoción ejecutivo. Los principios, sin duda han ayudado a mi vida. Aquí está a

¡Tu éxito!

-Leonard Taylor, Las Vegas, NV

Antes de leer *La ligera ventaja*, mi forma de pensar por mi vida no estaba donde necesitaba ser. Yo era un estudiante universitario en quiebra conforme a las masas. Este libro ha cambiado la dirección de mi vida dramáticamente por mí tutoría en un nuevo camino lleno de filosofía positiva y disciplinado.

-Tim Walter, San Diego, CA

Después de aplicar la *ligera ventaja*, mi vida comenzó a cambiar para mejor y he encontrado

yo los poderes de la finalización y el momento todos los días. Era increíble ver resultados en mi negocio, en mi salud, y en mi vida personal.

Ataúd -Carl, Goose Creek, Carolina del Sur

Yo estaba buscando muchas respuestas a mi vida, cuando, de repente, me encontré con esta magnífica y veraz información. Se amplió mi visión y tomó distancia de la niebla desde mis ojos.

-Michael Huerta, San Jacinto, CA

Como un entrenador de liderazgo exitoso, recomiendo dos libros para todos mis clientes. *La Ligera ventaja* es uno de ellos!

-Dennis Antoine, Coral Springs, FL

La ligera ventaja me mantuvo en esos días cuando me sentí que no estaba haciendo progresos por mí tranquilizador que incluso tomando la acción positiva más pequeña sería tiempo dará sus frutos.

Susan Mix, Santa Clara, CA

Qué increíble obra maestra! *La ligera ventaja* me desafía a diario en los negocios y en la vida. Un absoluto "lectura obligada" y "debe aplicarse" en todas las áreas.

-Dr. Vanessa R. Booker, Glendale, AZ

Los principios *ligera ventaja* son tan poderosamente edificante e inspirador que son un catalizador para la acción. *La ligera ventaja* me da el impulso para alcanzar mi diario

metas en la vida.

-Antoinette Mims, New York, NY

He leído los libros de desarrollo personal para más de 20 años, y puedo decir que este es el uno que los vinculaba a todos, porque es muy fácil de leer y entender, y tan poderosa en su sencillez.

-Mike Obispo, Wilsonville, OR

La ligera ventaja ha sido un elemento básico filosófica en mi vida, y en la vida de aquellos i mentor. He comenzado un negocio, y han conseguido en mejor forma física. los más anécdota memorable que uso es: "Lo que hace es importante. Qué haces hoy asuntos. Lo que hace cada día asuntos".

-David Mack, Sacramento, CA

Me encanta este libro! Como ex atleta profesional, entrenador de más de 25 años y consultor de bienestar, recomiendo encarecidamente *La ligera ventaja* para todos. si tu quieres el éxito en su salud, finanzas y relaciones, abrazar este libro y crear una nueva forma de pensar, de ese modo un nuevo futuro para sí mismo. *La ligera ventaja* es capacitar! Los filosofías y pensamientos llegarán a casa con todos los que lo lee.

-Lucy Del Sarto, Olathe, KS

La ligera ventaja está sirviendo como una forma atemporal para mí ayudar a compartir los principios de

lo que hay que vivir para tener éxito en la vida. he compartido literalmente los conceptos de esta reserva con miles de personas.

-ryan Chamberlin, Belleview, FL

Como oficina de la policía a tiempo completo *Creo* que la mentalidad *ligera ventaja* debe ser una parte de la sistema educativo a través de América.

-Bobby García, Tucson, AZ

Este libro me ha dado la visión para ver más allá de mis circunstancias actuales y en mi ¡resultados deseados!

-Steven José, St. Louis, MO

página 7

La ligera ventaja llevó años de estudio a su desarrollo personal y rodó todo en uno, fácil de entender libro. Jeff Olson hizo un trabajo impresionante de comunicar cómo cualquier persona en cualquier profesión puede mejorar sus / su productividad, las relaciones personales y la vida familiar. ¡GUAUU!

-brian Kennedy, Jacksonville, Carolina del Norte

Yo recomendaría el ligera ventaja a cualquier persona que está mirando para entender por qué

no han sido capaces de alcanzar sus objetivos. Ellos entienden que no es todas las palabras de lujo de la televisión muchos anfitriones hablar, pero las pequeñas cosas Mr.

Olson escribe en su libro, cosas que tienen sentido absoluto y son fáciles de hacer.

i disfrutar de este libro y tienen planes para convertirlo en parte de mi rutina diaria. i plan para dar mi

familia y para mí un ligero estilo de vida borde. Gracias Sr. Olson.

-Glenn Watkins, Cibolo, TX

yo uso la filosofía *ligera ventaja* cada día en mi vida personal y sobre todo en mi negocio. Hacer las actividades diarias compuestas con el tiempo me ha llevado a la especie

el éxito de la mayoría de las personas sólo pueden soñar. Como madre soltera de tres niños, es el

principios de este libro que me han hecho más de un millón de dólares en tan sólo unos cortos

años, y me han permitido alcanzar niveles de éxito en los negocios y en la vida. *La*

Ligera ventaja ayudará a nadie.

-Christa Aufdemberg, Condado de Orange, CA

La ligera ventaja mí y mi familia ha dado los secretos para el éxito y

Vida abundante. La práctica de las filosofías básicas de dominio de lo mundano tiene

dado todo mi mundo un cambio de paradigma completo. Hay una diferencia de un grado

entre el calor y la ebullición, y este libro me ha dado los grados necesarios para ir

2 de buena grande. *La ligera ventaja* es un prisionero de por vida en mi arsenal de desarrollo personal.

-Ken Hills, Syracuse, NY

He encontrado la *ligera ventaja* de ser un libro notable. que era muy diferente de lo

otros libros de autoayuda, ya que se centró en los cientos de pequeños diarios y semanales

las decisiones que se acumulan para entregar las metas grandes peludas que uno quiere en la vida. Mi

problema era que yo pueda soñar en grande y esperar mucho de mí mismo. Pero decir que quería

algo muy grande el próximo mes y mes tras mes en su defecto solo condujeron a la renuencia

en general. en cambio, después de leer *La ligera ventaja*, era más fácil para que me centre en el

programación diaria y en la fabricación de progreso diario.

-Timothy Sharpe, Redmond, WA

he utilizado los principios de la *ligera ventaja* para mejorar mi condición física. yo tengo

utilizado para ayudar a pagar la deuda, construir mis ahorros e inversiones, y mejorar mi

relaciones con mis hijos.

-Stan Nieve, North Yarmouth, ME

me encontré con la *ligera ventaja* y al instante capturado mi atención. Como actriz

que vive en Nueva York, es tan fácil sentirse abrumado por todo lo que viene con este negocio competitivo. *La ligera ventaja* me ayudó a entender que la pequeña decisiones que tomo cada momento de cada día hacen un gran impacto en mi vida.

vivir en una sociedad con tanto énfasis en el éxito, *encontré* que la *ligera ventaja* redefinido lo que es el éxito para mí. Me ayuda a dar el siguiente paso hacia adelante en mi

la vida cotidiana y hacer la siguiente cosa correcta. En última instancia, conduce a una muy exitosa

y el cumplimiento de la vida. Lo atribuyo gran parte de mi éxito a los principios simples de este libro

ha esbozado.

-Cara Cooley, Spokane, WA

Jeff Olson

los
Leve
JeffOlson

edg

®

Volviendo Disciplinas simples
en éxito masivo

página 9

El material que ha comprado está protegido por las convenciones internacionales de derechos de autor de Estados Unidos y.

Usted está autorizado a descargar una copia personal de este libro electrónico y es posible mantener un personal

copia de seguridad del e-libro, siempre y cuando dicha copia de seguridad no se utiliza mientras exista la copia principal. Proceso de copiar

y la distribución de archivos electrónicos con derechos de autor es una violación de las leyes de copyright internacionales. Si

usted no compra este libro electrónico, por favor envíe un correo electrónico a contact@SUCCESS.com con detalles sobre

en la que obtuvo esta copia.

Esta publicación está diseñada para proporcionar información general sobre la materia cubierta.

Sin embargo, las leyes y prácticas a menudo varían de estado a estado y están sujetos a cambios. Debido a que cada

situación de hecho es diferente, asesoramiento específico debe adaptarse a las circunstancias particulares. Para esto

razón, se aconseja al lector que consulte con su propio asesor con respecto a su situación específica.

El autor y el editor han tomado las precauciones razonables en la preparación de este libro y

creen que los hechos presentados en el libro son exactas a partir de la fecha en que fue escrito. Sin embargo, ni

el autor ni el editor no asume ninguna responsabilidad por cualquier error u omisión. El autor y

editor niegan específicamente cualquier responsabilidad resultante del uso o aplicación de la información

contenida en este libro, y la información no está destinado a servir como legal, financiera o de otro

asesoramiento profesional en relación con las situaciones individuales.

Ninguna parte de este libro puede ser reproducida o transmitida en cualquier forma o medio, electrónico o mecánico,

incluyendo fotocopia, grabación o por cualquier sistema de almacenamiento y recuperación de información, sin el permiso por escrito del editor.

La ligera ventaja

®

Copyright © 2005, 2011 por Jeff Olson. Todos los derechos reservados.

Publicado por Libros ÉXITO™, una huella de éxito mediático.

200 Swisher carretera

Lake Dallas, Texas 75065

Estados Unidos

Línea gratuita: 800.752.2030

Tel: 940.497.9700

La ligera ventaja

®

es una marca comercial registrada de The Resource Meyer Group, Inc. y se utiliza bajo una licencia exclusiva.

El éxito es una revista marca comercial registrada y el éxito y el éxito son marcas comerciales Libros de R & L Publishing, Ltd.

VideoPlus es una marca comercial registrada de VideoPlus, LP

Para pedir copias adicionales, visite www.SUCCESS.com.

Impreso en los Estados Unidos de América.

Diseño del libro de Amy McMurry

Biblioteca del Congreso de control el número: 2005902199

PDF libro electrónico ISBN: 978-1-935944-60-7

Ventas especiales

ÉXITO Los libros están disponibles en los descuentos especiales para la compra a granel para las promociones de ventas y

primas. Las ediciones especiales, incluyendo las cubiertas personalizadas, extractos de libros existentes y corporativa

huellas, se pueden crear en grandes cantidades para necesidades especiales. Para obtener más información, póngase en contacto con especial

Mercados, el éxito Libros, sales@success.com.

página 10

Contenido

Introducción: El ingrediente que
falta 1

Prólogo: El camino a la ligera
ventaja 9

Tres Stories	15
Primera parte: La ligera ventaja	
Capítulo 1 La ligera ventaja Filosofía	25
Capítulo 2 El secreto de cosas fáciles	33
Capítulo 3 es tiempo de su lado?	45
Capítulo 4 Usted tiene que comenzar con un penique	57
Capítulo 5 ¿Cómo evitar el Mito de Quantum salta	65
Capítulo 6 Los 7 Principios ligera ventaja	75
Capítulo 7 dos formas de vivir	95
Segunda parte: El dominio de su vida	
Capítulo 8 El dominio de la ligera ventaja	115
Capítulo 9 caras de la ligera ventaja	127
Capítulo 10 invertir en ti mismo	139
Capítulo 11 Torneado de sus sueños en realidad	157
Capítulo 12 viviendo la ligera ventaja	169
Capítulo 13 ¿Dónde ir desde aquí	185
Epílogo: La ligera ventaja de nueva generación <i>por Amber Olson</i>	189
Un especial Invitation	199
Que transforma la vida Resources	201
Acerca de Author	2

página 12

Expresiones de gratitud

Quiero dar las gracias a mi madre, que siempre ha creído en mí; a Renée, mi esposa de dieciocho años y ahora amigo de por vida, que siempre ha estado a mi lado; y para

nuestra preciosa hija Ámbar, que es nuestro mayor logro. Ellos tienen todo ha sido mi propia ligera ventaja personal.

Un agradecimiento especial a Jim Rohn, cuyas enseñanzas han tenido un profundo impacto

sobre mí. A menudo es su sabiduría que se oye en estas palabras.

Para John David Mann, mi co-autor, que trajo su arte, pasión, literaria la magia y la alegría bueno para el proyecto e hizo brillar nuestra libro. Para John Milton

Fogg por sus ideas y su apoyo, y para ayudar a conseguir el balanceo de la bola.

Para Todd Eliason y Reed Bilbray que trajo su brillantez a esta revisada edición. Para mi amigo Stuart Johnson para ayudar a este libro, uno de mis sueños

durante muchos años, para finalmente llegar a pasar.

Amber Olson, que ha sido la fuerza impulsora en traer a la luz este edición revisada. No hubiera sido posible sin su pasión y ligera ventaja persistencia. Ella sigue haciendo que me sienta orgulloso, viviendo la ligera ventaja en todas las área de su vida.

Y a todos los que saben que tienen la grandeza fondo de ellos-y que es sólo una ligera ventaja de distancia.

Un agradecimiento especial a los que ya viven la filosofía ligera ventaja, muchos de

cuyas historias se lee en este libro. Ellos son la inspiración para esta revisión edición y son la prueba viviente del poder de la ligera ventaja.

página 13

página 14

Introducción:

El ingrediente que falta

La mujer de lustrado de calzado

Llegué al aeropuerto de Phoenix alrededor de las 6:30 de la mañana. tener tiempo antes de que mi avión salió, miré a mi alrededor para ver si había un lugar donde pudiera

consiguen mis zapatos lustrados. No había casi nadie en el aeropuerto en ese momento de la

Mañana. Di un paseo alrededor.

En poco tiempo, he encontrado un puesto de limpiabotas. Fue abierta; una mujer en su mediados de cuarenta años finales de los años se sentaron en una de las sillas de los clientes, absorto en un libro de bolsillo. Ella estaba vestido con pantalones elásticos negros, un delantal negro y una camisa blanca. Ella parecía como una persona agradable, sólido. Me acerqué a su puesto de venta. La mujer me dio una cálida bienvenida. Ella era *amable* y no *siempre una feliz-manera fácil de ser antes de que salga el sol*, pensé. Se levantó, dejó el libro, primer plegado cuidadosamente sobre la esquina de la página que estaba leyendo, y luego tomaron las herramientas de su oficio y gratamente me hizo pasar a la silla. Su stand estaba situado justo al lado de una puerta de servicio a través del cual una constante corriente de hombres y trabajadores de limpieza de mantenimiento vino y se fue. *Tengo que estar en el trabajo por siete*, supuse. Mientras pasaban por nuestra máquina limpiabotas, cada uno de estos hombres detenido e intercambiaron saludos con la mujer. Ella los conocía a todos por su nombre y sabían de ella, también. Estaba claro que todos eran amigos. Ella fue a trabajar en mis zapatos, y empezamos a hablar. Su hija, me dijo, acababa de ganar un concurso de porristas. El muchacho era ella ¡Orgulloso de ella! La niña tenía la esperanza de ir a un campamento de porristas en Dallas. "Contar la verdad ", confió, dejando caer su voz un poco," yo no sé cómo en el

página 15

2 La ligera ventaja mundo voy a encontrar el dinero para comprar el billete de su uniforme y plano, dejó solo la matrícula campo ". Tan sólo en los pocos minutos que me sentaba con esta mujer, aprendí una buena oferta sobre su vida y sobre ella. Amaba a su familia, y para el caso, le gusta gente en general. Ella hace amigos con facilidad y era un comunicador nato. También estaba claro que ella disfrutaba de su trabajo. *Y es una buena cosa que hace*, pensé, porque ella había estado allí, brillando zapatos en ese mismo lugar, durante más de cinco años. No podía dejar de preguntarse cómo sería la vida de esta mujer como si ella tuviera

tomado un camino diferente cinco años antes. Ella era bien hablado, se comportaba bien,
y era amable y afable.

Con diferentes tipos de ropa y un poco de atención a su cabello, que podía pasar fácilmente por

un hombre de negocios exitoso.

Noté que el libro que había estado leyendo. Era una novela popular, algo para pasar el tiempo, para sobrevivir a los tramos de aburrimiento en el trabajo por vivir

indirectamente en otra persona ha imaginado el romance. Hubo un pequeño montón de ellos

sentado perro de orejas por la pared.

¿Qué pasa si, en lugar de gastar diez o quince minutos aquí y allá, escondido en entre los clientes, hundiéndose en las páginas de esas novelas olvidables, que había pasado

los últimos cinco años la lectura de libros que estaban cambiando la vida de verdad? ¿Y si esa pequeña

pila de libros incluidos Napoleón Hill Piense y hágase rico, Stephen Covey

Los 7 hábitos de la gente altamente *efectiva*, o mujeres inteligentes acaban *de David Bach*

Rica? *¿Dónde iba a ser hoy?*

La mujer de limpieza de calzado era un gran trabajador. Bueno con la gente. Ella supo

cómo leer y claramente disfrutado de hacerlo. Ella era un comunicador extraordinario. Ella

obviamente tenía el talento, personalidad y habilidades básicas para la vida de lograr mucho más

que sólo vive de consejos de brillar los zapatos de las personas que podían permitirse comprar

sus hijos nuevos uniformes y entradas para Dallas.

Pero ella estaba gastando su vida para construir los sueños, y no de otras personas de su propia.

Su ingreso tiende a ser igual al ingreso promedio de sus cinco mejores amigos, reflexioné.

¿Y si se había pasado un tiempo en torno a las personas con ingresos significativamente más altos que su

¿propio? ¿Qué pasa si, en lugar de salir solamente con sus colegas aquí en el aeropuerto,

que había cultivado un grupo diferente de amigos? ¿Y si había estado asociando con

personas poderosas y exitosas personas, tutores, Motores, agitadores, los líderes? Ella podría fácilmente han hecho esto, ella es un conversador fenomenal. Si lo hubiera hecho, donde iba a ser hoy?

No estoy haciendo un juicio de valor sobre los ingresos modestos u ocupaciones simples.

Hay personas que trabajan la más humilde de los puestos de trabajo todavía viven una vida rica en relaciones y la alegría, al igual que hay personas muy ricas que también son extremadamente

página 16

introducción 3

infeliz. Y no estoy criticando novelas populares. Pero estaba claro que este la mujer estaba luchando, y mientras estábamos sentados allí hablando, yo habría apostado cualquier cosa a que ella quería más de la vida.

Estaba claro que quería dar a su hija el uniforme y el área de Dallas viaje, las cosas que no podía permitirse en la vida que estaba viviendo. Y estaba claro que

que era mucho en su mente, ella había confiado sus preocupaciones a un completo desconocido

dentro de los cinco minutos de haberlo conocido.

Ella quería más, era fácil de ver. ¿Por qué no lo tiene?

Ella es trabajador, motivado e inteligente. Ella lee. Ella escucha. Ella es agudo.

¿Dónde iba a ser hoy si se hubiera puesto un pie en un camino diferente hace un año? Cinco años

¿hace? Usted puede apostar que ella no estaría brillando mis zapatos. La gestión de una cadena de limpieza de calzado

está es más como él. ¿Se puede tener alguna dificultad enviando a su hija

Dallas? Apuesto a que estaría patrocinando todo el equipo y va con ellos, también!

Mientras que esta mujer con la personalidad maravillosa continuó brillando mi zapatos, yo la estaba viendo en el ojo de mi mente, la viera en un avión a Texas rodeado por risueñas, adolescentes excitados y felices, al verla tener éxito en de muchas maneras diferentes, en muchas áreas, lo que hace una gran diferencia en su propia

la vida y las vidas de tantos otros, aunque sólo sea ... ¿qué? ¿Lo que faltaba?

Sentimientos brotaron de mí, una mezcla de frustración y tristeza. Sentí una momento como si fuera a llorar, y me preguntó: ¿Por qué estás tan movido por todos

¿de esta? Usted ha visto esto antes de un centenar de veces, ¿por qué estás tan afectado por este una instancia?

Una de las razones, lo sabía, era que me recordó a otro personaje que había observado antes de aspecto agradable, como la mujer de calzado, una buena persona ... pero no tener éxito en la vida.

El vago de la playa

Nací y crecí en Albuquerque, Nuevo México. Mi padre murió cuando yo tenía once años; Recuerdo ser entregado la bandera de su ataúd. Mi madre llevó a cabo

Todo junto; ella era una gran madre, cariñosa. Pero seguía siendo una forma áspera

para crecer: un niño huérfano, con cabeza rubia en un barrio hispano, quien no encajar. Yo realmente no sabía qué hacer con todo, así que me di la energía en malicia y mala conducta: culpé a todo ya todos.

En tercer grado, mis maestros informaron a mi madre que tenía un coeficiente intelectual bajo. yo rápidamente

ganado una reputación para la travesura y revoltosos. Mientras mi madre le funcionó

camino a través de los años, he luchado mi camino a través de la escuela. A los dieciocho años de edad, se

era evidente para cualquiera que yo sabía que no tenía mucho futuro.

página 17

4 La ligera ventaja

Le rogué a mi manera en la Universidad de Nuevo México. En la universidad, he construido

en mi carrera académica anterior y tuvo éxito en la toma de mi promedio de C a un D

promedio. Aprendí una cosa, sin embargo: He aprendido que cuando llegó vacaciones de primavera,

todos los estudiantes fueron a Daytona Beach durante una semana. Pensé que podría hacer una

mejor que dejar la escuela y se trasladó allí.

En Daytona Beach, proseguí mi primera profesión: Me convertí en un vago de la playa. yo

pesas levantadas y niñas perseguidas. Dejo que mi pelo largo y rizado. La gente empezó

llamándome "Gorgeous George," después de que el famoso luchador en el momento.

Tengo un trabajo en el Orlando club de campo de cortar el césped en el campo de golf.

Un día, cuando estaba a cortar las verduras en el calor del sol de la Florida, hice una pausa para mirar el

Socios del Club ricos juegan a golf en la hierba que había cortado. Mientras los observaba

tararear un lado a otro en sus carritos de golf enérgico, con trajes de golf bien apuesto, con su

bolsas de golf con clase llenos de costosos palos de golf, me sentí una pregunta a fuego lento quema

en el interior.

¿Por qué es que están allí montar en carros, y estoy aquí trabajando?

Yo no lo entiendo. ¿Por qué están poniendo y estoy de corte? Yo no lo entiendo! Soy tan bueno como

son estas personas. ¿Cómo pueden llegar a tener diez veces mejor que yo? ¿Son las diez

veces mejor que yo? ¿Son diez veces más inteligente? ¿O es que trabajar diez veces más duro?

Por alguna razón, como sucede en la vida de muchas personas, he encontrado yo mirando de frente a un tenedor en la carretera, un punto que ahora se refieren como un "día de

disgusto ", ese momento de impacto que a veces acertamos en nuestras vidas cuando nos enfrentamos a nuestra

circunstancias y tomar la decisión de cambiar.

En ese instante, de pie allí sudando en el calor de la Florida, llegué a una momento de la decisión. De repente supe que había tenido hasta aquí con el lugar donde estaba,

lo que era y quién era yo. Algo hizo clic; los tumbadores en la cerradura cayeron en

lugar; y sabía que nunca podría volver a quien había sido sólo un minuto antes.

Yo sabía que las cosas cambien, que tenía que cambiar. Para que las cosas mejoren, que tenía

mejorar.

Salí del campo de golf.

Cargué mi equipo de música y ropa en mi 1964 Dodge Dart inclinación y seis (toda mi

posiciones encajan fácilmente en el asiento trasero con espacio para un pasajero) y despegaron

para Albuquerque. Me tomó seis días sólo para llegar a Texas, porque el coche mantiene

calentamiento excesivo. Fue el viaje más largo de mi vida.

el Superachiever

Ese semestre, por primera vez en mi vida, me dieron las mejores calificaciones. Fui a la escuela de negocios y se graduó en la parte superior de mi clase. Fresco fuera de la universidad,

página 18

introducción 5

se convirtió en uno de los más jóvenes directores de aeropuertos internacionales en el país. yo era

entonces reclutado por Texas Instruments (TI). Yo quería estar en la gestión, pero dijo: "Si quieres ser en la gestión, usted tiene que comenzar en las ventas." Las ventas! Odiaba

la idea de las ventas, no sabía nada de él y estaba aterrado de ella, pero las ventas que era.

Trabajé en TI durante cinco años y pasó a convertirse en sistemas inteligentes Gerente. Pero la América corporativa no era para mí. Hubo mucha política (que yo odiaba) y no me siento como si todavía había encontrado el lugar donde pertenecía.

Entonces decidí comenzar una compañía de energía solar. Yo no sabía nada sobre la energía solar

energía; Apenas sabía si el sol salió en el este o en el oeste. Pero con cuatrocientas empresas de energía solar en el estado, Nuevo México era la capital de la

ciernes nueva industria, así que la ignorancia o no, el curso de acción inteligente parecía claro.

Y al principio, parecía que de hecho había tomado la decisión inteligente. dentro de los dos

años, mi compañía estaba en el top 20, y, finalmente, que se convirtió en el quinto mayor

compañía de energía solar al aire en Estados Unidos. Yo estaba muy emocionado. Estaba en la cima del mundo.

Lo que aún no sabía era que nada permanece igual: todo está en movimiento. Todo cambia.

Los tiempos cambiaron. Las leyes fiscales cambian. Nuestra industria se vio fuertemente afectada. Antes de que supiera

lo que estaba ocurriendo, lo había perdido todo, vuelto a cero y por debajo de la causa

más dinero de lo que pensaba que jamás siquiera podía esperar hacer de nuevo.

La lección

La noche mi coche fue retirado por la grúa, que se sentó en la desesperación y el pensamiento:

Esto no es justo. Después de vivir como un fracaso de toda la vida, me desperté un día y

llegó a mis sentidos, volvió a la universidad, yo mismo se aplica como un loco, entró en el

parte inferior y se graduó en la parte superior, trabajó para una gran empresa durante cinco años y

fue a lo más alto, construido mi propia compañía en menos de cinco años y se fue a la parte superior

... Y aquí estoy, después de doce largos años de la construcción hacia el éxito, en la parte inferior

¡de nuevo! Estoy más rompió hoy que cuando yo era George magnífico en la playa!

Doce años de sangre y tripas, y yo estaba más de un fallo que nunca. yo no podía envolver mi cabeza alrededor de ella. No podía ver la lógica, la justicia, las razones

para cualquiera de ella. Era simplemente la vida inherentemente injusto? Era que? Estaba allí simplemente no hay

ton ni son para nada? Es que no había sentido ni siquiera intentar?

Fue entonces cuando empecé a examinar más detenidamente lo que había sucedido en mi vida.

Había sido un abandono de la universidad, un vagabundo de playa y una completa financiera

fracaso. Y yo también había sido una recta-Un estudiante, un gerente corporativo superior, una

superachieving empresario en una industria de vanguardia y un completo financiera

página 19

6 La ligera ventaja

éxito. Y todos los que habían sido la misma persona. Entonces, ¿cuál era la diferencia?

No tenía ningún sentido.

O lo hizo?

Por primera vez, empecé a ver que durante los años de mi montaña rusa carrera, me había pasado por una rica secuencia de experiencias que contenía los secretos

para el éxito, así como a la falta. Yo había demostrado a mí mismo, más allá de cualquier sombra de

duda, lo más profundo de fracaso que los errores simples diarias de juicio podrían producir. yo

También había visto lo simples disciplinas diarias podrían lograr. Simplemente no tenía bastante di cuenta de lo que sabía.

Era el momento de sacar el velo de las circunstancias y mirar a la derecha en el corazón

de la materia. Para ir más allá de los resultados y examinar las acciones, y detrás de la

acciones para encontrar las actitudes, y detrás de las actitudes para descubrir el pensamiento

que ellos tenían allí.

Fue entonces cuando empecé a descubrir y explorar la ligera ventaja.

Desde ese momento, he construido algunos negocios y ganado más extraordinarias

dinero de lo que jamás soñó cuando yo era un gerente corporativo o solar

empresario de la energía. También he experimentado más alegría y satisfacción dentro de mi

familia y otras relaciones de lo que sabía era posible. También he descubierto nuevos

vistas en mi propia inversión en mi propio desarrollo, tanto en términos de salud y el aprendizaje.

Tal vez lo más importante de todo es que me he construido una filosofía que se basa

en la realidad, de la manera funcionan realmente las cosas, no en la suerte sino en el poder de la

disciplinas simples.

Podría perder todo mañana. (Ha pasado antes, yo sobreviviría.) Pero hay algo que no se puede perder, y con eso una cosa que podría empezar de cero y construir todo de nuevo otra vez. Que una cosa es la ligera ventaja.

Si solo ...

"Se te ve bien, señor, guapa."

La mujer de limpieza de calzado me estaba sonriendo. *Otro cliente perdido en su pensamientos de la mañana. . Y otro trabajo bien hecho* Miré hacia abajo: pude ver a mi

reflejo en mis zapatos.

De hecho soy. Lookin bueno ... gracias. Muchas gracias.

Yo le pagué, le dio tan grande como una punta pude sin (yo esperaba) que tiene su sensación

Que estaba siendo condescendiente, y se alejó con los zapatos limpios y un peso en el corazón.

Ella tenía razón; para mí, las cosas estaban buscando una buena, señor, guapa.

Pero ¿por qué el vago de la playa y no la mujer limpieza de calzado?

introducción 7

Mientras que los zapatos habían estado recibiendo un brillo, el aeropuerto había crecido más ocupado. yo

Ahora caminado a través de una multitud creciente de los viajeros mientras trabajaba mi camino hacia

mi puerta. Me di cuenta de todas las caras que presentan más allá de mí. Casi nadie estaba sonriendo. Más

de mis compañeros de viaje fueron caminando con la cabeza inclinada hacia abajo. Vi aburrido

expresiones. Vacante. *En el pórtico de la luz, los ladridos del perro, pero hay nadie en casa.*

Todo el mundo parecía tan cansado. Falla es agotador.

He oído palabras de enojo.

Dejé de tomar una taza de café y oí una pareja joven discutiendo con cada uno otro. Un hombre corpulento regañó a su hijo a punto de llorar. Una mujer pesada quejado del servicio, a continuación, los precios, a continuación, su comida, y luego comenzó

espalda en el servicio de nuevo. Las otras personas en línea asintieron con la cabeza. Unos pocos

se unió a ella en un coro de la negatividad.

¿Por qué están todos tan ... abajo? Todo lo que estas personas necesitan saber para cambiar

sus vidas para mejor ya está disponible. Toda la información que les fuera posible

necesita para ponerlos en un camino de éxito extraordinario y plenitud que está ahí fuera, en

libros y CDs, DVDs y talleres. Hay personas que les ayudan a ricos, que viven recursos para guiar a ellos, sean sus mentores, maestros, entrenadores y aliados.

Yo sabía que la diferencia entre quiénes eran y quiénes podrían ser

no se basaba en ninguna falta de buena información. Todo era ya disponible.

Pero ¿por qué, si la información es todo lo que hay, todos los recursos están ahí, y estos

las personas realmente quieren tener éxito, no lo están haciendo?

Miré alrededor del aeropuerto, ya que la hora punta de la mañana temprano se hinchó sus filas

de ocupado, prisa, con el ceño fruncido, la gente infeliz arrastrándose pasado sin chispa en

sus caras, sin rebote en su paso. Me hubiera gustado que de alguna manera pudiera hacer frente a todos ellos,

que pude tocar todas sus vidas con mi soliloquio silencioso.

El problema , me gritó en mi cabeza, es que usted no tiene una manera de procesar la información. No hay marco en su lugar para que usted pueda disfrutar de toda la extraordinaria idea de que hay ahí fuera y lo puso a trabajar en su vida. Si fueras consciente de la ligera ventaja. Si usted supiera lo que estaba haciendo en su vida y lo fácil que es tener la ligera ventaja de trabajar para usted, en lugar de contra ti. Si sólo se estaban haciendo las decisiones correctas, haciendo esos pequeños disciplinas simples, que cambiaría su vida para el mejor por siempre ... ¿dónde estarías cinco años a partir de hoy? Si sólo se ha aprendido a reconocer la ligera ventaja ... Si solo ... Pero fue sólo en mi cabeza. Ni un alma oye mis palabras ... que nadie, que es, pero yo.

página 21

Ese día, en el avión, empecé a escribir este libro.

La ligera ventaja no es sólo más una buena información. No es otra autoayuda libro de éxito repleto de algunos revolucionaria "nueva mejor manera" de hacer las cosas. Tú

no necesitan eso. Nadie necesita eso. Todo el "nuevo y mejor" información ya está

disponible y ha sido durante años.

Este libro es un precursor para ayudarle a utilizar esa información.

Este libro es lo que espero que le ayudará a tomar la información que desee, cualquiera que sea cómo-a o estrategias o metas o aspiraciones, y convertirlos en la vida

usted quiere. Este libro es lo que deseo que podría haber puesto en ese limpiabotas dulce y triste manos de la mujer.

Desde que he vuelto a ese aeropuerto. De hecho, me he vuelto por allí

muchas, muchas veces. He mirado por la mujer de calzado, pero ya no está allí.

No sé dónde está o lo que ha sucedido en su vida. Pero sí sé esto: ella es

No solo. Hay millones y millones de personas, donde quiera que vaya, dondequiera que

ven, cuyas vidas no son lo que deseen, no todo lo que anhelan. Ni siquiera cerca.

Y sin embargo, podrían ser.

Así Dedico este libro a esa mujer limpieza de calzado, a su hija, a su hija de equipo de porristas ... y para todos los demás en el mundo que quiere más.

Dedico este libro a usted y para aquellos que ya han puesto la ligera ventaja en practica.

página 22

Prefacio:

El camino a la ligera ventaja

Ha sido desde hace algún tiempo ya que mi encuentro con la dama de calzado, y una

Muchas cosas han pasado desde entonces. He tenido la suerte de ser el CEO y propietario de

muchas empresas de éxito. Entonces, ¿cómo he llegado hasta allí? Bueno, he tenido un poco de ayuda.

Cuando se obtiene la oportunidad de estar alrededor de los CEOs exitosos e influyentes

los autores y los altavoces, su sabiduría tiene una manera de frotar apagado en usted.

Pero la razón principal de mi éxito y el éxito de otro influyente

personas en todo el mundo, sigue siendo la aplicación diaria de la filosofía

Voy a compartir con usted llamó la ligera ventaja.

Después de mi tiempo en Texas Instruments y la construcción de mi propia empresa Sun

Aire de América, que en ese momento era una de las mayores compañías de energía solar

en el país, fui a la construcción de tres fuerzas de ventas multimillonarias separadas,

uno de los cuales fui nombrado CEO.

Sobre la base de esa experiencia, fundé la NPT (Red del Pueblo), que

fue una de las mayores empresas de formación-desarrollo personal en la nación,

la producción de más de 900 programas de televisión sobre diversos temas como la familia

las relaciones y las finanzas, etc. Como el CEO de la NPT menudo fui considerado como uno

de las personas más influyentes en el desarrollo personal. Finalmente he vendido a TPN

una empresa Bolsa de Nueva York.

Luego tomó los principios que aprendí en la RPT para ayudar a consultar para una empresa,

y yo he sido instrumental en tomándolos de \$ 70 millones en los ingresos de \$ 500 millones.

Llegué a estos destinos, no por ser más listo que los demás,

no por saltos cuánticos de avance, sino por la aplicación constante de la leve filosofía borde.

10 La ligera ventaja

El pináculo de Desarrollo Personal

Como CEO y fundador de la NPT tuve la oportunidad de conocer a muchos de los

más grandes intelectuales y pensadores de nuestro tiempo. autores influyentes y altavoces

estaban haciendo cola en la puerta, debido a la gran distribución de desarrollo personal

información de nuestra compañía produjo. Me senté con Oprah Winfrey para larga

un debate en profundidad sobre el camino de desarrollo personal. Pasé un fin de semana

con Dick Snyder, entonces director general de Simon & Schuster (el mayor editor de

desarrollo personal), en su mansión en el bosque de Connecticut, discutiendo

todo lo que hay para discutir sobre el desarrollo personal. He trabajado en estrecha colaboración con

Jan Miller, el agente literaria más importante del desarrollo personal. Incluso fui a

Nashville, la capital de la música country, para hablar con la música country legendario

ejecutivo Jimmy Bowen sobre la mezcla desarrollo personal con la música.

Me encontré con casi todos los principales autores y el altavoz en cada tema que se pueda

imaginar, muchos de los cuales hizo apariciones en muchos de nuestros programas. TPN fue

hacer grandes olas. Yo estaba en la portada de *The Wall Street Journal* , así como muchos

otras publicaciones, incluyendo *empresario* revista y *ÉXITO* revista,

discutir lo TPN estaba logrando en el mundo de desarrollo personal.

Qué *sopa de pollo para el alma* suena familiar? Debería; éste libro ha vendido más de 100 millones de copias y ha dado lugar a varios otros títulos que han sido traducidos

a varios idiomas. Yo estaba allí en 1993, cuando el autor Mark Victor Hansen compartida

conmigo su idea y sueño para crear la *sopa de pollo para el alma* serie.

No trate estos ejemplos sólo para presumir o dejar caer nombres; Lo hago para explicar

Lo que todas estas experiencias me le han asignado: una oportunidad única para absorber y acumular

Información de los mejores en todos los imaginables tema, y ver todo desde la posición ventajosa. No estábamos simplemente proveedores de información sino también productores de información.

Lo que me he dado cuenta es que la información sobre cómo llegar a ser exitosa tiene

siempre ha sido fácilmente disponible, pero si la persona que absorbe esa información no lo hace

tienen el derecho de aplicar la filosofía de la manera correcta, el éxito eludirá su alcance.

Ya ves, no hay una fórmula mágica, solución rápida, o el método de salto cuántico para llegar

éxito. tácticas de marketing se utilizan para tirar de nosotros a "perder 30 libras en 3 semanas" o

"Ganar dinero mientras duerme." El único problema? Aunque algunos podrían tener

el éxito en el comienzo, los resultados no son de larga duración, Esto termina frustrando

el consumidor y los hace renunciar a lo demás, gran información, que si aplicado con la filosofía de la derecha les habría dado grandes resultados.

Lo que la filosofía ligera ventaja está destinado a hacer es darle una filosofía que se convertirá en un filtro para cada decisión que tomas. Se le dará una forma de

aplicar una gran información en su vida de una manera que produzca resultados duraderos. Eso

página 24

Prólogo 11

es el ingrediente que falta para lograr el cambio! Si usted entiende el Leve filosofía borde continuación, se puede aplicar de manera efectiva cualquier principio o acción sonido

en su vida con éxito. Y eso es una garantía del 100 por ciento. De hecho, si después de

poniendo los principios para trabajar en su propia vida que no se ve mejora, devolverá cada centavo que pagó por este libro.

He estado enseñando la filosofía ligera ventaja desde hace muchos años, y publicado la primera edición del libro en 2005. Muchos grandes cosas

se han dado a luz desde *el borde Leve* : La Fundación ÉXITO

([Www.successfoundation.org](http://www.successfoundation.org)) fue creado para proporcionar los adolescentes con la frecuencia fundamental

principios de desarrollo personal y los recursos necesarios para ayudar a alcanzar su

potencial completo.

La organización llegó a escribir el libro *ÉXITO Para los adolescentes: Los adolescentes Real Talk*

Acerca de Living La ligera ventaja, y se han asociado con organizaciones estelares como el Big

Brothers Big Sisters, Boys & Girls Club, Red para la enseñanza del espíritu empresarial,

Apenas diga sí, Promise Alliance Latina y Optimist International para obtener *el Ligera ventaja* principios en las manos de millones de adolescentes.

Dos de las personas que mentoras en la RPT, Darren Hardy y Kym Yancey, y muchos otros han ido a hacer grandes cosas. Darren se convirtió en

el editor de *ÉXITO* revista y autor de un libro *El Compuesto*

Efecto sobre la base de la filosofía ligera ventaja. Kym, junto con su esposa Sandra,

E-creada Red de mujeres, reconocido como el recurso número 1 para conectar y promoción de la mujer y sus negocios en todo el mundo. Otro buen amigo, Todd Smith, escribió un gran libro llamado *Little Things materia*, en base a la ligera ventaja

principios. Estos son maravillosos libros y os animo a ir a comprar a aprender más acerca de su interpretación de la filosofía ligera ventaja.

Muchos otros lectores de *La ligera ventaja* han llegado a lograr increíble cosas, simplemente implementando los principios ligera ventaja en su vida -muchos

de las historias vamos a compartir con ustedes en esta edición revisada.

Origen de *La ligera ventaja*

A través de los años muchas personas me han preguntado cómo *la ligera ventaja* era

concebido. Comenzó cuando el libro era sólo un concepto. Para la carne hacia fuera fui a la

Shadow Mountain Resort en Phoenix para alejarse por mí y pasó un fin de semana

escuchar a Jim Rohn y otros iconos legendarios de desarrollo personal. Pronto yo empezado a ver una filosofía global desarrollarse a partir de todo lo que he leído y oído que

fin de semana. No tenía un nombre para él, y no podía escribir con palabras lo que se

entiende en el momento. La mejor manera de transmitir era simplemente lo alcanzará.

página 25

12 La ligera ventaja

5% **ÉXITO**

Ligera ventaja trayectorias de vida

Lo que es uncomforta

ea ble

ser rly

com

eS

co

metro

fo

rt

un

segundo

Le

la

t

mi

r

Lo que es cómodo temprano se convierte en unc

o

metro

fo

rt

un

segundo

Le

la

t

mi

r

FINANZAS

CURAR

TH

NEGOCIO

PERSONAL

DESARROLLO

RELA

relacio-

La realización progresiva de

una idea digna

95% **FALLO**

Dura toda la vida

• Responsabilidad / Disciplina

- Valor Driven

FÁCIL DE HACER

disciplinas simples hechos

consistente en el tiempo

- La culpa / negligencia
- Bajo el título

FÁCIL NO HACER

errores simples en el juicio

hecho con el tiempo

ACTITUD FILOSOFÍA ♦ - ACCIONES - Resultados -

ESTILO DE VIDA

Una vez en el papel que llegué a casa y saqué en mi oficina para pizarra carne más lejos el concepto. A partir de este tosco dibujo empecé a enseñarle a cabo en

el camino y pronto se hizo conocido como la ligera ventaja.

Allí donde iba la gente me querían dar el discurso ligera ventaja. Mi siguiente

Era tarea de sacarlo de mi cabeza y sobre el papel que la gente pueda leerlo cada vez

que querían. Escribí las primeras 120 páginas y luego la vida se puso a trabajar y el inacabado

manuscrito se sentó en mi aparador durante años. Con el tiempo me excavada en el tiempo para terminarlo.

Lo que voy a decir a continuación se va a sorprender. Nunca estaba tratando de crear un éxito de ventas con *la ligera ventaja* . Simplemente estaba tratando de sacarlo de mi

cerebro y sobre el papel lo más rápido que pude para que la gente dejaba de acosarme al respecto.

De esta manera me podría apuntar al libro sin tener que explicar toda la filosofía.

En primer lugar, me envió el libro a unos amigos que querían, pensando que sería sea. Pero he recibido más llamadas de mis amigos me dicen lo mucho que se

salieron de la lectura del libro, que me reí. Descarté gran parte de lo que decían

porque éstas eran mis amigos cercanos y pensé que sólo estaban siendo de apoyo. Pero luego empecé a recibir llamadas de personas que habían recibido el libro de mi

amigos cercanos, y se multiplicaron a partir de ahí. Durante todo este tiempo los demás me estaban diciendo esto,

pero estaba demasiado ocupado para darse cuenta. Fue entonces cuando me di cuenta de que estábamos en lo cierto.

Sin embargo, mi hija diría que el día en que ella sabía que estábamos en lo cierto era

cuando vio *la ligera ventaja* que aparece en la página web de ABC como *The Bachelorette* concursante

página 26

Prólogo 13

el libro favorito de Roberto Martínez. Cuando pasó a ganar el concurso y el corazón de Ali

ella me llamó y dijo: "La ligera ventaja incluso ayuda a ganar reality shows!"

Con toda seriedad, lo sorprendente es que casi no promovió el libro. De hecho, que nunca tuvo una amplia distribución, ya que sólo podía adquirirse llamando a un 1-800

número. Por simple palabra de boca en boca el libro se ha disparado en una base nivel-

totalmente orgánico. Y ahora que hemos visto cómo está afectando a tantas vidas I

querido hacerlo mejor, para llevarlo al siguiente nivel.

Y si no fuera por mi hija Ámbar empujándome para llevar algunas de estas historias

y testimonios de la vida, no existirían esta edición revisada. Ella fue la fuerza impulsora

detrás de este proyecto y me empujó para que este libro aún mejor de lo que ya es.

El libro que lo empezó todo

El mensaje que quiero transmitir es este libro es real. Con los años, la gente han compartido conmigo la forma en la ligera ventaja estaba trabajando en su vida. yo les dije

para darme su tarjeta de visita con el tema (ya sea finanzas, salud, deportes, etc.) en la parte posterior y que llamaríamos ellos para conseguir su historia por escrito. Digamos que yo

no hizo un trabajo muy bueno en llamar a estas personas maravillosas espalda. ámbar, finalmente,

ofrecido para llamar a estas personas cuando vio el cajón rebosantes de tarjetas de visita de personas deseosas de compartir sus historias.

Una vez más, quiero dar las gracias a mi hija para encontrar el tiempo para llamar a estos

gente maravillosa y con ellos personalmente gracias por compartir conmigo las historias

que está a punto de leer.

Sería negligente si no me dan crédito por el período de tiempo en *el leve*

Edge debutó. Secciones de desarrollo personal de las librerías explotaron en los años 90

y éramos una parte de ese tiempo emocionante. La gente finalmente habían comenzado a preguntarse a sí mismos,
Lo que estoy haciendo con mi vida? Quiero algo más. Hoy en día estamos viviendo una
avivamiento similar. En tiempos de dificultades económicas, la gente empieza a dar prioridad a lo que es más
importantes para ellos y quieren ser educados sobre cómo salir adelante.
Yo digo todo esto por lo que, antes de empezar a explicar la filosofía ligera ventaja
se llega a ver cómo llegué a entender la ligera ventaja y cómo estos principios han superado la prueba del tiempo por sí mismos, con o sin mi influencia y tienen las personas habilitadas para lograr cosas increíbles. Los principios que están a punto de aprender
son la prueba del tiempo, y es mi deseo más profundo que se les va a abrazar al máximo.
Como una manera de agradecer a todos los lectores, esta revisión se dedica a todo el pasado,
lectores presentes y futuras de *la ligera ventaja* . Todo lo que hemos hecho es plantar la semilla.
Ustedes son los que han regado y cultivadas a ser lo que es hoy en día.
Gracias,
Jeff Olson

página 27

14 La ligera ventaja

¿Qué hay de nuevo en esta edición revisada?

En esta edición revisada hemos ido meticulosamente a través de cada capítulo y ampliado con nuevas historias, así como actualizaciones basadas en la observación de la

principios ligera ventaja en los últimos cinco años.

Hay un nuevo capítulo en esta edición llamada 7 Principios ligera ventaja. Sus un conjunto de principios específicos, que pueden aplicarse y las características que ayudarán

que en la aplicación de la filosofía ligera ventaja, que la segunda parte del libro es todo

acerca de. Es una buena base sobre la que iniciar su propio desarrollo personal, viaje, a la vez que crea un efecto multiplicador positivo, por una acción que crea varias reacciones positivas.

La única cosa que estoy más entusiasmado en esta edición revisada es la oportunidad de

compartir con ustedes las historias de muchos lectores de *La ligera ventaja* . Hemos recibido

miles de historias sorprendentes de los lectores que explican cómo *la ligera ventaja* tiene

les ayudó con su personal, las relaciones, las finanzas, los negocios, la salud y la vida

actividades simplemente mediante la inyección de la filosofía ligera ventaja en sus vidas. Los resultados

han creado un efecto dominó que tiene un impacto duradero en todo el mundo que se encuentran. Su

historias explican los principios y aplicaciones de la vida real mucho mejor de lo que jamás

podría. Espero que se le trasladó por sus historias tanto como yo.

Mi hija Ámbar contribuyó con una sección dedicada a la próxima generación de lectores de *La ligera ventaja*. Ella ha crecido con *la ligera ventaja* y conoce la importancia de obtener esta información en manos de los jóvenes para ayudarles a

entienden que las decisiones que tomen hoy afectarán el resto de sus vidas.

A través de mi padre y otros, he visto el impacto

de toda una vida llena de derecha y decisiones equivocadas y donde

te llevan. Estoy eternamente agradecido por haber tenido la

la filosofía ligera ventaja inculcado en mí a una edad temprana por

mis padres, porque yo era capaz de terminar en lo positivo

lado de la curva ligera ventaja por ser consciente de que el

elecciones que hacen sobre un asunto diario.

-Ambar Olson

Estoy muy emocionado y honrado de anunciar la nueva línea ligera ventaja

comunidad, un recurso adicional que se da a los lectores de *La ligera ventaja* voz para compartir sus experiencias con otras personas con ideas afines, así como la cuota

recursos y consejos ligera ventaja, estimular y apoyar el uno al otro, y la experiencia

información adicional enriquecer la vida. **Por favor, ven la experiencia ligera ventaja**

comunidad en www.SlightEdge.org . Espero verlos allí!

página 28

tres historias

El jacinto de agua

El jacinto de agua es una hermosa pequeña planta, de aspecto delicado. apreciada como

un adorno, que luce seis pétalos de flores que van desde un precioso azul violáceo,

a lavanda, a rosa. Lo puede encontrar flotando en la superficie de estanques en caliente climas de todo el mundo.

El jacinto de agua es también una de las plantas más productivas de la tierra; sus tasa de reproducción asombra botánicos y ecólogos. Aunque una sola planta puede producir hasta 5.000 semillas, el método que prefiera para colonizar un nuevo

zona está creciendo con la duplicación de sí mismo, el envío de corto corredor que se convierten en tallos

"plantas hijas."

Si la superficie de un estanque es bastante quieto y tranquilo, el jacinto de agua puede

cubrir la totalidad del estanque en treinta días.

En el primer día, ni siquiera se dará cuenta de ello. De hecho, durante las primeras semanas le

tendrá que buscar muy difícil de encontrar. En el día 15, cubrirá quizás una sola pie cuadrado de la superficie del estanque ... una porción significativa del color apenas salpican el

extensión verde apacible.

A los veinte días (dos tercios del camino hasta el final del mes), se

puede suceder a notar una pequeña mancha densa de flotación follaje, aproximadamente del tamaño de una

pequeño colchón. Usted puede ser perdonado fácilmente si se confundió con inflable de un niño

balsa salvavidas, que permanecen durante un picnic familiar.

En el día 29, la mitad de la superficie del estanque será agua abierta.

El trigésimo día, todo el estanque estará cubierta por un manto de jacinto de agua.

Usted no verá nada de agua.

página 29

16 La ligera ventaja

dos ranas

Una noche, dos ranas salieron de la seguridad de su pantano y se aventuraron en una

granja cercana a explorar. Pronto se encontraron en una lechería. saltando y saltando alrededor (ranas serán ranas, después de todo), saltaron en un medio cubo de leche

lleno de crema.

Al principio, los dos estaban encantados. Ellos nunca habían probado nada tan delicioso!

Bebieron y bebieron. Pronto (después de algún rana contenta eructos seguido por mucho

risas) ambos estaban llena de vientre y conseguir un poco de sueño. "Es hora de salir

de aquí y regresar al pantano para cerrar los ojos ", eructar el primer rana.

Pero había un problema. Habían tenido ningún problema en isla en ... sino cómo ¿salir de un salto? El interior de la cubeta era demasiado resbaladizo para subir, y no había nada

en la que se podrían colocar sus pies para la tracción para conseguir una buena distancia de salto

... O cualquier distancia de salto en absoluto.

La terrible realidad cayeron en la cuenta: estaban atrapados.

Frenética, comenzaron a agitarse, sus pequeños pies de rana escarbando para una punto de apoyo en la curva difícil de alcanzar, resbaladizo del borde de la cubeta.

Por último, la segunda rana gritó: "No sirve de nada! Estamos condenados, mi hermano!

Salvemos lo que nos queda la dignidad y morir aquí como ranas, con los ojos mirando

nuestra tierra! "

La primera rana gritó para detenerlo. "¡No! Nunca debemos renunciar! Cuando estábamos renacuajos, que nosotros jamás habría soñado que algún día haría emerger del agua y saltar alrededor en la tierra? Nadar en, y rezar por un milagro!"

La segunda rana de ojos a su hermano con tristeza y dijo: "No hay milagros en la vida de una rana, hermano. Adiós. "Y diciendo esto, volvió la cara en el dirección del pantano, dio un suspiro, y poco a poco se hundió fuera de la vista.

Pero la primera rana se negó a darse por vencido.

Continuó a nadar. Nadó y nadó en ridículo, sin sentido, inútiles, círculos inútiles, esperando contra toda esperanza de un milagro. Disparada por la adrenalina, que

remaron poderosamente ... sin embargo, las últimas palabras de su hermano agarró a sus pensamientos, incluso

más insidiosa que la creciente fatiga que tiró de los músculos de debilitamiento.

Fue mi hermano ¿verdad? , Pensó desesperadamente. ¿Soy un tonto? ¿No existen los milagros

en la vida de una rana?

Por último, podía nadar sin más ... y con un gran grito de angustia, se detuvo remar y dejar ir, dispuesto al fin de enfrentarse a su destino como una rana.

Pero algo extraño sucedió después ... o más bien, *no* sucede. No lo hizo lavabo. Se quedó sentado exactamente dónde estaba. Siempre tan tentativamente, se estiró un pie

... Y sintió que toque algo sólido.

página 30

Tres historias 17

Él dejó escapar un gran suspiro, a la vez triste y agradecido, dijo un adiós silencioso a su

hermano ahogado, luego trepado por encima de la gran trozo de mantequilla que acababa

terminó batiendo ...

... Y saltó fuera de la cubeta y fuera de la ciénaga, por sí sola, pero vivo.

La elección

Un hombre rico llegando al final de sus días llamando a sus hijos gemelos de su cabecera. Antes de morir, les dijo, que quería transmitirles la oportunidad de experimentar la riqueza de la vida que había disfrutado durante sus muchos

años en la tierra.

"Si pudiera hacerlo, me gustaría darle tanto en el mundo", dijo a sus muchachos ", pero

esto no es posible, ya que incluso no me pertenece a todo el mundo y todo en él.

Pero hay tres tesoros que he tenido la suerte de experimentar en mi la vida, y es mi mayor deseo, mi último deseo, que usted tanto tener estos tres tesoros.

"El primer regalo es fácil de dar, y nunca se agota. He estado dando a usted tanto desde que naciste, y morir en paz, sabiendo que ambos ya tiene en abundancia.

"El segundo regalo es fácil de dar, pero no siempre es fácil tener. Para algunos, nunca se agotan, mientras que para otros, se ejecuta constantemente. Este regalo que te doy ahora, pero si o no a mantener será de usted.

"El tercer regalo es imposible dar, pero sólo se puede ganar. he estado mostrando a ambos sus vidas enteras, pero no puede decir si tiene o no ganado él. Este regalo no le puede dar, pero le puede dar la oportunidad de verlo una última vez antes de morir ".

Los niños lloraban tanto para escuchar a su padre hablar de su próxima muerte, pero él sonrió y se les pidió que silencio con un gesto de la mano.

"Veo tu dolor, pero en la que el dolor que puede ser feliz, porque es la evidencia del primer regalo, el cual tiene en abundancia. ¿Sabe lo que la primera regalo es? "

Los dos chicos se secaron sus lágrimas y sus cejas se fruncieron en una profunda reflexión.

Fácil de dar, y nunca se agote .. .

De repente, el primer chico golpeó las manos y dijo: "¡Amor! El primer regalo

es el amor! "sonrió el padre. El niño estaba en lo cierto. "Y el segundo regalo?",
Se
les preguntó.
Ellos volvieron a ser tranquila con el pensamiento. *Fácil de dar, pero no siempre
es fácil
tener ...*

página 31

18 La ligera ventaja

El segundo chico levantó la vista con un sobresalto. "¿Dinero? Es el segundo regalo de dinero? "

Era, en efecto. *Para algunos, nunca se agota, mientras que para otros, se ejecuta constantemente.*

"Y el tercero?"

Imposible dar, sólo puede ser ganado ...

Esta vez ambos chicos permanecieron enterrado en el pensamiento. Ninguno podía llegar

con una respuesta.

El padre volvió a sonreír, con algo de tristeza en esta ocasión. Él levantó un hermoso laca

caja de la mesita de noche en su regazo, la abrió y miró dentro.

"Te ofrezco tanto una elección."

Hizo una seña a los niños a acercarse.

"Un mes a partir de hoy, ambos a su vez, veintiuno. Ya no seré con vosotros, porque mi vida ha seguido su curso. En ese día, treinta y un días a partir de ahora,

dado instrucciones a mi consejero más confiable para ejecutar un documento que legará

mi casa, mi tesoro, mi patrimonio-todo lo que gano a la buena gente de este la tierra, que me han tratado con amabilidad de todos estos años. Este lugar, que tiene

sido nuestra casa juntos por estos veintiún años, se convertirá en un bien público. yo

será bien en mi camino al otro mundo, y los dos de ustedes se ponen en camino para hacer

su camino en éste.

"Sin embargo, no me gustaría que al poner un pie en este viaje con las manos vacías. Mi último regalo

para que, en el día de su salida, será una bolsa para financiar sus aventuras.

"Lo que va en cada bolsa es su elección."

Llegó a las dos manos dentro de la caja, y luego las extendió a los chicos.

En una mano sostenía un fajo de mil nítidas y nuevos \$ 1.000 cuentas. Un millón

dólares. Efectivo. En la otra mano, se llevó a cabo una nueva y brillante moneda de cobre.

"Si se toma el millón en efectivo, puede tomarlo con usted o dejarlo en su monedero para su custodia hasta el día de su viaje; su bolso se llevará a cabo por mi director de tesorería.

"Si se toma el último centavo, también puede llevarlo con usted o dejarlo en su bolso. Sin embargo, si elige el último centavo, mi director de tesorería tiene instrucciones

duplicar el contenido de su bolso todos los días ".

Él sacó otra caja de laca, idéntica a la primera, la abrió, y se llevó a cabo otra pila de billetes de \$ 1,000 y un centavo.

"Este es un millón; aquí es un centavo. Cada uno tiene la misma opción de hacer. Cualquiera cosa que no tome, voy a volver a mi tesoro para añadir a mi finca.

"Ahora, ve, el descanso, y pensar. Mañana por la mañana, vuelve y dime tu elección."

Durante toda la noche, el primer niño yacía en la cama pensando, *¿Qué debo hacer? ¿Que debería*

¿Tomo? ¿Cuál es la lección? El segundo niño permaneció despierto, también, pero se preguntó

página 32

Tres historias 19

diferentes preguntas. Él había tomado su decisión antes de que su padre había terminado la

frase. Ahora que estaba haciendo planes cuidadosos para saber qué hacer para la próxima treinta
unos días.

Cuando llegó la mañana, el segundo chico se puso en acción. Después de asegurar el

millones en efectivo de su padre, se contrató a un consultor afilada y un gestor de ayudarlo a ejecutar su plan cuidadosamente forjado. Alquilaban una habitación de hotel, en

que se llevaron a cabo exhaustivos, back-to-back entrevistas durante los próximos seis días.

Al terminar la semana, habían contratado a un equipo de los mejores asesores financieros en la tierra.

nuevo equipo crackerjack dinero-hombre del chico pasó la segunda semana de intensiva, la vuelta al reloj de las sesiones de reflexión, la redacción propuesta después

propuesta, la búsqueda de la inversión rentable más inteligentes, y el aprovechamiento

estrategias, tanto a largo plazo como a corto plazo, para ayudar al hijo del hombre rico a su vez su millones en una auténtica fortuna.

Por tercera semana, se habían seleccionado los mejores planes, aventado, examinó,

peinado, exploró, juego-theoried, camino-prueba, ordenador simulado y disecado. Con todo, asesores cruzados de sus camisetas de puntos y de toda su i del niño

estaban cerradas y cargado y listo para la pelea. Se pusieron en marcha, en los campos de batalla

del comercio y la especulación. El niño pasó los próximos días mantener en estrecha

en contacto con su equipo financiero vasto por teléfono; pero a mediados de semana,

parecía claro que las cosas estaban bien en la mano y que no era necesario. Decidió

hacer una visita a su hermano, a quien no había visto desde el desayuno en la mañana

después de tanto tiempo y sin dormir por la noche.

Cuando llegó a su casa, se sorprendió al oír el relato de su hermano

de las últimas semanas.

Después de que el desayuno excitado, el primer chico también había hecho una visita a su padre,

pero sin explicar por qué, se anunció que había hecho la segunda opción.

Se había quitado el último centavo, dejado en el bolso y luego regresó a su habitación y comenzó

la lectura de uno de sus libros favoritos.

El segundo día, visitó de nuevo, y se le permitió mirar en la bolsa: la

nuevo y brillante centavo habían adherido a un compañero. En el tercer día, se encontró con cuatro

peniques. En el cuarto, que eran ocho, y en el quinto, dieciséis, treinta y dos años después.

Hacia el final de la semana, al igual que el equipo financiero del as de su hermano estaba ensamblando

en la hermosa suite de hotel por primera vez, que había amasado un nido de huevos de sesenta

cuatro centavos. Hacia el final de la segunda semana, con casi la mitad del mes pasado sus-pilas

de monedas de un centavo se había hinchado a poco menos de noventa dólares ...

\$ 81.92, para ser exactos.

En el día el equipo financiero de su hermano salió a la calle y salió a la

mundo dispuestos a convertir su millones a miles de millones, la bolsa todavía no había acumulado una
cientos de dólares, que no habrían sido capaces de comprar incluso una cena decente

página 33

20 La ligera ventaja

para dos personas en el hotel de la suite de donde su hermano había estado tarareando con la acción
por dos semanas.

Ahora, unos pocos días en la tercera semana, el contenido del monedero habían crecido un poco

más: ahora tenía una suma de \$ 655 ("treinta y seis centavos," él señaló con orgullo

fuera) -Fácil suficiente para sostenerlo en la carretera durante una semana completa.

"Pero pobre infeliz!" A su hermano lloró al escuchar su historia. "No puedo creer usted fue para el centavo! No es demasiado tarde, visite nuestro padre, a ver si va a ceder y

le dará su propio millones. O si insiste en el prorrato de la cantidad, a continuación, incluso

sólo la mitad del millón de que es mejor que escarbando por el ínfimo unos pocos cientos! Y

si se niega, tienes que dejarme ayudar ... No puedo soportar la idea de que aventurarse

por el mundo con apenas lo suficiente para alimentarse durante una semana! "

Pero el hermano parecía imperturbable y no quería oír hablar de ella.

Más tarde esa semana, el hombre rico llamó a sus hijos con él una vez más y pasado varias horas con ellos, compartiendo recuerdos y contar historias. Ambos lo dejó en muy buen humor (aunque el segundo niño era secreto muy preocupados

perspectivas de su hermano).

Esa noche, el anciano murió tranquilamente mientras dormía.

Hacia el final de la cuarta semana, los principales asesores del segundo niño lo llevaron

una noticia preocupante. Los mercados, al parecer, había ido un poco más suave. Tomado un poco de

una caída, en realidad. El equipo había actuado de forma rápida y salvaron lo que pudieron, pero

sus proyecciones optimistas anteriores serían sin duda deben ser revisadas a la baja.

El muchacho les dio las gracias por su vigilancia, y esperó, la preocupación y ansiedad.

Al cierre de la semana, el equipo trajo noticias mixtas. algunas inversiones había funcionado bastante bien, otros habían sufrido. Con todo, el chico había hecho una

modesta ganancia: empezando por su un millón en efectivo, su equipo había logrado

parlamentando que en casi un millón y medio. Por desgracia, sus gastos, incluyendo sus comisiones, impuestos, facturas de la suite del hotel, los honorarios del corredor y la

resto, llegó a más de medio millón.

El muchacho había terminado el mes con sólo un poco menos de lo que comenzó!

En una situación de pánico, corrió a ver a su hermano, para ver cómo le había ido con su

\$ 655 (treinta y seis centavos) -sólo para recibir otro choque. En el día 28, su bolso de hermano de peniques había superado la marca del millón de dólares. En el día 29, el

dos y medio millones de habitantes. Ayer, en el día 30, se había duplicado a *más de*

¡cinco millones!

El niño que eligió la moneda había descubierto el poder extraordinario que algunos han llamado "la octava maravilla del mundo", la notable creativa vigor del *interés compuesto* .

página 34

Tres historias 21

Y hoy, el niño que eligió la moneda valía más de *diez por* millones de dólares- \$ 10.737.418 ... y veinticuatro centavos.

Una pregunta

Dos niños. Dos ranas. Dos opciones de gran alcance. La riqueza o la pobreza. Vida o la muerte.

Usted está haciendo esas mismas elecciones, cada día, cada hora, y las elecciones que realiza se propagando a través de su vida, al igual que el jacinto de agua. Tú no puede ver los resultados de hoy, o mañana, o incluso el próximo año. De hecho, en el momento

usted finalmente ve los resultados, el proceso será probablemente lo que va a lo largo de que la

superficie del estanque será completamente cubierto.

La pregunta es, cubierto con qué?

Cuando el hombre rico habló a sus hijos, el segundo niño pensó que era

ofreciéndoles una opción de *la que el dinero* para tomar. Pero el primer chico escuchó más cuidadosamente. Se acordó de que el dinero era sólo el segundo regalo. Él entendió que la elección no fue si tomar la moneda o el fajo de billetes, la elección era si o no para tomar el tercer regalo.

Sabiduría.

La lección no se trataba de dinero: se trataba de la sabiduría. Fue una lección acerca

el interés compuesto, el apalancamiento, la progresión geométrica y el crecimiento. Fue una lección acerca de la ligera ventaja.

La elección del hombre rico ofreció sus dos hijos es la misma elección del World le ofrece, cada día, cada hora: enfermedad o salud; la pobreza o se hunde abundante riqueza; la profundización de la soledad y la alienación o una rica y creciente círculo de amigos.

La ligera ventaja será su guía al tercer regalo del hombre rico; ayudará a aprender los hábitos de pensamiento y acción que le permitirá elegir la moneda duplicado, cada vez. Se le mantendrá hasta que se bate la crema se convierte en mantequilla.

Se le dará el poder de elegir qué plantar en su vida, de modo que el resultado final será hasta cubriendo completamente la superficie de la charca con las flores de su elección.

página 35

página 36

PRIMERA PARTE

La ligera ventaja

página 37

página 38

Capítulo 1

La filosofía ligera ventaja

La ley de la naturaleza es, la cosa, y usted tendrá el poder, sino solamente los que no lo hacen la cosa no tienen el poder.

Ralph Waldo Emerson, *Compensación* (Ensayos: Primera Serie, 1841)

Tomar dos personas aparentemente similares y dar a ambos el mismo exacta oportunidad. Uno se lo lleva y tiene un éxito notable, el otro no. Uno

victorias, la otra no.

¿Por qué?

Durante mis años en el negocio, he trabajado con varios miles de personas de todos los ámbitos imaginables de la vida. Todos ellos han tenido la misma oportunidad. (UN

número de estas personas se han convertido en millonarios, hasta el punto de que en alguna parte

en el camino recogí el apodo de "The Millionaire Maker.") Muchos más

la gente que he trabajado han ganado una buena, una vida sólida. Sin embargo, la gran mayoría

de ellos, frente a exactamente las mismas oportunidades, han ido a ninguna parte.

¿Por qué? No es una cuestión de suerte. Tampoco es el tiempo, ni el destino. No es una cuestión de

inteligencia, habilidad o talento, tampoco.

Durante estos mismos años, he llegado a la parte más alta con muchos diferentes empresas, con diferentes líneas de productos, en diferentes países y diferentes idiomas (que no hablo). En caso de que usted está preocupado de que yo estoy presumiendo, me dejó

poner su mente en la facilidad: no había absolutamente nada brillante por lo que hice.

En realidad, fue todo lo contrario. En todos los casos, hice exactamente lo mismo cada

el tiempo, el uso de estrategias ridículamente simples compone de listas ridículamente simples de

ridículamente simples acciones.

página 39

26 La ligera ventaja

Y en caso de que estés pensando ahora que estoy exagerando, que se trata de declaraciones de falsa modestia, me deja poner su mente en la facilidad de eso, también. los

estrategias que utilizan, ninguno de ellos inventados o concebidos por mí, por cierto, son

tan simple que si usted y yo nos sentamos juntos en una habitación durante veinte minutos,

que podría mostrar exactamente lo que hice para crear cuatro diferentes, separada e independiente

organizaciones y varios millones de dólares le enseñe a hacer lo mismo exacta cosa. En veinte minutos.

Y lo más probable es, que no funcionaría para usted.

Por qué no? Debido a la forma de hacerlo no es la cuestión. Porque, si no cambiamos

su forma de pensar, entonces tendrá que reorganizar lo que dije en el momento de salir

el cuarto. Se le han reinventado para el momento de ir a la cama esa noche y en el mañana, ni siquiera reconocerla como la misma información.

La gente de todo el mundo están pidiendo a gritos la fórmula, el secreto, la ruta de acceso

mejorar sus vidas. *Dime cómo se hizo esto, así que puedo hacerlo, también. Dame el*

el plan definitivo. Dime cómo ser saludable. Dime cómo ser rico. Dime cómo

para ser feliz. Dime, dime, dime ... y hay más buena y sólida de cómo hacerlo

la información disponible en la actualidad sobre todas aquellas cosas que haya habido en

historia. Pero no es así como funciona. Si eres uno de los millones que busca cortador de galletas, las respuestas a las grandes preguntas de la vida, se puede suspender la búsqueda

en este momento! *Como hacerlo* no es la cuestión.

Si "cómo hacerlo", fueron la respuesta, sería hacerse.

Es la forma en que haces

los "cómo" que es más importante.

Si el acceso a la derecha

información fuera la respuesta, todos estaríamos rica, sana, feliz y realizada.

Y la mayoría de nosotros somos ninguna de esas cosas.

Por qué no? Debido a que la respuesta es solamente la respuesta, no es realmente hacer

la cosa. No se *aplica* la respuesta, *viviendo* la respuesta. Es sólo información.

No es que cómo-a los libros no son valiosas; hay algunos maravillosos

Incluso te recomiendo que al final de este libro. Es que otra de cómo hacerlo

libro no es lo que necesita. No es lo que cualquiera de nosotros necesita. Ya tenemos suficiente

de los que, tal vez más que suficiente. Porque lo que se necesita para transformar su

la vida no es más información.

Además, todos somos tan diferentes; mi de cómo hacerlo puede que no sea el suyo. Es posible que funcione para

mí, pero puede que no sea el de cómo hacerlo que funcione para usted. Por mucho que todos nos gustaría

para cuantificar una, específica, de pintura por los números enfoque preciso a la vida, el amor y

felicidad, estamos de suerte en ese departamento porque no hay universales,

una talla única para todos método para nada. Sin embargo ...

La ligera ventaja Filosofía 27

El ingrediente secreto

Sin embargo, hay un ingrediente secreto.

No es un secreto que, una vez que usted lo sepa, causará a encontrar esas respuestas,

aplicarlas, ellos viven, y alcanzar dichos resultados que desea.

El ingrediente secreto es su filosofía. El secreto es cambiar la forma en que pensar. Una vez que lo hace, entonces usted va a tomar las medidas que debe tomar, para dar lugar a

el cómo-a lo que necesita. Si usted no cambia su forma de pensar, ninguna cantidad de cómo-a es

ofrecerá una solución real. No es el "cómo", que es la forma de hacer los "cómo". Esto no es acerca de la auto-hipnosis, o sobre la evocación de lo imposible a través

pensamiento positivo pura, o cualquier otro tipo de abracadabra. Y no estoy hablando

sobre algún sistema complejo, elaborado o embriagadora de las ideas. Y aunque voy a

entender completamente si encuentra la última parte de esta frase verdaderamente difícil

Crea la de lo que estoy hablando no es difícil de hacer .

Simplemente significa cambiar su pensamiento. Su filosofía.

La razón de dietas y otros de cómo hacerlo de no funcionan para la mayoría de la gente es la misma

razón más cómo-a los libros y cursos no funcionan para la mayoría de la gente.

No es

que las acciones están equivocados. Es que la gente no guarda hacerlas.

Centrándose en las acciones (el qué-a-hacer y el cómo-a-hacer que es) no es suficiente, porque es la actitud detrás de las acciones que mantiene esas acciones en su lugar.

Aha! Es la actitud! Por lo tanto, lo que necesito es un ajuste de actitud ...

No, eso no necesariamente hacerlo tampoco. Sus emociones cambian. No se puede

dictar cómo se siente. No importa lo mucho que puede decirse a sí mismo para sentirse positivo

de esta forma, al paso que o cómo-a paso, lo que si no lo hace? Hoy en día, estás emocionados por estar en forma. Tienes ganas de hacer sus veinte minutos en la caminadora.

¡Estupendo! Pero lo que si mañana no me siento como hacerlo?

Para encontrar el camino hacia el éxito, usted tiene que retroceder un paso más. Es el entender detrás de las actitudes que están detrás de las acciones.

Es la filosofía. Ese es el ingrediente secreto.

Su filosofía es lo que sabes, ¿cómo lo sostiene, y cómo afecta a lo que haces. Eso es lo que este libro es sobre.

Sí, usted tiene que saber el ganador de cómo-a acciones, y usted tiene que poseer las actitudes ganadoras, pero lo que genera todo eso y lo mantiene todo en su lugar es su filosofía.

página 41

28 La ligera ventaja

crea

crea

tu

Actitud

tu

COMPORTAMIENTO

tu

RESULTADOS

tu

FILOSOFÍA

tu

VIDA

Una filosofía positiva se convierte en una actitud positiva, que se convierte en acciones positivas, que se convierten en resultados positivos, que se convierten en algo positivo estilo de vida.

Una filosofía negativa se convierte en una actitud negativa, que se convierte en acciones negativas, que se convierten en resultados negativos, los cuales se convierten en una estilo de vida negativo.

sabiduría de la vida

¿Qué quiero decir por la filosofía? No es algo noble o abstracto; no algo que tiene que ir a la universidad o aprender griego de entender. yo significar algo tan simple, tan básico, un niño de seis años de edad, puede entenderlo.

Aquí hay un ejemplo.

Hacer la cosa, y usted tendrá el poder.

- Ralph Waldo Emerson, *Compensación*

Profundamente simple y tan poderoso. El tipo de sabiduría en realidad se puede aplicar en la vida cotidiana. Nike ha simplificado para la generación MTV ("Just do it"),

pero me gusta la versión Emerson mejor, y vamos a estar utilizando una buena oferta más adelante

cuando hablamos de la aplicación de la ligera ventaja a su vida.

Hay dos tipos predominantes de actitudes: derecho y basado en valores.

Una actitud basada en el valor dice, "¿Qué puedo hacer para ayudar usted? "Una actitud titulado dice," ¿Qué has hecho por mí últimamente? "Un titulado

actitud dice, "me pagan más, y luego tal vez voy a trabajar más duro." Un valor-driven

actitud dice, "Voy a trabajar más duro, y luego espero que usted me paga más."

¿Cuál de estas actitudes es impulsado por la filosofía de Emerson, "hacer lo y usted tiene el poder "?

Su filosofía es *lo que sabe, cómo agarra lo que sabes, y cómo*

que afecta a lo que haces. Usted puede mirar en las acciones de nadie y rastrear, a través

las actitudes detrás de esas acciones, a su fuente: la filosofía detrás de la

actitudes. Muéstrame lo que hace un hombre, y yo voy a mostrar lo que es su filosofía.

página 42

La ligera ventaja Filosofía 29

Aquí hay otro ejemplo de una filosofía de vida:

La fórmula para el éxito es bastante simple:

duplicar su tasa de fracaso.

- Thomas J. Watson, Sr. (fundador de IBM)

No se les enseña que la clave del éxito es "el doble de su tasa de fracaso".

Por el contrario, se nos enseña a evitar el fracaso como la peste. "El fracaso no es una

opción! "¿En serio? Es mejor que sea una opción! Es mejor que sea, porque si

No se tiene en cuenta que es una opción, que va a suceder.

Si vas por la vida con la filosofía de que "el fracaso no es una opción"

entonces usted nunca tendrá ningún buenas oportunidades para aprender. (Que no será muy

importa de todos modos, porque si falla no es una opción, es probable que ni siquiera va a tratar

¡en primer lugar!)

Si Babe Ruth había tenido la filosofía, "El fracaso no es una opción", entonces

y yo nunca he oído hablar de él. ¿Por qué? Porque no sólo establece Babe Ruth

un récord mundial para cuadrangulares, también encabezó la liga en ponches. Michael Jordan, considerado por muchos como uno de los más grandes de baloncesto jugadores de todos los tiempos (de ganar seis títulos de la NBA con los Chicago Bulls), no hicieron el equipo de la escuela en su segundo año, ya que pensaba que era demasiado pequeño. los dos años siguientes creció cuatro pulgadas, gala de su juego ... y el resto, como dicen, es la historia.

Abraham Lincoln tenía un extraordinario registro de las elecciones perdidas y público-fracasos de oficinas a lo largo de su carrera. Para el abogado torpe de Illinois, el fracaso no era más que una opción, era prácticamente su especialidad. Si no hubiera sido, él nunca habría llegado a la Casa Blanca.

Y es difícil imaginar justo lo que serían nuestras vidas en la actualidad si Thomas Edison había suscrito al "El fracaso no es una opción" filosofía. En sus esfuerzos para encontrar un filamento estable para hacer su trabajo bombilla eléctrica invención, trató miles de versiones diferentes y cada uno fallaron. Su comentario: "Yo no han fallado. Yo simplemente he descubierto diez mil maneras que no funcionan".

La gente exitosa *no logran* su camino a la cima!

La filosofía ligera ventaja

Su filosofía es su visión de la vida, algo más allá de los sentimientos y actitudes. Su filosofía impulsa sus actitudes y sentimientos, que impulsan sus acciones. Por lo general, la gente está buscando en los lugares equivocados. Ellos están buscando una avance, en busca de ese increíble "salto cuántico", la filosofía de la

página 43

30 La ligera ventaja

mesa de dados y ruleta. No creo que alguna vez lo encontrará. He tenido colosal fracasos, y he tenido éxitos notables, y mi experiencia es, ni lo uno que sucede en saltos cuánticos. Se producen a través de la ligera ventaja.

El propósito de este libro es que usted entienda la ligera ventaja la filosofía, para que sea parte de la forma de ver el mundo y la forma en que vive su vida

cada día. Para entender la paciencia; entender que los pequeños pasos, agravados, no hacer una diferencia. Que las cosas que haces todos los días, las cosas que no se ven dramática, que ni siquiera parezca que importa, no importa. Que ellos

no sólo hacer una diferencia que marcan la diferencia.

A lo largo de este libro, si se fijan bien, encontrará al menos una docena de declaraciones (y si se mira muy de cerca, muchas docenas!) que encarnan esta filosofía, frases como "haga la cosa, y usted tendrá el poder".

Aquí hay algunos ejemplos más que te encontrarás en las páginas siguientes:

El éxito es la realización progresiva de un digno ideal.

Las personas exitosas hacen lo que la gente sin éxito no están dispuestos a hacer.

Hay una progresión natural de todo en la vida: plantar, cultivar, cosechar.

He aquí una sugerencia que puede maximizar la cantidad que salga de este folleto es decir, no sólo de leerlo, sino también absorber y aplicarlo en su vida: cada tiempo se llega a un estado fundamental de la filosofía, resaltarlos. entonces volver regularmente y leer a través de sólo aquellas secciones destacadas: su propio

guía personal a la filosofía ligera ventaja.

La ligera ventaja es también la filosofía encarnada en las tres historias que leen en el comienzo de este libro. Es entender el enorme potencial de algo tan aparentemente insignificante como un centavo. Es saber cómo reconocer y aprovechar el poder del jacinto de agua. Se trata de tener fe en el proceso de acciones simples, positivos repiten con el tiempo, la fe que los milagros existen, si

saber cuándo hay que confiar en el proceso y mantener batiendo la crema.

Sólo tiene que añadir la Vida y Revolver ...

La filosofía ligera ventaja es el ingrediente que falta lo necesario para toda la libros de desarrollo personal, cómo-a y guía la vida a trabajar.

Si no captar la verdad de la ligera ventaja, entonces no importa lo que la salud libros que lee, no van a estar dispuestos a hacer las pequeñas cosas que conducen

página 44

La ligera ventaja Filosofía 31

a una vida saludable. No importa lo que se aprende, no importa cuántos libros leer, CDs que escucha, o seminarios que asista, si no absorbe esta filosofía de sencillos pasos y su efecto combinado con el tiempo, no lo hará aplicar con éxito esas cosas que se aprenden para crear los resultados que desea.

La ligera ventaja le ayudará a solicitar toda la información que se aprende de la libro de la salud, el libro de ventas, el libro de inversiones, el libro actitud positiva. los

Ligera ventaja es el libro que necesita para leer, subrayar y volver a leer junto con su

clase de gimnasia, la planificación de su carrera, su educación continua y la búsqueda de nuevas habilidades.

La ligera ventaja se preparará para ser capaz de absorber todo lo demás información, orientación y educación de todos esos otros libros, clases, situaciones y experiencias.

Sean cuales sean sus deseos más profundos son en la vida, quiero que los tiene, y yo

Sé que puedes. Esa es mi creencia apasionada, y yo he visto pasar demasiados a veces lo ponen en duda. Pero se necesita un lugar para empezar. La ligera ventaja es que el arranque punto. Es el primer ingrediente.

PUNTOS CLAVE DE CAPÍTULO 1

La gente de todo el mundo están pidiendo a gritos la fórmula, el ingrediente secreto, el camino

para mejorar sus vidas. El ingrediente secreto es su filosofía: lo que sabe, cómo lo sostiene y cómo afecta lo que haces. Una vez que cambie su forma de pensar a continuación,

usted puede tomar los pasos que le llevarán a los "cómo-a".

Las cosas que haces todos los días, las cosas que no parecen que son importantes, hacer

importar. No sólo hacen una diferencia que marcan la diferencia.

he utilizado los principios de la ligera ventaja de imprimir mi

aptitud física, comenzando con una flexión de brazos y un abdominal una día, la adición de otro cada día y la construcción de más de 100 por día. Lo he usado para ayudar a pagar de f deuda, construir y mis ahorros inversiones, y las impresiones ove mis relaciones con mi childres.

- Stan nieve, North Yarmouth, ME

Aplicar los Principios ligera ventaja y se agita!

página 45

32 La ligera ventaja

después de r

eadng

La ligera ventaja

yo decidí

aplicar las filosofías en todos los ar

ea de
mi vida. Como padre
, Me he comprado una copia para mi
niños y comenzaron a impartir la sabiduría de
cosas que la RA
e fácil de hacer / fácil no hacerlo.

Como doctor
, Empecé a dar mis pacientes que
se trata de una copia de la desesperanza
el libro.

Yo les digo que es Pr
ozac en edición de bolsillo.

Como autor
, He implementado la ligera ventaja
principios en mis libros. Por cada r
viejo

Ther en su vida
e son aplicaciones ligera ventaja
que va a hacer una gran dif
Conferencia!

-Baker Fore, Edmond, OK

i han aplicado los principios ligera ventaja en muchas áreas
de vida. Fragmentar cada proyecto en metas anuales, mensuales
resultados, agendas semanales y disciplinas diarias ha ayudado
a alcanzar mis enormes mejoras en todas las áreas de
la vida desde la salud a las relaciones, a las habilidades de comunicación, a
finanzas. Mediante la identificación de las disciplinas diarias en cada área de
la vida, yo era capaz de moverse desde el cáncer a la salud excepcional;
de la falta de comunicación con los hermanos a los mejores amigos; de
lucha como madre soltera a la creación de un patrimonio neto de más de 1
¡Millón de dólares! Los principios ligera ventaja, agravados por encima
tiempo, hará un cambio masivo en cualquier área que elegimos.

-Linda Kedy, Destin

Mediante la aplicación de los principios de la ligera ventaja,
he
perdido 35 libras en tan sólo thr
ee meses, y todavía estoy
va fuerte. También estoy trabajando en mi los principios
Actividades de trabajo, a tiempo parcial y todos los ar
ea de mi vida.
yo

han dejado de centrarse tanto en los objetivos, y estoy
mor de enfoque
e en las pequeñas cosas
hago todos los días,
Ya que puedo contr
ol aquellos.
-Richard Verde, Franklin, TN

página 46

Capítulo 2

El secreto de cosas fáciles

*'Tis un regalo a ser simple,' tis un regalo de ser libre,
¡Es un regalo para descender en el que debería ser,
Y cuando nos encontramos en el lugar justo*

-Será En el valle de amor y deleite.

- Shaker himno tradicional

¿Has conocido a una persona muy exitosa? Ya sabes a quién me refiero: la
Mujer con la facilidad, con la participación sonrisa, el que hace que se sienta
como en
facilidad, incluso mientras está de pie en el temor de sus logros. El tipo que
siempre está
vestido para el éxito, que se ve muy bien, incluso cuando no está tratando, y de
alguna manera
te hace sentir mejor consigo mismo sólo estar en su presencia. Las personas que
no
Sólo tienen éxito, pero también parecen respirar éxito y llenar el espacio
alrededor
ellos con él.
Ellos viven en hermosas casas, viajan a lugares interesantes, volar en primera
clase. Son
rodeado de personas que los aman y les admiran. Son apreciados, respetados
y reconocido. Feliz, sana, creativa y plena. Los ganadores en el juego de la vida.
¿Por qué algunas familias tienen estas grandes relaciones, como el calor y
la cercanía de la diversión y el cuidado, mientras que otros son perennemente
enojados entre sí,
tan desconfiado y distante puede ser que también viven en diferentes
planetas? Por qué son
algunas personas positivas y optimistas, mientras que otros son rotundamente
negativa, constantemente
quejarse y criticar?

página 47

34 La ligera ventaja

¿Por qué es que algunas personas nunca parecen manejar el tiempo para mantenerse en forma, mientras

otros corren a pocas millas cada día a pesar de que sus vidas son tan ocupado? Por qué son

algunas personas cavando más y más en la deuda, mientras que otros sólo siguen ganando

¿mas dinero?

¿Por qué es que algunas personas parecen tener sueño después del sueño, mientras

otros pasan sus vidas construyendo el sueño de otra persona? ¿Por qué algunas personas

éxito, y algunas personas fracasos?

¿Cuál es la diferencia, en realidad?

¿Qué hacen la gente exitosa?

Es probable que haya leído y oído un montón de estadísticas. Feliz frente infeliz matrimonios, la salud frente a la enfermedad, el número de jubilados malviven en fijo

los ingresos frente a cuántos llegan a sus años dorados en la comodidad y la seguridad.

Hay mil y una formas de medirlo, pero si simplemente mire a su alrededor usted, usted puede verlo: la mayoría de nosotros no lo está haciendo.

Mi observación es que una persona de cada veinte está logrando una significativa medida de sus objetivos en la vida: financiera, profesional, personal, conyugal, espiritual, en términos de salud, en lo que sea las palabras para mirar. Noventa y cinco

por ciento están fallando, ya sea o quedarse corto.

¿Cuáles son los cinco haciendo que el noventa y cinco por ciento no son ciento?

Sólo hay una diferencia. No es la herencia, la educación, la apariencia, el talento o

herencia. No es "oportunidad reunión de preparación", y no es casualidad,

ya sea. Todos entienden la ligera ventaja y cómo se está trabajando a favor o en contra ellos.

Si va a aprender a entender y aplicar la ligera ventaja, voy a garantizar

usted que con el tiempo y es probable que, menos tiempo de lo que cabría imaginar-se quiere

tiene lo que usted desea. Usted será uno de los cinco por ciento. Tu seras exitoso.

Y va a lograr esos objetivos, metas y sueños por hacer las cosas simples.

Una afirmación audaz, lo sé, y lo hago sólo porque sé que ha visto cierto-he demasiadas veces a lo ponen en duda. Si aprenden a entender y aplicar la leve

Edge, su vida se llenará con cientos de miles de pequeños, aparentemente

acciones, todo insignificantes de ellos fácil de hacer, ninguno de ellos misterioso, complejo o difícil. Y esas acciones crearán su éxito.

Eso es lo que la gente exitosa hace: cosas simples que son fáciles de hacer.

página 48

El secreto de cosas fáciles 35

Cosas simples

"Espera un minuto. ¿Cómo se supone que estas simples acciones diarias, para crear

toda esta maravillosa felicidad, la salud y el éxito para mí, si todos son fáciles de hacer-

si alguien pudiera hacer ellos? Si estas son las cosas que cualquiera puede hacer, ¿por qué sólo cinco por ciento de éxito? "

Excelente pregunta.

Debido a que todos son también fácil no

hacer -y mientras que cualquiera *podría* hacer ellos, la mayoría *no lo hará* .

Fundamentalmente, todos tomamos más o menos las mismas acciones todos los días. Comemos,

sueño, pensar, sentir, hablar y escuchar. Tenemos relaciones y amistades. cada uno de nosotros

tienen veinticuatro horas al día, 8.760 horas al año, y cada uno de nosotros llenamos estas horas uno

u otra manera con una secuencia de tareas poco y acciones, cualquiera de los cuales es

aparentemente insignificante.

corredores de maratón medalla de oro comer y dormir. Así que la gente puede hacer que son treinta

libras de sobrepeso. Los empresarios de éxito pensar, sentir y tener relaciones

con otras personas. Lo mismo ocurre con los que están en el paro o incluso que viven en las calles.

Las personas que hacen un montón de dinero leen libros. Las personas que son libros de lectura se rompió, también.

El éxito y de fracaso ambos hacen las mismas cosas básicas en su vida,

cada día. Sin embargo, las cosas que la gente exitosa hace llevarlos a la parte superior, mientras

las cosas que las personas hacen infructuosos llevarlos hacia abajo y hacia fuera.

Entonces, ¿cuál es la diferencia? La diferencia es su conocimiento, la comprensión

y el uso de la ligera ventaja en su vida y obra.

ganadores exitosos entienden la ligera ventaja.

La gente fracasada no lo hacen.

La diferencia que hará que *todo* la diferencia entre el éxito y el fracaso, entre el logro de la calidad de vida que desea y de conformarse con menos de lo que desea

y merecen, se encuentra al cien por cien en cuál de esos pequeños, "insignificante"

acciones que optan por hacer. Es por esto que todos somos capaces de hacer lo que se necesita para

tener éxito. Todos somos capaces de ser ganadores ... y sí, eso te incluye a ti.

La ligera ventaja siempre está trabajando. Para usted o contra usted, la ligera ventaja

ya está, siempre en el trabajo en todas nuestras vidas. El propósito de este libro es ayudarle a

tomar conciencia de ello-cómo está funcionando en su vida, cada día, cada hora, cada

momento, en cada paso que das y cada elección que haga.

Fácil de hacer ... Fácil no debe hacer

Todo lo que necesita hacer para transformar su vida es fácil de hacer.

Es fácil llegar a ser saludable, en forma y vibrante. Es fácil llegar a ser financieramente

página 49

36 La ligera ventaja

independiente. Es fácil tener una familia feliz y una vida rica con significativa amistades.

El aprovechamiento de la ligera ventaja significa hacer las cosas que son fáciles. poco simple

disciplinas que, se hace constantemente con el tiempo, se suman a la muy grande logros.

Es fácil tener todo lo que siempre quiso en su vida. Cada acción que debe tomar para hacer que todos y cada uno de sus sueños se hagan realidad es fácil. ¿Por qué es,

entonces, que las masas están descontentos, insalubres y atado financieramente?

Cada acción que cualquiera de estos objetivos requiere es fácil de hacer.

Aquí esta la

problema: cada acción que es fácil de hacer, también es fácil no hacer.

¿Por qué no son fáciles de hacer estas cosas simples pero cruciales? Porque si no lo hace

hacerlas, no te va a matar ... al menos, no hoy. Usted no va a sufrir, o fallar o soplar

IT-hoy. Algo no es fácil de hacer cuando no te va a la quiebra, destruir su carrera, arruinar sus relaciones o arruinar su salud hoy en día. Lo que es más, no haciendo por lo general es más cómodo que hacerlo sería ser. Pero así de simple error, aparentemente insignificante en el juicio, agravada con el tiempo, te matará. Se va a destruir usted y arruinar sus posibilidades de éxito. Tú puede contar con ella. Es la ligera ventaja.

Esa es la elección que se enfrentan cada día, cada hora:

Una simple acción, positivo, repite en el tiempo.

Un simple error de juicio, que se repite en el tiempo.

Siempre se puede contar con la ligera ventaja. Y a menos que haga que funcione para usted, la ligera ventaja *va a* trabajar en su contra.

resultados invisibles

Si pudiera haber tenido una varita mágica de ese día en el aeropuerto de Phoenix mientras estaba sentado pensar y tener mis zapatos brilló, una de las primeras cosas que habría hecho habría sido la agitará a la pequeña pila de libros de bolsillo. Me hubiera agitado el

varita y *Presto* ! Ahora habría una pequeña mesa de lectura con montones de Napoleón

Hill, James Allen, Stephen Covey y George S. Clason. Debido a la sencilla la verdad es, cómo se alimenta a su mente es tan fundamental para su felicidad como la forma que alimenta a su cuerpo.

Al ver la naturalidad con la mente abierta y curiosa intelectualmente la limpieza de calzado

la mujer era, no tengo ninguna duda de que ella tendría sumergió en cualquiera de estos libros con gusto.

Pero entonces nos hemos encontrado con un problema.

página 50

El secreto de cosas fáciles 37

Todo lo que necesita saber para tener éxito, todo COMO, cada acción es práctica ya se ha escrito en los libros como estos. Aquí hay una ligera ventaja

acción garantizado para cambiar su vida: leer sólo diez páginas de un buen libro, un libro

el objetivo de mejorar su vida, todos los días.

Si usted lee diez páginas de un buen libro en la actualidad, va a cambiar su vida? Por supuesto

no. Si usted no lee diez páginas de un buen libro en la actualidad, será su vida desmoronarse? De por supuesto que no.

Me di cuenta de mi amigo limpiabotas que si ella estaría de acuerdo en que leer diez páginas

de uno de estos buenos libros diariamente, con el tiempo, ella no pudo evitar acumular todo el conocimiento que había alguna vez tiene que ser tan exitoso como ella alguna vez

querido ser exitoso suficiente para enviar a su hija a que el animar campamento y bueno, para enviarla a la mejor universidad en el país si quería. Me gusta

un centavo con el tiempo, leer diez páginas agravaría al día, así como así, y crear un banco de diez millones de dólares de los conocimientos en ella.

Iba a hacerlo? El día 1, seguro. Y el día 2. Y tal vez el día 3. Sin embargo, sería todavía estaría haciendo por el final de la semana? Si lo hacía seguir leyendo,

en el transcurso del año tendría que leer 3.650 páginas, el equivalente de una o dos docenas de libros de material que transforma la vida! Sería su vida tienen

cambiado? Absolutamente. No hay duda. Pero aquí, de vuelta en la semana 1, todo lo que es todavía una *resultado invisible*.

Y eso es exactamente por qué la mayoría de las personas nunca aprenden a reconocer o entender

la ligera ventaja, la razón por la mayoría de la gente nunca aprende cómo hacer que la ligera ventaja

funciona para ellos, y por qué la ligera ventaja termina trabajando en contra de ellos:

Al tomar la decisión correcta, no verá los resultados. Al menos, hoy no.

Vivimos en un mundo enfocado a resultados. Esperamos ver resultados, y esperamos

verlos ahora. Empuje el botón, la luz en películas. Sube a la báscula, busque en el espejo, comprobar el saldo de la cuenta en línea 24/7. *Dame la retroalimentación, se dispara un sensor,*

golpear un zumbador, dime, dime, dime que está funcionando !

Pero no es así como se construye el éxito.

El éxito es la progresiva

realización de un ideal digno.

"Progresiva" significa el éxito es una

proceso, no un destino. Es algo que la experiencia poco a poco, con el tiempo.

El fracaso también es tan gradual. De hecho, la diferencia entre el éxito y el fracaso es tan sutil, que ni siquiera se puede ver o reconocer que durante el proceso. Y aquí está cómo se construye verdadero éxito:
por el momento de recibir la retroalimentación, el verdadero trabajo ya está hecho.
Al llegar al punto donde todos los demás pueden ver los resultados, le indican qué buena elección que haya hecho,

página 51

38 La ligera ventaja cuenta de su buena fortuna, que una palmada en la espalda y le dirá la suerte que tiene, las opciones ligera ventaja críticos que ha realizado son historia antigua. Y es probable que, en el momento en que realmente hizo para que las elecciones, nadie se dio cuenta, pero usted. E incluso le no se habría dado cuenta, a menos que usted entiende la ligera ventaja. Los resultados invisibles.

El costo de la espera

Estoy seguro que has oído sobre el poder del interés compuesto antes. En De hecho, usted probablemente ha oído hablar de él muchas veces. Lo que hace este tiempo diferente?

Nada, a menos que actúe sobre él.

La cosa más importante que puedo decir acerca de la ligera ventaja es la siguiente:

ya está trabajando, *en este momento*, ya sea para usted o contra usted. Así que no espere.

Mi esperanza para ti, mi solicitud en su nombre, es que antes de llegar a la última página

de este libro, se han puesto en marcha un plan financiero ligera ventaja para sí mismo por lo

que están construyendo constantemente su capital. Algunos sencilla, todos los días (o semanal, o

mensual) disciplina que, con el tiempo, va a comprar su libertad financiera.

¿Fácil de hacer? Sorprendentemente así. Fácil no hacer? Trágicamente así.

Para darle una idea del coste de espera, mira el siguiente ejemplo.

Vamos a usted y su mejor amigo son ambos veinticuatro años de edad dicen; ustedes dos

leer *La ligera ventaja* y decidir que le gustaría empezar a poner distancia \$ 2,000 al año

en un IRA por lo que se jubila a los sesenta y cinco años de edad con más de un millón de dólares.

Su amigo comienza a hacerlo ahora. Esperas. No te dan la vuelta para que este año,

o el próximo, o el siguiente ... de hecho, posponer las cosas para los próximos seis años.

A principios del año 7, le pide a su amigo cómo su IRA está haciendo. Tú sean aturdidos cuando te dice que ha terminado: después de invertir \$ 2,000 al año por

seis años a doce por ciento, está todo listo. A la edad de sesenta y cinco años, el pequeño financiera

pelota que ha empezado la rodadura habrá una bola de nieve a más de un millón de dólares, incluso

si nunca se pone en otro centavo!

Eso es, a decidir, es el momento para la acción. De empezar a poner en su \$ 2.000

cada año. ¿Cuántos años tardará antes de que haya atrapado a su amigo? En

Es decir, por lo que la edad va a ser capaz de dejar de invertir su anual de \$ 2.000,

como lo hizo?

No se puede creer sus ojos cuando vea la respuesta: vas a

tienen que seguir invirtiendo \$ 2000 que todos los años hasta la edad de sesenta y dos años!

Sus seis años de la dilación ha costado treinta

tres años de inversión, eso es más de veintisiete

años y \$ 54,000 más invirtieron sólo para llegar a la

¡mismo lugar!

página 52

El secreto de cosas fáciles 39

El costo de la espera

Tu amigo

Tú

Acum.

Acum.

edad de Pago

Total

Pago

Total

24

\$ 2.000

\$ 2.240

0

0

25

2.000

4.749

0

0

26

2.000

7559

0

0

27

2.000

10.706

0

0

28

2.000

14.230

0

0

29

2.000

18178

0

0

30

0

20359

\$ 2.000

\$ 2.240

31

0

22.803

2.000

4.749

32

0

25.539
2.000
7559
33
0
28.603
2.000
10.706
34
0
32036
2.000
14.230
35
0
35.880
2.000
18178
36
0
40186
2.000
22.599
37
0
45008
2.000
27551
38
0
50409
2.000
33,097
39
0
56458
2.000
39309
40
0
63233

2.000
46266
41
0
70821
2.000
54058
42
0
79320
2.000
62785
43
0
88838
2.000
72559
44
0
99499
2.000
83507
45
0
111.438
2.000
95767
46
0
124.811
2.000
109.499
47
0
139.788
2.000
124.879
48
0
156.563
2.000

142105
49
0
175.351
2.000
161.397
50
0
196.393
2.000
183.005
51
0
219.960
2.000
207.206
52
0
246.355
2.000
234.310
53
0
275.917
2.000
264.668
54
0
309.028
2.000
298.668
55
0
346.111
2.000
336.748
56
0
387.644
2.000
379.398

57
0
434.161
2.000
427.166
58
0
486.261
2.000
480.665
59
0
544.612
2.000
540.585
60
0
609.966
2.000
607.695
61
0
683.162
2.000
682.859
62
0
765.141
2.000
767.042
63
0
856.958
0
861.327
64
0
959.793
0
966.926
sesenta y cinco

0

\$ 1,074,968

0

\$ 1,085,197

página 53

40 La ligera ventaja

"Pero lo que si no estoy de veinticuatro lo que si estoy cuarenta y cuatro? O sesenta y cuatro?

¿Eso quiere decir que he perdido el tren-estás diciendo que es demasiado tarde para mí? "

De ningún modo. Nunca se es demasiado viejo, y nunca es demasiado tarde para empezar a aplicar Leve

tácticas de punta para lograr sus sueños, financiera y de otro tipo. De hecho, la mejor venta

autor David Bach ha escrito un excelente libro titulado *inicio tardío, acabar rico* ,

abordar precisamente esta cuestión. Al igual que todos los otros libros que lista en el apéndice, que es

un gran compañero a *la ligera ventaja* . Mi punto es simplemente que hay un costo

a esperar.

Nunca es tarde para empezar.

Siempre es demasiado tarde para esperar.

Pregúntale a Ramona B. Jenkins, de Baltimore, fan de *La ligera ventaja* :

Antes de leer La ligera ventaja, la administración del dinero no era uno de mis fuertes

trajes. Después de leer y volver a leer el libro varias veces, empecé a depositar una

cantidad designada de cada cheque en una cuenta de ahorros, que pronto se convirtió en una

cuenta redituable compuesto. Ha sido sorprendente ver los resultados de un simple

decisión de ahorrar de forma coherente.

Espero como Ramona decide hacer un compromiso ligera ventaja a su futuro financiero.

Lo que usted hace es importante

Soy un apasionado de la salud personal y la aptitud como yo por financiera salud. Creo que su salud es su posesión más preciada. Me sorprende cómo muchas personas no prestan atención a su salud.

¿Conoce a alguien que consumiera una litro de Crisco o una libra de mantequilla

un día? *Hey, por debajo de mi nivel de colesterol a 239, lo que necesito para llegar hasta más de 400. Hay*

Todavía unos arterias fluye y necesito conseguir 'em todo obstruido, ahora mismo, hoy! ¿Tiene

Alguien cree que esa es la manera de buena salud? Por supuesto no. Entonces, ¿por qué tenemos

actuar como lo hacemos?

Usted sabe lo que se supone que comer. Todo lo que hacemos. Las frutas frescas y

verduras, carbohidratos complejos, ensaladas, alimentos integrales, carnes magras, pescado y más

las aves de corral de carne de vacuno ... Usted sabe, yo lo sé, todos lo sabemos. Entonces, ¿por qué tantos de

nosotros todavía salir y chow abajo hamburguesas con queso y papas fritas todos los días?

Te diré por qué: porque no nos matará. Hoy no.

Si usted comió una hamburguesa e inmediatamente sufrió un ataque al corazón casi fatal,

qué nunca ir cerca de una hamburguesa de nuevo? Lo dudo. Se puede tomar veinte o

treinta años, pero cuando se agrega el interés compuesto sobre todo lo alto contenido de grasa,

página 54

El secreto de cosas fáciles 41

obstruye las arterias caos dietético, finalmente, su pobre corazón con exceso de trabajo solo

se cierra, se para en seco. Y tu también. Se ha dicho que cavar tumbas con nuestros

nuestros dientes.

Es fácil comer bien. Y es fácil no hacerlo.

No es la comida de un solo alimento de la chatarra; se trata de los miles, a través del tiempo. comer la

hamburguesa es sólo un simple error de juicio. No comerlo, una acción positiva simple.

Comer no te-hoy matará. Pero agravado con el tiempo, se puede y lo hará. No comerlo no-hoy salvará. Pero agravado con el tiempo, se puede y lo hará.

Una simple acción, positiva. Un simple error de juicio. De cualquier manera, es el

Ligera ventaja en el trabajo-trabajo para usted o trabajando en su contra. Por ejemplo, si

se lee 10 páginas de un buen libro en la actualidad va a ver el éxito? No. Si no lo hace

leer 10 páginas de un buen libro al día va a ver el fracaso? No. Ellos tienen el mismo hoy.

Los resultados invisibles.

¿Por qué pasar por delante de la bicicleta de ejercicio? Porque es fácil. Si no lo hace

ejercer hoy, habrá que matar? No claro que no. Sabes qué necesitas que hacer para mantenerse saludable y sentirse en forma y vivir una vida larga. Obtener su ritmo cardíaco, una poco más de lo normal, durante veinte minutos, tres veces a la semana. Usted lo sabe, yo lo sé,

todos lo saben. Y es fácil de hacer.

Pero también es fácil no hacerlo. Y si no lo hace hoy, o mañana, o la día siguiente, no de repente caer muerto, y no se va a poner pronto en veinte libras, y no se perderán de repente toda su tono muscular y quedar suelto como una marioneta con sus cuerdas cortadas. Pero así de simple error de juicio, agravado con el tiempo, le llevará hacia abajo y afuera.

Es lo mismo con su salud, su dieta, su ejercicio, su financiera hábitos, su conocimiento, sus relaciones, su matrimonio. Con cualquier cosa y todo. Con su vida.

Usted ve una persona de comer una buena comida, y la persona a su lado comiendo una

comida malísima. A una persona ahorrar un céntimo, otro gastar un centavo. una toma

caminar a paso ligero, otra de estar y ver las noticias. ¿Hay alguna diferencia ¿entre los dos? Nada se puede ver ... no hoy, y probablemente no mañana.

Es fácil llegar a la conclusión de que en realidad no hace ninguna diferencia.

La diferencia entre el éxito y el fracaso no es dramática. De hecho, la diferencia entre el éxito y el fracaso es tan sutil, la mayoría de la gente se pierda él. Sostienen

la filosofía de que lo que hacen en realidad no importa. No es difícil ver cómo la gente viene a esta comprensión de la vida. No culpo a ellos. Es completamente comprensible. No es sólo la verdad.

página 55

42 La ligera ventaja

La verdad es que lo que hace es importante. Que haces asuntos actuales. Lo que se hace cada día las cosas.

Las personas de éxito acaba de hacer las cosas que parecen para hacer ninguna diferencia en el acto de hacerlas y les hacen una y otra y otra vez hasta que el

patadas efecto combinado en.

Esas pequeñas cosas que le hará éxito en la vida, que asegure su salud, su felicidad, su realización, sus sueños, son simples, , pequeñas cosas sutiles que nadie va a ver, nadie aplaudirán, nadie lo hará siquiera se dará cuenta. Son esas cosas que, en el momento en que ellos lo hacen, a menudo se sienten como hacen absolutamente ninguna diferencia ... como que no importan. Ellas hacen.

PUNTOS CLAVE DE CAPÍTULO 2

Si aprenden a entender y aplicar la ligera ventaja, su vida se convertirá en lleno de cientos de miles de, aparentemente insignificantes acciones, todos los pequeños

de ellos sea fácil de hacer, ninguno de ellos misteriosa, compleja o difícil. Estos son los

las acciones que va a crear el éxito.

Eso es lo que la gente exitosa hace: cosas simples que son fáciles de hacer. aquí está

el problema: cada acción que es fácil de hacer, es también fácil de no hacer. Si no lo hace

ellos lo hacen, no van a sufrir, o fallar o soplarlo-hoy. Pero así de simple error en

juicio, agravado con el tiempo va a arruinar sus posibilidades de éxito.

Es las pequeñas cosas que importan

Como actriz que vive en Nueva York, es muy fácil quedar abrumado por todo lo que viene con este negocio competitivo. *La ligera ventaja* me ayudó a entender que las pequeñas decisiones que tomo cada momento todos los días de hacer un gran impacto en mi vida. vivir en una sociedad con tan mucho énfasis en el éxito, he encontrado que *la ligera ventaja* redefinió lo el éxito es para mí. me ayuda a dar el siguiente paso hacia adelante en mi día a día

vida y hacer la siguiente cosa correcta. Sé que esos pasos serán en última instancia conducir a una

muy exitosa y satisfactoria vida.

-Cara Cooley, Spokane, WA

página 56

El secreto de cosas fáciles 43

yo estaba en mi segunda semana de nuevo programa cuando empecé

leer *La ligera ventaja* . Hasta entonces yo había sido inconsistente en mis rutinas de entrenamiento y no se había pegado con cualquier programa de

más de un par de semanas. ellos Bor
mensaje. Una noche fui
a la cama y me dijeron que tarde
i simplemente no iría a mi entrenamiento en el
Mañana. El pensamiento que entró thr
ough mi cabeza fue que es
las decisiones fáciles, os hago cada día que hacen que el DIF
Conferencia en
mi éxito. Con ese pensamiento, me levanté la siguiente mor
Ning y
Todas las mañanas después de eso. Ahora estoy en la sexta semana y
amo
mis entrenamientos por la mañana. tengo ganas de ellos. Ya que nunca he
llegado a este punto, es verdaderamente sorprendente lo dif
rentes me siento. yo nunca
pensé que iba a buscar forwar
d para hacer ejercicio.
-Laura Jo Richins, Mesa, AZ
Vivimos en un mundo RCEst
e que ar
e Bombar
ded por consejos de éxito.
Algunos que se aplican, algunas de las que no lo hacen.
La ligera ventaja
es un estilo de vida
para mí, no una punta.
se trata de una forma de vida que la mayoría no se descubrimientos
especialmente ahora en este mundo gratificación instantánea que vivimos.
los
Ligera ventaja
Se trata de hacer las cosas principales que la RA
e fácil de hacer y
fácil no hacerlo. Para mí, mi más importante hábito ligera ventaja es ...
buscar y encontrar algo positivo en cada situación, n
o
importa que.
experiencias de vida nos entrenan para ver los negativos, nuestros defectos,
y r
eact a las situaciones. T
O buscar lo que hicimos wr
ong. yo

t es sólo
tan fácil que buscar lo que hicimos bien y construir sobre eso.
vida
nos da numer
oportunidades sas a GR
ow si sólo los vemos de
lo que puede significar.
En lo personal, r
eading y aplicar
La ligera ventaja
tiene diaria
me ayudó a ... perder más de 60 libras en 24 meses, atraer
relaciones con personas de gran éxito que ar
ahora mi correo
mentores, desarrollar confianza en sí mismo que los recursos genéticos
OWS todos los días,
y tanto mor
mi. Por encima de todo,
La ligera ventaja
ha ayudado
a entender claramente que la inversión sólo unos minutos a
día para las impresiones
ove mi vida tiene una composición af
fect. yo
ahora
levantarse cada día sabiendo que
Estoy en el upwar
d camino de
el logro de mi dr
EAM objetivos en todos los ar
eas de mi vida ... y que
son enormes!
-Jim Hageman, Dallas, TX

página 57

página 58

Capítulo 3

El tiempo está de su lado?

El tiempo es libre, pero no tiene precio.

No se puede poseer, pero se puede utilizar.

No se puede mantener, pero se puede gastar.

Una vez que lo has perdido nunca se puede recuperar.

-Harvey Mackay

Así caminas un poco hoy, obtener su ritmo cardíaco hasta un poco, levantar algunas pesas,

se come un poco diferente, entonces mañana por la mañana te despiertas y miras en el

espejo ... y ver la misma Flubber de edad. Usted tiene que estar bastante bien a lo largo del

camino para ver resultados significativos. Lo que te mantiene haciendo esta cosa sencilla, día

tras día?

La fuerza de voluntad! Es como mi padre (madre, maestro, jefe, hermano mayor, ministro, auto)

Siempre me dijo ... Sólo necesito más fuerza de voluntad.

De Verdad? No lo creo. (Un amigo mío solía decir que las personas con dietas que se quejan de que carecen de fuerza de voluntad son por lo general más sufre de una falta de

no va a poder!) fuerza de voluntad es muy sobrevalorado. Para la mayoría de la gente, la fuerza de voluntad extremos

hasta verse y sentirse como una especie de sombrío auto-tiranía, y implica la creación de

un elaborado sistema de recompensa y castigo artificial.

¿Quieres cambiar? Si es así, te puedo mostrar cómo aprovechar al máximo poderosa fuerza de cambio que hay. ¿Quieres saber lo que es? Eres tú

¿Listo? Aquí está:

HORA.

página 59

46 La ligera ventaja

Coloque sus acciones diarias así que el tiempo de trabajo es porque en vez de en su contra. Porque el tiempo o bien se promover usted o exponerlo.

Lo que se mantiene en el camino es su filosofía ligera ventaja, que incluye su comprensión del secreto del tiempo. Conociendo el secreto del tiempo, se dice, *Si*

Me quedo en este camino el tiempo suficiente, voy a conseguir el resultado que busco. No es una cuestión de su

estado de ánimo o sus sentimientos. Y no es una cuestión de fuerza de voluntad. Es una cuestión de

simplemente *sabiendo* .

Al entrar en una habitación a oscuras, ¿por qué llegar a su mano para que la luz

¿cambiar? Porque usted sabe que cuando se pulsa el interruptor, la luz se encenderá. Tú no tienes que darte el diálogo interno positivo acerca de la forma en que realmente debería llegar a ese interruptor de la luz, o la creación de un sistema de premios y castigos por sí mismo en torno si se les da seguimiento o no con golpear el interruptor de la luz. No es necesario cualquier galimatías; que acaba de golpear el interruptor. ¿Por qué? Porque usted sabe lo que va a pasar.

Usted *sabe* .

Es exactamente lo mismo aquí: caminar un poco cada día, levantar algunas pesas, comer un poco mejor, y dejar el centavo en la bolsa (pulsar el interruptor de la luz), porque

usted sabe que le hará sano y rico (la luz se encenderá).

Es exactamente lo mismo, no es diferente, excepto por una cosa, y que es el tiempo.

"La vida inmediata"

Si se le ofreciera la misma elección del hombre rico dio a sus hijos, sería que elija el millón de dólares o el cuarto? La mayoría de la gente haría el segundo la elección del niño: el dinero-derecho-ahora salto cuántico. Después de todo, un millón

dólares! ¡En efectivo! ¡Ahora mismo!

Y, por supuesto, sería tomar la decisión equivocada y que tendría ha engañado, ya que millones de personas en todo el mundo son engañados cada minuto de

cada hora de cada día, por esas dos pequeñas palabras seductoras:

¡Ahora mismo!

Recuerdo que un día ver a un hombre de pie delante de un horno de microondas, inquietud

impaciente mientras miraba por la ventana en su almuerzo de ser cocinados, y murmurando, "Ven ... ven onnnn onnnn ...!"

Se me voló la cabeza. Sesenta segundos no fue lo suficientemente rápido ?!

Se ha convertido en un tópico decir que vivimos en un pulsador, acceso instantáneo, de rápido

tipo de comida de mundo en el que queremos que todo ayer.

Esto no quiere decir que tenemos temperamentos más impaciente que hicieron nuestros padres.

Representa una forma totalmente diferente de pensar. Una filosofía totalmente diferente.

Hay una progresión natural en la vida, que todo el mundo conocía íntimamente en los días en que éramos una sociedad agraria.

Cuando se planta, a continuación, cultivas, y, finalmente, se cosecha. Planta, cultivar, cosechar.

En el mundo de hoy, todo el mundo quiere ir directamente desde la planta hasta la cosecha.

Sembramos la semilla uniendo el gimnasio, y luego obtenemos frustrados cuando unos pocos días pasan y no hay cosecha de fitness. tomando recreativo

drogas es un esfuerzo para ir directamente desde la planta hasta la cosecha. Así que está tomando esteroides para mejorar desempeño atlético. También lo es el robo de un banco; por lo que es jugar a la lotería.

El paso mantenemos con vistas (y overskipping!) Es el paso de cultivar.

Y que, a diferencia de la siembra y la cosecha, se lleva a cabo únicamente a través del paciente dimensión del tiempo.

Debido a que somos una cultura elevada en la televisión y las películas, hemos perdido la pista de

hora. No entendemos vez más. No estoy criticando la televisión y las películas.

El cine es una forma de arte increíble, la televisión es un medio de gran alcance, y en las manos de

verdaderos artistas, ambos pueden enseñarnos valiosas lecciones sobre la vida. Simplemente no era hora.

A través de una gran película, puede experimentar el triunfo del alma humana a lo largo

la adversidad, el drama de una lucha entre hacer lo correcto y sucumbir

a las tentaciones del mundo, un emotivo encuentro entre generaciones, la

la floración de un poderoso romance, la lucha y el nacimiento de una nación ...

Pero todo tiene que estar terminado en *dos horas* .

¿Se imaginan una nación nacer en dos horas? Conocer a la persona

que se convertirá en el amor de su vida, la datación, cortejo, el romance, lucha,

triunfo, la boda y la vida a partir de entonces, en dos horas? Por supuesto no. Esperamos

a hacer el esfuerzo de un corto "secuencia de entrenamiento" en una película y conseguir la misma

final heroica. En un mundo lleno de café instantáneo, desayuno instantáneo, inmediato

crédito, compra instantánea, noticias al instante y la información instantánea,

tenemos

acercarse peligrosamente cerca de perder contacto con la realidad y creer que tenemos acceso a *la vida inmediata* .

¿Dónde está el drama?

No es que la toma de conciencia de la ligera ventaja hará que éstos crítica opciones más fácil porque son fáciles ya! Y que, por extraño que parezca, es la desafío de la misma. No se trata de tomar decisiones difíciles. Se trata de hacer fácil

opciones de forma coherente.

El problema es, tomar las decisiones equivocadas -las los que van a inclinar la leve

Edge se incline en contra de usted en lugar de a su favor, también son opciones fáciles.

Página 61

48 La ligera ventaja

En cierto modo, sería un asunto sencillo si tomar las decisiones correctas fueron un gran

acuerdo. Si se tratara de una gran cosa dramática, y difícil. ¿Por qué? Porque entonces sería

obvio. Usted no necesita este libro. El reto es que hacer la derecha

opciones no es dramática. Cuando el héroe hace la elección correcta en una película, es

dramática, está bien. El problema es que su vida no es una película. Es la vida real.

Decidir si es o no matar a Darth Vader con su sable de luz es una dramática elección. Decidir si o no abrocharse el cinturón de seguridad es un poco dramático, aburrido,

otra opción mundanas que nadie siquiera presenciar. ¿Pero sabe qué opción tiene la

facultad de tomar unos pocos cientos de miles de vidas cada año? Pista: no es el sable de luz.

Si tomar las decisiones correctas ligera ventaja fuera una cosa dramática, se obtendría

retroalimentación inmediata . Toda una audiencia aplaudiendo sala de cine, animando o

gritando. Pero eso no sucede. Y ese es el gran reto de la misma: no inmediata realimentación.

Las decisiones correctas y decisiones incorrectas que realice en el momento tendrán poco

o ningún impacto notable en la forma en que su día va para ti. Ni mañana, ni el día siguiente. Sin aplausos, no hay aplausos, no hay gritos, no hay resultados-vida o muerte jugado

en Technicolor. Pero es precisamente esos mismos, no dramático, aparentemente acciones insignificantes que, cuando se combinan con el tiempo, *de manera espectacular* afectar cómo su vida resulta.

Así que, ¿dónde está el drama? Se trata al final de la historia, cuando comienzan los créditos

para rodar-que no viene en dos horas pero en dos años. O, dependiendo de lo Ligera ventaja y qué historia en particular que estamos hablando, tal vez doce años, o veintidós.

Tomar las decisiones correctas, tomando las medidas correctas. Es realmente fácil de hacer.

Ridículamente fácil. Pero es igual de fácil no hacer. Y si no lo haces ellos, No habrá ningún gran drama sobre ella. No te va a matar; no le hará daño; de hecho, se

no hará ninguna diferencia en absoluto ...

Hoy no, de todos modos. Mañana no. Pero con el tiempo?

Los errores simples inJudgement

Disciplinas simples

HORA

+

—
L

yo

F

mi

antiguo

p.39

Página 62

El tiempo está de su lado? 49

Las decisiones correctas que usted hace hoy, agravados con el tiempo, le llevará más y más alto hasta el curva de éxito de esta película en tiempo real llamado "su vida".

Las decisiones equivocadas que haga hoy, agravada con el tiempo, absolutamente voluntad,

positivamente e inevitablemente *lo llevará hacia abajo y afuera.*

De cualquier manera, no *va a* ser dramáticos resultados, al igual que en una película. a diferencia de una

película, se acaba de tomar tiempo antes de verlos.

Jerry Sánchez, de El Paso, Texas entiende perfectamente que la toma de la derecha

diariamente elecciones pueden sumar a las cosas buenas:

Después de leer La ligera ventaja, decidí aplicarlo a negocio (mi trabajo). No he hecho nada drástico, o hacer cualquier cambio importante en mi vida. yo

simplemente se puso a leer 10 páginas de un buen libro por día. También empecé a pensar

antes de hacer una decisión. Me preguntaba a mí mismo, ¿es esta decisión va a ayudar

o me duele? Fueron las decisiones del día a día que transformaron todo

en mi vida. Después de un año y medio de poner esto en su lugar, me dieron la posición

Siempre he querido en el trabajo, y un aumento de \$ 12.000 al año.

Yo había trabajado para la empresa de seis años antes de poner los principios de

La ligera ventaja en su lugar. La mayor alegría fue cuando mi jefe me llamó a

su oficina, y dijo que había cambiado en los últimos dos años. le dije

que no me di cuenta, y él me dijo que todos los demás tenían!

Tomar la decisión de tomar la decisión

Durante veintiún años, el hombre rico le dio a su hijos todo lo que tenía,

incluyendo todo su amor, toda su atención y un magnífico lugar para vivir. Pero cuando

de cumplir los veinte años, cuando se les dio el regalo más valioso de todos. Él les dio

una elección.

Ese regalo más valioso de todo es un regalo que usted

siempre tengo. Siempre tiene una opción.

No importa lo que has hecho en tu vida hasta hoy, no importa donde

estás y qué tan bajo que puede haber deslizado en la curva de error, puede empezar

fresca, la construcción de un modelo positivo de éxito, en cualquier momento. Incluyendo en este momento.

Pero es necesario tener fe en el proceso, ya que *y ou no va a ver que pasa primero.*

Si usted basa sus decisiones en la evidencia, en lo que se puede ver, estás hundido.

Es necesario basar sus decisiones en su filosofía en lo que sabe, no lo

Lo ves.

página 63

50 La ligera ventaja

La ligera ventaja es como la Justicia, la famosa estatua con los ojos vendados. los estatua en sí, de la mujer que sostiene la balanza y la espada, ha existido desde los tiempos de la antigua Roma. La venda de los ojos se añadió en el siglo XVI,

en los años previos a la época que llamamos la "Ilustración" que dio origen a las ideas modernas de la democracia representativa y los derechos humanos universales. los

venda de los ojos no se quiere significar que la justicia es "ciego", como a veces asume, pero que la verdadera justicia es impermeable a la influencia externa.

Eso también hace que sea una muy buena representación de la ligera ventaja.

Si usted quiere entender y aplicar la ligera ventaja para crear la vida de su sueños, usted no puede tomar sus decisiones basadas en la evidencia de sus ojos. Tú

necesita para hacerlos basan en lo que sabe. En su filosofía.

el éxito y el fracaso de imagen como los dos lados de un par de balanzas, como el uno en poder de la Justicia.

Digamos que usted está en un lugar difícil en su vida. La balanza se inclina mal, el lado negativo inclinada hacia abajo. Si se trata de su salud, o de sus finanzas, o su matrimonio, o su carrera ... sea lo que sea, que han llegado a un lugar donde muchos años de errores simples en el juicio han agravado con el tiempo, y lo estás sintiendo. Estás detrás de la bola ocho. Seguro que sería bueno si, de alguna manera,

se podría hacer algo dramático. Si usted acaba de despertar mañana y lo tienen todo

se dio la vuelta-chasquear los dedos y cambiarlo.

Eso podría suceder, en una película. Pero esta es su vida. ¿Qué puedes hacer?

¿Qué ocurre si se agrega una acción pequeña, simple y positivo para el éxito

¿lado? Nada se puede ver. ¿Qué ocurre si se agrega una más? Nada de lo que puede

ver. ¿Qué pasa si seguir añadiendo uno más, y uno más, y uno más, y uno más ...

En poco tiempo, se ve la balanza cambian, muy ligeramente. Y luego otra vez.

Y, finalmente, que la pesada banda de "fracaso" comienza a levantar, y ascensor, y levante y ...

la balanza empieza a oscilar su camino. No importa cuánto peso negativo de el pasado es en el otro lado, simplemente mediante la adición de esas pequeñas gramos de éxito, de una en una

tiempo con el tiempo (y al no añadir más peso a un lado el fracaso), y se quiere inevitable empezar a cambiar la balanza a su favor.

Tiempo atrás, en un principio, cuando se agrega los primeros bocados de positivo acción, si lo considera sus opciones por la evidencia de sus ojos, no verá la escalas se mueven en absoluto y que se frustran. Es contraria a diecinueve de cada veinte

tanto a la gente, dejan de fumar. Y eso es lo más triste que puedo imaginar.

El tiempo está de su lado? 51

El poder de la composición Esfuerzo

La imagen de un disco enorme, volante una pesada masivo metal montado horizontalmente en un eje, de unos treinta pies de diámetro, dos pies de espesor, y

un peso aproximado de 5.000 libras. Ahora imagine que su tarea es conseguir que la

volante giratorio en el eje de rápido y durante tanto tiempo como sea posible.

Empujando con gran esfuerzo, se obtiene el volante de pulgada hacia adelante, moviéndose casi imperceptiblemente al principio. Sigue empujando y, después de dos

o tres horas de esfuerzo persistente, se obtiene el volante para completar una toda su vez.

Mantiene empujada, y el volante empieza a moverse un poco más rápido, y con un continuo gran esfuerzo, lo mueve a través de una segunda rotación. Tú seguir empujando en una dirección constante. Tres vueltas ... cuatro ... cinco ... seis

... El volante se acumula la velocidad ... siete ... ocho ... sigues empujando ... nueve ... diez ... que gana impulso ... once ... doce ... moviéndose más rápido con cada vuelta ... veinte ... treinta cincuenta a cien.

Entonces, en algún punto avance! El impulso de la cosa patadas en su favor, lanzando el volante hacia adelante, a su vez después de la vuelta ...

¡zas! ... Su propio peso pesado de trabajo para usted. Que está empujando sin más dura que la primera rotación, pero el volante va más rápido y más rápido.

Cada giro del volante se basa en el trabajo realizado anteriormente, lo que agrava su inversión de esfuerzo. Mil veces más rápido, a continuación, diez mil, entonces cien mil. El disco pesado enorme vuela hacia adelante con casi impulso imparable.

Ahora supongamos que alguien se acercó y le preguntó: "¿Cuál fue el gran impulso que causó esta cosa de ir tan rápido? "

Usted no sería capaz de responder; que es una pregunta sin sentido. Estaba que el primer impulso? ¿El segundo? ¿El quinto? La centésima? ¡No! Eso fue todo

de ellos añaden juntos en una acumulación general de esfuerzo aplicado en una dirección constante. Algunos empujones pueden haber sido más grandes que otros,

pero ninguna sola porción elevada no importa cuán grande-refleja una pequeña fracción de

todo el efecto acumulativo sobre el volante de inercia.

- Desde que sobresalen: Por qué algunas empresas dar el salto ... y

Otros no , por Jim Collins

Las personas exitosas hacen lo que sea para conseguir el trabajo hecho, si no les da la gana. Ellos entienden que no es ninguna una sola pulsación del volante de inercia, pero el total acumulado de todas sus secuencial, indefectiblemente coherente

Página 65

52 La ligera ventaja

empuja a que con el tiempo crea un movimiento de tal impulso sorprendente en sus vidas.

Las personas exitosas forman hábitos que alimentan a sus éxito, en lugar de hábitos que alimentan su fracaso.

Ellos

elegir que la ligera ventaja de trabajar para ellos, no contra ellos. Ellos construir sus propios sueños, en lugar de dedicar sus vidas construcción de otras personas

sueños, y que logran estos resultados dramáticos en sus vidas a través de hacer decisiones que son la antítesis del drama mundano, aparentemente sencilla, opciones insignificante.

Cada decisión que tomas es una decisión ligera ventaja. Lo que vamos a hacer, cómo se va a actuar, lo que vas a leer, a quién vas a charlar con en el teléfono, lo que vas a comer para el almuerzo, que se va a asociar con. ¿Cómo vas a tratar a sus compañeros de trabajo. Lo que se va a conseguir hecho hoy.

Simplemente haciendo esas decisiones correctas, o hacer más de ellos y uno a la vez, una y otra vez, se le han contado con la impresionante potencia de la ligera ventaja en su nombre. Las circunstancias no deseadas, los malos resultados

que ha producido en el pasado, y la evidencia de fracasos en su vida, puede que todo

continuar por un tiempo. Puede que no haya una luz al final del túnel, o al menos ninguno se puede ver hoy en día. Pero

poniendo tiempo de su lado,

has calculan las fuerzas de la ligera ventaja. Tu

éxito se convierte en inevitable. Sólo tiene que permanecer en

el proceso lo suficiente como para darle una oportunidad de ganar.

Se inicia con una selección.

La paciencia cultivar

La paciencia es un reto para las personas que no entienden la ligera ventaja.

A menudo, en un principio, la ruta de éxito puede ser incómodo, incluso miedo.

Especialmente si usted es el único en todo quién está en ella. Y con sólo uno de cada

veinte personas nunca han alcanzado sus objetivos, es muy probable que usted *va a* ser el único

nadie alrededor en el camino, al menos por un tiempo.

A veces el camino del éxito es inconveniente, y por lo tanto no fácil de hacer. Para la mayoría de la gente, es más fácil permanecer en la cama. El conseguir en el camino y mantenerse

en el camino requiere fe en el proceso, sobre todo al principio. Eso te hace un pionero.

Pioneros no saben lo que hay ahí fuera, pero por ahí, que va de todos modos. Eso es

¿por qué ser un pionero toma tal valor. *El valor* significa tener un propósito y para

Página 66

El tiempo está de su lado? 53

Tener corazón. Una vez que son conscientes y entender cómo usar la ligera ventaja,

que, naturalmente, tienen tanto de propósito y la fuerza del corazón para permanecer en ese propósito.

El punto importante es empezar en el camino y para recordar que no importa lo que ha pasado antes, puede comenzar fresco y nuevo y en cualquier momento se puede optar por comenzar con una pizarra limpia.

¿Cuánto tiempo tardará? ¿Cuánto tiempo antes de que realmente va a ver y sentir (y

oler y tocar y ser capaz de gastar y disfrutar y apreciar) los resultados? Cómo mucho antes de que usted tendrá la experiencia del éxito que está buscando?

Obviamente, es imposible para cualquiera de nosotros para decir exactamente cuánto tiempo. Pero el

la verdad es, de tres a cinco años, se puede poner prácticamente cualquier cosa en su vida en

el camino correcto. Piense en lo que estaba haciendo hace tres años: parece ayer, ¿no es así? Bueno, tres años a partir de ahora, las cosas se están haciendo bien

ahora parece que fue ayer, también. Sin embargo, este breve período de tiempo pequeño posible cambia tu vida.

¿Cuánto tiempo tardará? Lo más probable es que tomará más tiempo que desea que se ...

y cuando llegue el momento, usted se sorprenderá de lo rápido que parecía.

La paciencia no es un problema para el jacinto de agua. Simplemente lleva a cabo su

negocio, con calma, en silencio duplicar, hasta que cubra el estanque. Puedes hacer lo mismo.

Sereno, doblo mis manos y espero,

Tampoco importa para el viento, ni la marea, ni el mar;

Deliro no más 'ontra el tiempo o el destino,

Por lo! mi propia vendrá a mí.

-John Burroughs, *en espera*

La ligera ventaja garantiza que *su propio vendrá a usted* , al igual que el agua jacinto que cubre el estanque. La forma en que su propia muestra, bueno o malo, insuficiencia

o el éxito, ganar o perder, es decir, momento a momento, depende de usted. No es necesario "cuidar

el viento o la marea, o en el mar ... "- pero es necesario para el cuidado de esas pequeñas acciones simples

lo que, combinado con el tiempo, va a hacer la diferencia entre el éxito

o el fracaso.

El problema es que la mayoría de nosotros vivimos con un pie firmemente plantado en el pasado

y el otro escondido tímidamente en el futuro, no en el momento. En relación

a todo: nuestros hijos, nuestra salud, nuestra casa, nuestra carrera nos vibrar a través de la

horas en arrepentimiento constante y lunes por la mañana-quarterbacking sobre lo que está

detrás de nosotros, y por la preocupación, la ansiedad y el temor acerca de lo que está por venir.

Página 67

54 La ligera ventaja

La ligera ventaja tiene que ver con vivir el momento.

Para mí, personalmente, es quizás la lección más difícil de aprender acerca de la ligera ventaja: no se puede encontrar en la pasado o el futuro, justo aquí, justo ahora.

La razón modesto librito de Eckhart Tolle 1997, relativa a la iluminación, *la*

Poder del Ahora , tomó el mercado por la tormenta, la venta de más de dos millones de copias

en treinta idiomas, es que su mensaje central es que todo el mundo se conoce

necesitan escuchar: *existe su vida sólo en el momento* . Pero realmente no se puede absorber o

vivir esa verdad a través de la lectura de un libro; usted absorbe y vive simplemente que la verdad

estando plenamente en el proceso de vivir su vida, no lamentar el pasado, no temiendo el futuro.

La ligera ventaja es acerca de su conciencia. Se trata de usted que hace la derecha elecciones, las elecciones que sirven y que facultan, a partir de este momento y continuando por el resto de su vida, y aprender a hacerlas sin esfuerzo.

Este libro se trata de poner la ligera ventaja de trabajar para usted, en lugar de contra ti.

Es fácil de hacer. Y es fácil no hacer. Y si no lo hace, no va a matar usted o destruir sus posibilidades de éxito en la actualidad. Pero así de simple error de juicio,

agravado con el tiempo, va a matar a sus posibilidades de éxito. Se le llevará hacia abajo

y fuera de su vida para siempre. Y que la elección es siempre suya.

La elección de las cosas simples, y la sabiduría para tomar esa decisión. los hombre rico estaba en lo cierto: el tercer regalo es uno que sólo se puede reclamar; es algo nadie te puede dar.

También es algo que nadie puede tomar *distancia* de usted.

PUNTOS CLAVE DEL CAPÍTULO 3

La fuerza más poderosa para el cambio es el tiempo. Coloque sus acciones diarias por lo que el tiempo

está trabajando para en lugar de en su contra. Porque el tiempo o bien promover usted o exponer

tú. Lo que se mantiene en el camino es su filosofía ligera ventaja que incluye su comprensión del secreto del tiempo. Sabiendo que si me quedo en este camino el tiempo suficiente

Voy a conseguir los resultados que quiero.

En el mundo de hoy, todo el mundo quiere ir directamente desde la planta hasta la cosecha. los

paso mantenemos con vistas es el paso de cultivar. Y que, a diferencia de la siembra y

la cosecha, se lleva a cabo sólo a través de la dimensión paciente de tiempo. Las decisiones correctas

usted hace hoy, agravado con el tiempo, le llevará más arriba en la curva de éxito.

Página 68

El tiempo está de su lado? 55

Crecí en una familia de clase media RCEst

EI se le enseñó a ir a la escuela,

obtener buenas calificaciones y conseguir un buen trabajo. Por desgracia, mi plan era

descarrilado por algunos cir médica familiar
cunstancias que no podía
controlar. A la edad de 21
me encontré que gana \$ 4.25 por hora
trabajando seis días a la semana perseguir las filosofías de mi par
entos.

La ligera ventaja abrió la mente a nuevos horizontes como
me di cuenta de mi
pasado no tiene que ser igual a mi futur
mi. Ahora sabía que con una ligera
cambio en la actividad y la consistencia que era sólo una cuestión de tiempo
Antes de llegar a mi destino verdadero. W
ITH estos cambios
yo creé
un ingreso de seis cifras por la edad de 30 años y hoy soy un millionair
mi
con cinco hijos maravillosos y una bella esposa a pasar el r
est
de mi vida. No importa qué cir
cunstancias que se encuentre,
mediante la aplicación de los principios ligera ventaja con el tiempo que pueda
positivamente
cambiar la trayectoria de su vida.

-Dave Hall, Highland, UT

Desde hace muchos años que quería ser mi propio jefe, y cuando la oportunidad
presentado comencé mi primer negocio. Por desgracia, después de unos años
el negocio fracasó y

Lo perdí todo. que era una pr
desmoralizador etty
experiencia y uno que
me gustó para negar la responsabilidad de
. Dentro de poco

Después me dieron una copia de audio de

La ligera ventaja y mis ojos
se abrieron. Aunque parecía que mi empresa había fallado una
noche,
cuando me puse a pensar en que nada podría estar más lejos fr
om la
verdad. Por mucho tiempo
que había estado aplicando la ligera ventaja en r
Everse, y

la e acumulativa
fect de que, como descubrí, es devastador.
estoy feliz de decir que desde entonces
he estado aplicando ligera ventaja
principios de la corr
ect manera, y aunque se ha tomado un tiempo (sin
uno de ellos dijo que sería fácil, ¿verdad?) cosas ar
e ahora en movimiento forwar
d en una
dirección muy positiva. Tengo una bella esposa, una familia encantadora, y mi
primera
libros para niños se publica este mes, con una serie de 12 previsto
durante los próximos dos años. el futur
e para nuestra familia ve extr
emely brillante,
y sé que desde el fondo de mi corazón que esto se debe a coherentes
aplicación de la ligera ventaja.
-Mark Hibbitts, Autor de
Alfie Potts
TM
el
colegial Entrepr
eneur
El éxito no es una raza, él es un viaje

Página 69

página 70

Capítulo 4

Usted tiene que comenzar con un penique

Un viaje de mil millas comienza con un pequeño paso.

- Lao Tzu

He presentado la historia de la moneda se duplicó cada día a cientos de personas
y

cientos de públicos, ya menudo escucho un comentario como este:

*Wow, eso es increíble ... a pensar que usted podría comenzar con nada y
construcción*

¡una fortuna!

Eso no es del todo exacto:

no se empieza con nada. Tú

comenzar con un centavo.

No es gran cosa, me refiero, por supuesto, se empieza con un centavo, pero, ya sabes, es

básicamente a partir de la nada.

No, no lo es: se está empezando con un centavo. Puede parecer que una insignificante

diferencia (aunque probablemente estás empezando a tener un punto de vista diferente poco de

la palabra "insignificante"). La verdad es que hace que *todo* la diferencia.

Para lograr cualquier cosa vale la pena llevar a cabo, para crear el éxito, para lograr

sus sueños, que no tienen que hacerlo imposible, extraordinaria, sobrehumana cosas. Pero hay que hacer *algo*. Usted tiene que comenzar con un centavo.

El éxito no viene de la nada; no puede ser conjurada de la nada. Eso

viene de una muy pequeña pequeña, comienzo, pero tiene que haber un principio. Ese

comenzando es la cosa la gente se pierda, lo que no ven. Y ellos no lo ven porque es tan pequeña, que es casi invisible.

página 71

58 La ligera ventaja

Algunas de las empresas más grandes del mundo comenzó como nada. Tomar Facebook, por ejemplo. Mark Zuckerberg comenzó con sólo un concepto, una centavo en su pequeño dormitorio de Harvard, y hoy se ha convertido en el más grande

sitio de redes sociales en Internet, con más de la mitad de mil millones de usuarios. Pero en el

etapas iniciales, cuando era sólo un centavo, Mark Zuckerberg cree en ella

lo suficiente como para seguir tomando medidas consistentes en la construcción de su visión, no importa si

la gente creía en su centavo o no.

Un profesor de Inglés joven muerto se rompió, luchando llamado Steve había comenzado

escribir una historia sobre una chica de secundaria con problemas. Dentro de un puñado de páginas, se

se dio cuenta de que la historia no estaba funcionando y arrojó las páginas en la basura. Porque añadir

sin embargo, uno más a su gran y creciente pila de avisos de rechazo?

Al día siguiente, como la esposa de Steve estaba haciendo un enderezamiento hacia arriba, se inclinó

abajo para vaciar su cesta de la basura y pasó a notar el pequeño fajo de rizado

papeles. Ella les enderezó, se sacudió las cenizas de cigarrillos, los leyó y

los llevó a Steve: ella pensó que tal vez había algo digno de acabado.

Ella tenía razón. Él lo terminó, y los derechos de bolsillo se vendió por casi un medio millón de dólares. Lo que es más, su historia de la niña con problemas de la escuela nombrado

Carrie lanzó la carrera de Stephen King: se convirtió en el escritor más exitoso en el siglo veinte.

Lo que Tabitha King reconocido en la basura puede haber sido un deslustrado centavo, pero aún así, era un centavo.

Un día frío en diciembre de 1955, un desconocido cuarenta y dos años de edad costurera en Montgomery, Alabama, decidió que había tenido suficiente. Ella estaba cansada

después de un largo día de trabajo. Por encima de todo, estaba cansada de ser tratada de la forma en que se

era-y cansado de cualquier otra persona de su color de que se está tratando de esa manera, también. Así que

cuando se le dijo a ceder su asiento de autobús a un pasajero blanco, ella se negó, incluso

cuando el conductor del autobús la amenazó con arresto.

No fue una amenaza en vano; fue detenida, y luego condenado y multado por violar

una ordenanza de la ciudad. Su caso fue el catalizador para la formación de una nueva derechos civiles

organización. El mismo día de la audiencia de la mujer, la recién formada

Montgomery Improvement Association eligió a un joven y relativamente desconocido

ministro llamado Martin Luther King Jr. a su portavoz, el lanzamiento de una movimiento que durante la próxima década abolió la segregación legal y radicalmente

transformado el rostro de la nación.

Rosa Parks fue un centavo.

página 72

Usted tiene que comenzar con un penique 59

La ligera ventaja lector de James Paris de Daytona Beach, Florida, conoce el poder de la moneda.

Hace seis años me enteré de que mi contador se había apropiado de \$ 2 millones de

de nuestra empresa. Acabé en quiebra y languideció en la depresión

por cinco años. Hace unos seis meses he comprado La ligera ventaja y yo

era capaz de encontrar la motivación para tomar sólo un pequeño paso hacia todos los días

la reconstrucción de mi vida.

Ahora estoy de vuelta en la televisión y radio y escribir de nuevo. He reconstruido

ChristianMoney.com mi página web y han tenido múltiples financiera avances. Me di cuenta de que no podía cambiar mi pasado, pero lo que pude reconstruir un nuevo futuro, tomando sólo un pequeño paso todos los días en la derecha

dirección, al igual que el poder de la moneda. Pocos meses estoy bien en la manera de recuperar el éxito que tuve antes de perder todo.

Vamos a hacer un poco más de tiempo de viaje. Hubo un tiempo, un cierto número de

Hace años, cuando se inició una pequeña burbuja de gelatina para el pulso con un potencial oculto. Eso

era poco más que una partícula de materia, aproximadamente el grosor de un billete de un dólar, en el

umbral mismo de la vista humana: ni más pequeños y que habría sido invisible para

el ojo desnudo.

Aunque pequeño, este pequeño punto insignificante de la materia (que podría tener sobre el ajuste

veinte de ellos en la cabeza de un alfiler) contiene instrucciones químicas que, si impreso, habría llenado más de 500.000 páginas; de hecho, fue una de las

más organizados, estructuras complejas en el universo. Durante los siguientes nueve meses

de la capitalización ligera ventaja, esta pequeña burbuja de gelatina florecería en más de

treinta billones de células antes de nacer en el aire abierto ... y dejando escapar un gemido como

tomó su primer aliento.

Se convertiría en ti.

Usted comenzó como un centavo.

Un centavo por tus pensamientos ...

Ahora imagina que en lugar de un centavo duplicar todos los días, es su salud que está aumentando en valor de un centavo ... y luego por dos monedas de un centavo, y

luego cuatro.

Si se pudiera llegar a algo que podría hacer que se sienta un centavo de

vale mejor, podrías hacer que todos los días? Por supuesto. Un poco de ejercicio moderado,

una enérgica caminata de una milla, un cuarto de hora en una cinta, no ir tan rápido. Obtener

su ritmo cardíaco poco, no es gran cosa.

Y su recompensa? Al llegar a la mañana siguiente, se siente mejor?

página 73

60 La ligera ventaja

Realmente no. Quiero decir, no notablemente. Tal vez sólo un poco ... digamos, el valor de un centavo.

Parece casi no vale la pena el esfuerzo. Y después de una semana, se siente sesenta y cuatro centavos '

vale la pena mejor. ¡Vaya cosa! Usted ha tenido que soportar un poco de clima lluvioso, paseo

a través de algunos músculos rígidos, y se pierda su programa favorito de noticias ... bueno, es

Realmente no vale la pena.

Pero lo que si seguía haciendo de todos modos? ¿Le finalmente sentirse como una

¿millón de dólares? No-you'd sensación como *diez por* millones.

Pero hay que comenzar con el centavo.

Ahora imagine que es su conocimiento centavo.

Si te dijera que la lectura de Napoleón Hill *Piense y hágase rico* cambiaría

su vida, le sentarse y leer, de principio a fin, hoy en día? Eso sí, eso es

un libro de 256 páginas, y los que no son páginas ligeros. O otro clásico, Stephen Covey *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva* . Eso es un 358-pager, y no es una fácil lectura.

¿Puedes leer cualquiera de los dos en un solo día? Lo dudo. No le't-no puedo pasar todo el día leyendo, y yo apuesto a que tampoco.

Pero, ¿podría leer vale, digamos de un centavo, diez páginas? (En realidad, en el actual

Los precios utilizados-libro en amazon.com, diez páginas del libro Colina costaría alrededor

cincuenta centavos, y diez páginas del libro de Covey correrían alrededor de diez centavos, pero estoy

el uso de la moneda aquí como una metáfora!) No sé cuánto tendría que salir de diez páginas; tal vez mucho, tal vez nada. Digamos que usted no consigue nada. Pero si

podía leer diez páginas hoy en día, se puede leer diez más mañana? Por supuesto tú

podría-cualquiera que pueda leer podía hacer eso.

Y si lo hace, y sigue así todos los días durante un año, se ha leído

una docena de brillantes, clásicos que transforma la vida. Su mente se llenará de las estrategias y conocimientos para crear un nuevo nivel sorprendente de éxito. Vas a

tener pensamientos de millonarios, todo ello desde un centavo.

Pero hay que comenzar con el centavo.

Seamos realistas

"Está bien, doblando un centavo en una historia está muy bien. Pero yo no veo a nadie

oferta para duplicar mi dinero todos los días durante un mes, no en la vida real. Además, incluso

si pudiera conseguir el interés compuesto en una cuenta de dinero, ¿cómo se supone que añadir

el interés compuesto en la salud, o las relaciones, o el conocimiento? "

Lo suficientemente justo. Vamos a cambiar la pregunta. Olvidarse de duplicar por un minuto,

y vamos a olvidarnos de interés compuesto, también, por el momento. Vamos a *añadir*

un centavo cada día, no duplicar el centavo. ¿Cree que se podría mejorar

página 74

Usted tiene que comenzar con un penique 61

-mismo su salud, sus conocimientos, sus habilidades, su dieta, sus relaciones, cualquier área de la vida que desea buscar en-uno por ciento?

Espere-antes de contestar que, vamos a hacer que sea aún más pequeño. ¿Qué pasaría si usted fuera

capaz de mejorar el mismo, hoy en día, sólo *tres décimas* de un uno por ciento? Eso es un 0,003

mejora a un borde muy leve efecto. Así ligera, de hecho, es posible que tenga una dificultades para saber siquiera cómo medirlo.

Ahora, lo que si se hizo de nuevo mañana, y al día siguiente, y lo mantuvo hasta cada

día para el próximo año? Recuerde, usted no va a sumar el interés compuesto esta vez, estas a la adición de otros tres décimas del uno por ciento cada día.

Esto es lo que va a pasar. El primer día que va a mejorar por 0.003, por lo que poco se

probablemente será imposible notar. El segundo día, su mejora será

0,006; al día siguiente, 0.009, casi un uno por ciento completo. Y para el final del año,

se le han mejorado en un cien por ciento.

Duplicado.

Va a ser *el doble de* lo que son hoy en día, el doble de ajuste, el doble de rico, dos veces

tan hábil, el doble de feliz ... el doble de lo que sea que has estado trabajando, en cualesquiera que sean las zonas

**aplicar su diario tres décimas por ciento
esfuerzo**

. El doble de la *que* , en sólo un año!

Si usted se da un año para hacerlo, puede llegar a ser el doble de la persona a la que

son hoy en día. Imagine tener el doble del valor neto, el doble de las relaciones personales,

el doble de la salud. Haciendo doble de impacto positivo en el mundo. Tener dos veces

muy divertido y disfrutando el doble de la calidad de vida.

¿Cómo es posible lograr esto? Al tratar el doble de duro? Trabajando el doble de horas? Tienen el doble de la actitud positiva? No-mejorando tres décimas de un uno por ciento a la vez.

Cada día, en cada momento, se llega a ejercer opciones que determinarán si está o no va a ser una gran persona, que vive una gran vida. La grandeza es no es algo predeterminado, predestinada o tallado en su destino por las fuerzas fuera de su control.

La grandeza está siempre en el momento de la decisión

.
Pero usted tiene que comenzar con un centavo. Y ese es el gran y trágica ironía de

él, el cuento triste y terrible del noventa y cinco por ciento: ese pequeño centavo parece tan

insignificante, tan pequeña, tan tonta ... por qué se molestó que agacharse a recogerlo?

Después de todo ...

¿Se imaginan entrar en su banco para depositar un solo centavo en una

¿cuenta de ahorros? ¿Se imaginan que mira en su cuenta de ahorro, caja de o hucha, y la búsqueda de un equilibrio de \$ 0.01? Puede ser que también haya un equilibrio de

página 75

62 La ligera ventaja

Mi hija tuvo complicaciones de salud hace unos años, que dejó

ella en seis o siete DIF

medicamentos rentes. Se trata, por supuesto cr

eated

aumento de peso severa. después de r

LECTURA *La ligera ventaja* , me sugirió que ella

montar su bicicleta estacionaria todos los días para ayudar a su dr

op algo de peso. A

principio sólo podía hacer 3 minutos, luego 5 y luego 8 y así sucesivamente. Finalmente

progresó hasta 20 minutos. Después de un año

, Parecía que todo

De repente, mi hija perdió 25 libras y ar

e todo en shock,

preguntándose lo que está sucediendo.

me tomó un momento, pero luego

me di cuenta

que era el poder de la ligera ventaja, a 15 minutos al día.

-Valerie Thomas, Yeadon, PA

Mi marido era un bajo

cubierta nar

Anó- oficial en Chicago. Él

tuvo un horrible accidente en el trabajo, cuando fue alcanzado por un punto. Esta

terminado su coche

GER a 39. La arteria principal a su estallido del corazón, perdió una

de pulmón, el hígado y los riñones no, él estaba en coma durante seis semanas y

pasó siete meses en terapia intensiva.

llegó a casa después de un año

, en un

silla de ruedas y en el oxígeno. Ther

e inició un jour

ney que

Dios me puso

en. Al año siguiente tuvimos ningún ingreso mientras esperábamos a su

discapacidad

audiencias para completar. W

e a punto de perder nuestra casa y wer

e hasta las orejas

en deuda con todos, everywher

mi. nos gustaban

e vivir la ligera ventaja ya que

trabajado nuestro camino thr

ough pequeños logros, como acaba de pie durante

tres segundos y tomando nota de esto en un calendario

, Ir sin oxígeno durante

un minuto, observando que, etc, hasta que hizo un r milagrosa

ECUPERACIÓN, que

incluso sus médicos y enfermeras ar

sorprendido por correo. Esta es la ligera ventaja y

el poder de comenzar con un centavo en su mejor momento.

-Lynn Lionhood, Orland Park, IL

cero, ¿verdad? ¿Cuánta diferencia hay, ¿verdad? Es decir, estamos hablando de una

¡centavo! ¿Qué podrías comprar con una moneda?

PUNTOS CLAVE DE CAPÍTULO 4

Para lograr cualquier cosa vale la pena llevar a cabo, para crear el éxito, para lograr su

sueños, que no tienen que ver, cosas sobrehumanas, extraordinarias imposibles. Pero tu

tengo que hacer algo. Usted tiene que comenzar con un centavo. ¿Cree que se podría mejorar

-mismo su salud, sus conocimientos, sus habilidades, su dieta, sus relaciones, cualquier área de la vida que desea buscar en-uno por ciento?

El poder de la Penny

Lea cómo estos *ligera ventaja* lectores comenzaron con un centavo y terminaron logrando cosas increíbles.

Página 76

Usted tiene que comenzar con un penique 63

Después de sufrir un derrame cerebral, Al Lewis de Illinois se veía a las lecciones que aprendió de

La ligera ventaja para probar el diagnóstico inicial de su médico que lo haría probablemente

Nunca caminar de nuevo mal. Cuando Al empezó su proceso de recuperación que apenas podía

mover y había perdido la capacidad de hablar. Sabía que si quería volver a la vida que disfrutaba antes de la carrera que tendría que mantenerse enfocado en mejorar una

poquito cada día, y no empantanarse en sus circunstancias actuales. Aquí está un extracto de lo que Al Lewis compartió con *La Vida Loyola Medical Journal*, en la que aparece por su impresionante recuperación.

La ligera ventaja me enseñó que si lo hace un poco cada día, un poco poco, un poco más, se puede avanzar, un gran progreso. ¡aplicada que la filosofía de mi rehabilitación. Empecé a mover mis dedos, un poco poco. Entonces mi mano, y luego mi brazo un poco. Ahora voy andar en bicicleta y me paso 30 minutos en un entrenador elíptico. todo comienza con sólo una un poco. Ahora mis médicos me dicen que, aunque la mitad de los pacientes con mi tipo de accidente cerebrovascular no sobrevivir, cuando me miran no pueden acontecimiento decir que he tenido un accidente cerebrovascular. tuve fe a lo largo de la totalidad

proceso de rehabilitación que si tan sólo pudiera mejorar el .003 por ciento cada uno

día agravado con el tiempo, me gustaría hacer una recuperación completa.

Hoy Al ha hecho una recuperación completa, incluyendo caminar y hablar, y tiene han podido regresar a sus pasiones de la reproducción de música y hablar en público. Al sirve como un ejemplo brillante para todos nosotros a mirar más allá de nuestras circunstancias actuales y centrarse en donde queremos ir mejorando poco a poco.

Página 77

Página 78

Capítulo 5

El salto cuántico Mito

Algún día ...

Algún día, cuando mi nave viene en ...

Algún día, cuando tengo el dinero ...

Algún día, cuando tengo el tiempo ...

Algún día, cuando tengo la habilidad, la confianza ...

¿Cuántos de esos estados se ha dicho a sí mismo?

Tengo

una noticia impactante para usted: "algún día" no lo hace existir, nunca lo ha hecho y nunca lo hará. No hay una "cierta los días. "Sólo hay hoy en día.

Cuando llegue el mañana, que será otro

hoy; también lo hará el día siguiente. Todos ellos voluntad. No hay nunca nada pero hoy en día.

Y algunas noticias más impactante: su barco no va a venir-que ya está aquí.

Atracado y esperando. Ya tiene el dinero. Ya tiene el tiempo. Tú

ya tienen la habilidad, la confianza. Usted ya tiene todo lo que necesita lograr todo lo que desee.

Usted simplemente no puede verlo.

Por qué no? Debido a que usted está buscando en el lugar equivocado. Usted está buscando el

avance, el salto cuántico.

Usted está buscando el ganador

billete de lotería en un juego que no es una lotería!

¿Alguna vez has notado que cuando usted lee historias de ganadores de la lotería, casi nunca son presidentes de los bancos, los empresarios o las empresas exitosas ejecutivos? Que nunca parecen ser personas que se encontraban *ya* financieramente

Página 79

66 La ligera ventaja

éxito antes de que compró el boleto ganador? Alguna vez te has preguntado ¿por qué? Se debe a que las personas de éxito nunca ganan la lotería. Por qué no? Porque ellos no comprar billetes de lotería.

Las personas de éxito que ya han captado la verdad que tienen los jugadores de lotería

No: la vida no es una lotería. El éxito no es un accidente casual.

Dioses griegos y héroes reales

En el teatro griego antiguo, caracteres generalmente se han metido tanto de una desastre como el dramaturgo posiblemente podría imaginar. Todo se dirigió a un desastre absolutamente imposible cuando (en los últimos minutos de la obra) un actor

jugando un "dios" vendría flotando desde el cielo para que todo derecha desterrando este personaje y el restablecimiento de ese, el castigo y la concesión de otro

clemencia divina a otra, explicar lo inexplicable y resolver el insoluble.

Las cosas estarían en un desastre, no habría forma en que un ser humano podría ordenar

la materia hacia fuera. Obviamente, tendría que tener un ser con poderes divinos. Y solo

como en una producción teatral de *Peter Pan* , el actor sería suspendido por cuerdas y una

sistema de poleas, un aparato mecánico que denomina una "máquina", o *machina* .

Hoy en día, miles de años después, la gente todavía se refieren a un último minuto "trampa"

solución para un problema imposible que sale de la nada como un *deus ex machina*, o

"Dios caer en la nada por una máquina", el sobrenatural, avance

la fuerza que aparece en tan sólo para hacer todas las cosas bien. Y, por cierto, cuando los críticos dicen que una

juego, novela o película utiliza un "*deus ex machina* ", que no es un cumplido! Es su manera

de decir, "Oh, sí, claro. No se pudo llegar a una solución real, eh, por lo que tuvo que trotar en un *deus ex machina* ? ¡Dame un respiro!"

Y eso es justo lo que es la gente está esperando para: un descanso. La rotura grande. los

golpe de suerte. La ruptura. Un descanso en la rutina ... una ruptura con la realidad. UN

deus ex machina . Pero no es así como funcionan realmente las cosas.

De acuerdo, entonces, ¿cómo funcionan realmente las cosas ?

Mira algunos de los problemas del mundo real que habrían hecho Athena o Apolo o cualquier otra deidad del drama griego tiran de los pelos.

William Wilberforce pasó toda su carrera después de la introducción de factura de proyecto de ley para su

colegas en el Parlamento británico en sus esfuerzos para poner fin a la esclavitud, sólo tienen

los derrotaron uno después del otro. De 1788 a 1806, introdujo un nuevo anti-movimiento de la esclavitud y observó que falle cada año durante dieciocho años en una fila.

Por último, tres días antes de la muerte de Wilberforce en 1833, el Parlamento aprobó un proyecto de ley

para abolir la esclavitud no sólo en Inglaterra sino también en sus colonias. Tres décadas después, un proyecto de ley similar pasaría en los Estados Unidos (encabezado por

página 80

El salto cuántico Mito 67

otro hombre de conciencia que también había pasado gran parte de su vida en su defecto): Abraham

Proclamación de Emancipación de Lincoln.

Deus ex machina? Ni mucho menos. Estos eran los problemas humanos, y tenían soluciones humanas. Sin embargo, el único acceso a ellos es a través de la ligera ventaja.

Por supuesto, Wilberforce y Lincoln no eran las únicas cifras de esta heroica lucha, e incluso después de que sus cuentas se convirtió en ley en ambos lados de la

Atlántico, los males de la esclavitud y el racismo estaban lejos de terminar. Pero su esfuerzos-

al igual que los esfuerzos de la Madre Teresa para poner fin a la pobreza, Gandhi para poner fin a la opresión colonial,

o de Martin Luther King y Nelson Mandela para acabar con el racismo, son clásicos

ejemplos de lo que "avance" se ve como en el mundo real.

Todos estos héroes de la vida real entendieron la ligera ventaja. Ninguno de ellos eran

hipnotizado por el encanto de la "gran oportunidad." Si lo hubieran sido, que nunca tuvieron

continuó tomando las acciones que tomaron y lo que se vería el mundo como el de hoy?

Un pequeño paso ...

Nuestra mitología culturales, la filosofía de nuestra sociedad se suscribe a un grupo, adora el avance incluso cuando no nos damos cuenta de que es lo que estamos haciendo.

"Un pequeño paso para un hombre ..." -nonsense! Eso no fue un pequeño paso a la tipo estaba en la luna! Ese fue un paso gigantesco para el hombre, un verdadero avance.

El pequeño paso fue cuando un tipo, alguien que usted y yo nunca había oído de-primero comenzó jugando con las ideas de diseño de cómo una nave espacial podría soportar la

condiciones intensas de los vuelos espaciales. Había miles, cientos de miles, millones de "pequeños pasos" uno durante años y años antes de que todos se fueron a ese

épica 1969 salto de Neil Armstrong que fue televisado en todo el mundo (y Todavía se reproduce una y otra vez en nuestra cultura como uno de los más profundamente arraigado picaduras de noticias de la historia).

Pero no celebramos cualquiera de esos verdaderos "pequeños pasos." Ni siquiera sabemos

lo que son, o que ellos hicieron.

El mito de nuestra cultura es el gran paso, el salto más grande que la vida, la heroica

esfuerzo. "Más rápido que una bala, capaz de ..." Espera, ¿cómo que ir de nuevo? Es

ella, "capaz de tomar pasos incrementales, pequeño, insignificante, de manera coherente, con el tiempo?"

No, es "capaz de saltar edificios altos de un solo salto!" Es decir, qué tipo de Superman tomaría pequeños pasos?

El tipo que gana. Al igual que Edison y su bombilla.

Hay una expresión popular en estos días, "La suerte es la preparación para la reunión

oportunidad. "Es un pequeño dicho ingenioso, y está cerca, pero en mi experiencia,

no es del todo exacto. La suerte es la preparación a tiempo! La preparación a través de hacer

página 81

68 La ligera ventaja

aquellos, poco, acciones positivas, constructivas sencillas, una y otra vez.

La suerte es

la preparación para que con el tiempo crea oportunidades!

Esa es la verdad de roturas grandes golpes de suerte, y avances: lo hacen -simplemente no sucederá de la nada.

¿Alguna vez has entendido algo de repente en un "destello de reconocimiento"?

¿Alguna vez has conocido a alguien que se convirtió en un "éxito de noche"? Aquí está

un secreto: tanto que "repentino destello" y que "el éxito durante la noche" fuera de la final,

resultados de avance de un largo proceso de borde sobre el borde sobre el borde. Puedes

total y absoluta confianza en la verdad que es siempre las cosas pequeñas, hecho consistente en el tiempo, que aportar los "avances" que se ven.

Ningún éxito es inmediato. Tampoco es ningún fallo

instantáneo. Ambos son productos de la

Ligera ventaja.

La verdad de saltos cuánticos es que ellos no son más grandes que la vida: son submicroscópico. El término real "salto cuántico" viene de la física de partículas, donde no se refiere a un salto enorme, épica. Se refiere al hecho de que la energía, después de

un período de tiempo, aparecerá de repente en otro nivel, sin haber sido nuestra capaz de observar cómo llegó hasta allí.

Es una descripción exacta de cómo el jacinto de agua se mueve desde el primer día veintiuno

nueve a treinta días. Una descripción exacta de cómo una muerte segura de la rana de

ahogamiento se transformó de repente en la salvación por la mantequilla.

Un salto cuántico en la vida real no es Superman saltando de un edificio alto. Una verdadera

A través del tiempo es el perfeccionamiento de la bombilla de Edison, y la luz eléctrica transformando la mundo con ella.

La "bala mágica"

Todos y cada uno de enero en todos los gimnasios en Estados Unidos, cientos de miles

de personas que empezar de nuevo en un proceso que pronto dejar de fumar sólo porque

No se han puesto al día con la expectativa de derecho. Ellos no están buscando avance gradual; que están buscando resultados que pueden sentir. Están buscando para un gran avance. Ellos nunca tuvieron una oportunidad.

Fácil de hacer, fácil de no hacer ... y en ese pequeño, aparentemente insignificante

la elección *no se debe hacer*, por lo que muchas personas viven fuera innecesariamente vidas de silenciosa desesperación.

Creer en el "gran oportunidad" es peor que simplemente siendo inútil. En realidad es peligroso, ya que puede le impiden tomar las medidas que debe tomar para

página 82

El salto cuántico Mito 69

Una historia de calidad a la vez

Mi buen amigo Mark Victor Hansen y Jack Canfield, co-autores de la superproducción de *sopa de pollo para el alma* serie de libros, entendida que el éxito a largo plazo está construida no sólo en ser preparado, pero por ofreciendo un producto de calidad que la gente va a seguir comprando durante años

y los próximos años.

Recuerdo estar sentado con Hansen cuando él y Canfield tuvo una visión de un concepto de libro que nunca se había hecho antes. Como ponentes, se eran conocidos por sus historias de motivación y citas que tejería en sus discursos. Los aficionados han amado sus historias tanto preguntaron si podrían poner estas historias y citas en un libro. En lugar de usar sus propias historias, que llegaron a los aficionados y otros para presentar historias

de la gente que hace cosas extraordinarias. Todo lo que tenían que hacer era cuidadosamente

editar y recopilarlos en los temas que la gente quiere leer.

Una vez que tenían un título abajo, su plan sería hacer otros títulos basado en el mismo formato.

tengo que admitir, que no estaba muy seguro de que era una muy buena idea. en efecto, yo

Hansen dijo que tenía una oportunidad 50/50 de éxito. yo no sé si la gente puede querer leer una colección de historias escritas por la gente común.

Pero tenían una visión clara de lo que querían hacer, cómo se

lo va a hacer y cómo se va a conseguir allí. no sería una

slap-que-junto-y-shove-it-fuera-del-puerta tipo de proyecto. Ellos sabían

se necesitaría mucho tiempo para conseguir buenas historias, y una gran cantidad de trabajo entró en

evaluar todas y cada historia que ponen en-101 para ser exactos en su primer libro. También sabían el nombre del libro sería clave, porque

quería las historias que tienen un efecto curativo, al igual que el pollo

La madre de la sopa de Canfield le daría como un niño. El nombre se quedó.

Cuando fue lanzado en 1993, los medios de comunicación no prestan mucha atención

o tienen mucho uso para él. Pero la palabra de boca en boca y corrió como la pólvora

muchas personas estaban comprando varias copias a la vez para dar a la familia y amigos.

Para septiembre de 1994 *sopa de pollo para el alma* estaba en todos los mejor-Lista de vendedor en los EE.UU. y Canadá. Durante los próximos diez años, pollo

Sopa para el Alma mercancía de marca llegó a más de \$ 2 mil millones en ventas al por menor. A partir de esta impresión, más de 112 millones de libros, por no mencionar

colecciones de CD y DVD y muchos otros productos que se han vendido en más de 200 títulos y 40 idiomas.

Hansen y Canfield no estaban buscando un salto cuántico hacia el éxito.

Sabían que la calidad de un piso a la vez sería finalmente conseguirlos a donde querían estar.

Página 83

70 La ligera ventaja

crear los resultados que desea.

Incluso puede ser letal. Pensar en los pobres

rana que se rindieron y se dejó ahogan porque no podía ver un gran avance en la el horizonte. Estaba equivocado, por supuesto: los milagros existen, incluso en la vida de una rana.

Es sólo que el avance no bajó de las nubes; que llegó en el final de una serie de, determinados, lo que agrava interés pies-paddlings consistentes.

¿Cuál es el mejor regalo que le puede dar a un chico del centro de la ciudad? La comprensión de

la ligera ventaja. Debido a que no es la respuesta que está recibiendo desde el mundo que los rodea

él. Él cree que la única forma de salir de su mundo de la pobreza, la violencia, la opresión

y el miedo es llegar a ser un deporte super estrella, porque eso es lo que le decimos. Eso es

la respuesta salto cuántico. La verdad, por supuesto, es que muy, muy pocos individuos

tendrá el talento para salir de ese mundo al convertirse en superestrellas del deporte. Y

en el fondo, cada uno de estos niños sabe que, o pronto se entera ... así que se rinden

arriba. ¿Por qué molestarse? Y se convierten en víctimas del Salto Cuántico Mito. Puedes

imagínese si se requiere cada niño de primer grado para empezar a leer 10 páginas de un buen libro

¿un día? ¿Cómo serían sus finanzas, su salud, sus relaciones cambiar a medida que los adultos?

Ligera ventaja para los adolescentes: cómo marcar la diferencia

Hace algunos años nos hemos asociado con la Fundación para ÉXITO

escribir *ÉXITO Para los adolescentes: Los adolescentes Real Talk Sobre la Vida Leve*

Edge. Que es un libro maravilloso que ilustra la importancia hábilmente a los niños pequeños de aclarar sus objetivos, mientras que la práctica de la pequeña

esfuerzos necesarios para el éxito y la aceptación de la responsabilidad de

el propio destino. Organizada en un formato fácil de leer y

espolvoreado con ejercicios de acoplamiento, pasos de acción e historias de adolescentes reales, *ÉXITO para adolescentes* ayuda a los adolescentes abrazan ocho principios que

les permitirá dar forma a los futuros que ellos quieren.

Para obtener más información, visite la página www.successfoundation.org. El éxito

Fundación, junto con sus organizaciones asociadas Big Brothers Big Sisters,

Boys & Girls Club, Red para la enseñanza del espíritu empresarial, sólo decir que sí,

Promise Alliance de Estados Unidos y del optimista internacional, se han comprometido a

distribución en todo el mundo más de 10 millones *ÉXITO para Adolescentes* libros y

audios para inculcar la filosofía ligera ventaja en la juventud de hoy en día.

Crisis de la mala salud

Durante las últimas décadas, ha sido increíble para mí el número de personas que he

estado cerca han persistido en burlarse de mis hábitos dietéticos, hábitos de ejercicio

y metas de desarrollo personal. Las pequeñas cosas "insignificantes" que he estado haciendo

página 84

El salto cuántico Mito 71

todos los días durante años siempre han golpeado como divertido, porque no podían ver

el punto. No podían ver los resultados que viene más adelante por el camino.

Hoy veo a estos amigos y dolor para ellos: muchos ahora tienen mala salud,

languidecen en malas condiciones financieras y parece que han perdido sus esperanzas

para el futuro. Lo que tienen dificultades para ver es que mi buen estado de salud no es

un accidente, y su mal estado de salud no es un golpe de mala suerte. Todos hemos llegado a

donde estamos hoy de la misma manera: la ligera ventaja. Son víctimas de la

A través del tiempo Mito.

Nuestra sociedad se está deslizando rápidamente en una crisis económica cada vez mayor de pobres

salud, incluyendo una epidemia de diabetes del adulto, enfermedades del corazón, la obesidad y

una puntuación de otras enfermedades crónicas que se han alimentado de manera constante una monstruosamente cubierto

sistema de salud, el sistema de impuestos y seguridad social por el sistema y no hay una

única "causa" a la vista. Mientras escribo esto, varios de nuestros más ampliamente

usados over-the-counter medicamentos repentinamente se han encontrado para empeorar las cosas.

No hay ningún misterio para los que saben cómo reconocer la ligera ventaja en trabajo. Toda nuestra crisis de salud no es más que un conjunto de pequeñas decisiones, hecho a diario

y compuesto diariamente, ganando a lo largo de otra serie de pequeñas decisiones, hecho

todos los días y se capitaliza diariamente.

Buscamos la curación, el avance, la píldora-la magia médico-

científica milagro salto cuántico nuestra prensa ha apodado la "bala mágica". Sin embargo,

la solución ya existe. Siempre fue así. ¿Es magia? Sí, la misma magia que

la causa del problema: el poder de las acciones diarias, agravados con el tiempo. los

magia de la ligera ventaja.

Hay una gran línea en la película *Bruce Almighty*, cuando Dios (interpretado por Morgan Freeman) abandona el personaje de Jim Carrey todo-demasiado-humano para resolver

cosas por su cuenta (y se niega a ser un *deus ex machina*). Él dice,

"Tú

desear un milagro? Sé el milagro "

Una vez que se absorbe la leve

así borde de ser, dejará en busca de ese edificio cuántica saltar-y empezar

eso.

Usted también puede convertirse en el milagro.

El margen de victoria

La ligera ventaja es el proceso de cada ganador ha utilizado para tener éxito ya que la

noche de los tiempos. Ganar es *siempre* una cuestión de la ligera ventaja.

Uno de los eventos más esperados en los Juegos Olímpicos es natación de los hombres. Al entrar en los Juegos de Beijing 2008 hubo una gran cantidad de publicidad

que rodea a Michael Phelps, que serían consiguiendo este año 36-año- de Mark Spitz

antiguo récord de siete medallas de oro. Los primeros siete medallas llegaron con bastante facilidad, pero

página 85

72 La ligera ventaja

su octava medalla fue una de las edades: la mariposa de 100 metros. Cuando el vino

en la recta final, parecía que iba a caer sólo pulgadas corto. Después tocando la pared, el mundo se sorprendió cuando el reloj mostraba Michael tenía Milorad Cavic filo a cabo por 1/100 de segundo. Sí, eso es una muy ligera ventaja. Pero

es todo lo que necesitaba para asegurar una medalla de oro octavo disco, tal vez convertirse en el

mejor atleta olímpico nunca. ¿Y si se había perdido por 1/100 de segundo, sería seamos llamándolo el mejor atleta olímpico nunca? Probablemente no.

¿Sabe lo que hace la diferencia entre una pelota de béisbol 0.300 de alto impacto estrellas con un contrato de varios millones de dólares y un reproductor de .260-plus haciendo solamente

un salario promedio? Menos de un golpe adicional por semana durante el curso de la

temporada. Y usted sabe lo que hace la diferencia entre conseguir ese golpe y ponchando? Alrededor de un cuarto de pulgada arriba o hacia abajo del palo.

Sin fan del golf olvidará jamás torneo del Maestro, donde Phil Mickelson se quedó con un putt de veinte pies en el hoyo dieciocho de la ronda final. Lo extraño,

incluso por una pulgada, y él sería la cabeza en un desempate con el jugador número dos

en el mundo, Ernie Els. Que sea, y él finalmente silenciar a los críticos y ganar su primer gran. El putt laminado y Mickelson tenía su chaqueta verde.

A lo largo de cuatro días del torneo, Mickelson disparó un 279, de seis golpes mejor que su competidor. ¿La diferencia? golpes uno y medio por

día mejor. La ligera ventaja.

Y no es sólo en los deportes. Está en todo.

En 1998, un libro titulado *El millonario de al lado*, por Thomas J. Stanley y William D. Danko, se convirtió en un best-seller. Lo que los lectores era tan sorprendido

el hecho de la gente perfilados en el libro eran tipos muy comunes y corrientes de gente, con trabajos normales e incluso a nivel mediocre, que había creado extraordinaria

la riqueza de una estrategia verdaderamente notable e inesperado, sorprendente. Consistía de-

has adivinado-haciendo pequeñas,,,, insignificantes cosas cotidianas ordinarias mundanas

con su dinero.

Si hubieras seguido ninguna de esas personas en todo el veinte o treinta o cuarenta años durante los cuales fueron acumulando sus imperios financieros, lo prometo

usted, no habría sido impresionante y emocionante-no más emocionante de lo que

sería seguir un atleta olímpico en la formación de todos los días de 3:30 am a su llamada de atención a su colapso exhausta en la cama por la noche.

Nos encanta historias tramos a la riqueza y las historias más débil-se convierte en-héroe, y

las usamos para motivar a la gente, porque son tan emocionante y dramática ...

¿no es así?

En realidad no. La verdad es, no son emocionante en todo cuando están realmente

página 86

El salto cuántico Mito 73

sucediendo. Sólo parecen dramático en el recuento. Pero la realidad es que la tramos a la riqueza persona historia de éxito ha llegado a donde está por hacer mundanas,

tranquilo, pequeñas decisiones ligera ventaja y se repiten las disciplinas simples, día tras

día tras día.

No es emocionante leer acerca; no es emocionante para hacer una película sobre. Sus

Ni siquiera interesante que hacer. Pero créanme, seguro que es emocionante cuando finalmente llegar a experimentar los resultados.

No importa en qué ámbito de la vida o del trabajo o de juego la diferencia entre ganar y perder, la brecha que separa el éxito y el fracaso, es tan leve, por lo

sutil, la mayoría nunca verlo.

Superman puede saltar edificios altos de un solo salto. Aquí en la tierra, ganamos a través de la ligera ventaja.

PUNTOS CLAVE DE CAPÍTULO 5

Buscamos la curación, el avance, la píldora-la magia médica-científica cuántica milagro salto nuestra prensa ha apodado la "bala mágica". Pero la solución

ya existe. Siempre fue así. ¿Es magia? Sí, la misma magia que causó la problema: el poder de las acciones diarias, agravados con el tiempo. La magia de la

Ligera ventaja.

Página 87

74 La ligera ventaja

Después de leer *La ligera ventaja* i di cuenta de lo que terminé donde estaba en la vida. Yo era como un barco sin timón

, Una generalidad errante.

Siempre he sabido

yo quería tener éxito, sin embargo,

, yo nunca

se dio cuenta de que no era tan grande azar o gran negocio que se va

para hacerlo. Finalmente entendí que era el día a día los acontecimientos que hice o

no decidir hacer eso hizo que la verdadera difieren

ENCE en mi vida. Como

me senté

y mirado en mi vida que finalmente me dieron el pictur

mi. A partir de ese día forwar

re

empecé a aplicar la ligera ventaja de todo

yo estaba haciendo desde

negocio para las relaciones. Aunque era Har

d en un primer momento, una vez que se acostumbró

para hacer las pequeñas cosas todos los días se hizo toda la dif

Conferencia en el

mundo. Ahora tengo una maravilla

Mujer ful en mi vida, un negocio floreciente

y el tiempo para reflexionar sobre lo que es más importante para mí.

-Adam Russell, Miami FL

Director / CEO Global de Recursos Broker LLC

Crecí como el séptimo de ocho hijos. W

E no tiene una gran cantidad de

dinero. Nadie en mi familia tenía un grado d universidad
ee pero
que tenía grandes
sueños para mi futur
¡mi! Cómo podría
i hacer que se conviertan ar
eality
sin las ventajas de los ricos y exitosos mostrándome
¿la manera?
Cómo podría
i empezar con nada y vivir verdaderamente la American
¿Sueña?
Un cierre r
elative siempre estaba siguiendo la siguiente
mina de oro,
invertir en el "justo descubrir
ed "pozo de petróleo, la" próxima gran cosa. "Yo
pensado, "¿Es esta la manera de seguir mi dr
EAMS? "
descubro
ed los principios ligera ventaja y comenzó a canalizar la
Desir quema
ei tenía para el éxito en el corr
ect hábitos diarios y
yo
sabía que con el tiempo,
me gustaría crear un impulso que me ayudaría
para alcanzar mis metas.
Yo sabía que por towar trabajando constantemente
ds mi
metas con una actitud positiva,
me gustaría ver a mi dr
EAMS convertido en una
¡realidad!
Chico,
en lo cierto!
i> he tenido el privilegio de viajar por el mundo,
criar a un gr
coma la familia, hacer las cosas
i> Nunca he dr
eamed de todos porque

de estos principios! Por desgracia, mi íntimo r
elative todavía está llevando a cabo
la próxima gran cosa."

-Dennis

Windsor

Autor,

financieramente P.

ee!

página 88

Capítulo 6

Los Principios 7 ligera ventaja

A estas alturas ya ha aprendido lo que la ligera ventaja tiene que ver-cómo se
puede trabajar

para usted o contra usted. También ha leído acerca de la importancia de hacer la
pequeña

cosas todos los días que no parecen como una gran cosa, pero que son un gran
problema, aparentemente

tareas insignificantes realizan todos los días que se suman al éxito.

También ha aprendido cómo me han puesto en práctica la filosofía ligera ventaja
en

mi vida y la forma en que ha sido la base fundamental para mi éxito. Y por ahora,
han leído detenidamente a través de algunas de las historias de *la ligera
ventaja* de los lectores-gente de

todos los ámbitos de la vida cuyas vidas han cambiado mediante la adhesión a la
filosofía ligera ventaja.

Estoy abrumado y honrado cada vez que leo acerca de cómo

la gente común están viviendo vidas extraordinarias con sólo añadir unas pocas
diaria

disciplinas a su régimen diario.

Como ya estudiar minuciosamente los miles de notas y cartas que hemos recibido
durante la

años, empecé a ver un patrón de ciertos principios a estas personas que son
seguidos

una parte de los ligera ventaja filosofía principios que he enseñado en alguna
forma

lo largo de los años, pero nunca han puesto en un papel hasta ahora.

Yo era capaz de aislar siete principios específicos y acciones concretas que usted
puede

aplicar en este momento y utilizar como guía mientras se dirige hacia la siguiente
parte del libro.

Antes de que pueda dominar la ligera ventaja en su propia vida se necesita un plan de juego para le guiará a lo largo del camino.

página 89

76 La ligera ventaja

Nº 1: Aparezca

La esperanza comienza en la oscuridad, la terca esperanza de que si acaba de aparecer y tratar de hacer lo correcto, el amanecer se ven. Tienes que esperar y ver y trabajo: usted no da para arriba.

- Anne Lamott

Woody Allen, el famoso dramaturgo, dijo una vez que el 80 por ciento del éxito está mostrando. Yo soy el que se suscribe a esta filosofía de todo corazón. Tú Ya ha ganado la mitad de la batalla si va a comprometerse en aparecer todos los días. los

resto se deja a la habilidad, el conocimiento, la unidad y la ejecución.

La historia de Jorge Díaz personifica la importancia de mostrar cada día sin importar las circunstancias. Hoy él es un boxeador profesional que en noviembre

2010 defendió su corona de peso pluma en Atlantic City y tiene un registro de 15-0 de esta impresión. No está mal para un chico que creció en uno de los más duros

barrios de Nueva Jersey.

Después de leer *La ligera ventaja* en 2006, dijo que el libro ha cambiado su filosofía

y enfoque para el deporte del boxeo. Aquí es un segmento corto de su historia:

He estado boxeando desde que tenía 11. Yo soy de un barrio difícil y unos padres muy jóvenes que estaban luchando financieramente, por lo que no tienen

dinero para un entrenador de boxeo para pasar de uno-a-uno tiempo conmigo, pero me aplica

los principios ligera ventaja y se presentaron al gimnasio para practicar cada día nada me podía parar de aparecer.

Desde hace años que iba a perder en la fase final o de pie con un bronce. Más a menudo

que no he perdido en las finales de los eventos nacionales. Incluso cuando yo estaba molesto desde

perder, creía firmemente en los principios ligera ventaja y la composición de mis esfuerzos. Diez años más tarde, ahora estoy empezando a ver los frutos de mi trabajo

y actualmente soy el campeón de peso pluma con un récord de 15-0.

Ahora que soy un poco más viejo y más sabio Creo firmemente en una mayor

nivel en todas las filosofías de la ligera ventaja . He aprendido cómo usar mi pasado como una herramienta para ayudar a hacer mi viaje hacia el futuro un poco más fácil. yo firmemente que si sigo mi rutina diaria sencilla consistente, sin nada especial, simplemente ir mejorando mi oficio y seguir nadando en el cubo de la leche, Sé que va a convertirse en mantequilla.

¡Guauu! Jorge tenía todas las excusas no presentarse al gimnasio todos los días, pero lo hizo de todos modos, porque sabía que al hacer las pequeñas cosas de cada día con el tiempo se le dará la fuerza, la disciplina y la inteligencia para traerlo de la campeonato de peso pluma. Felicidades Jorge en su éxito!

Página 90

Los 7 Principios ligera ventaja 77

Tuve el placer de enseñar este principio a mi hija Ámbar cuando logró su objetivo de toda la vida de convertirse en un cocodrilo en la Universidad de

Florida. Para los que me conocen no hay más grande fan de esta escuela. Había pasado

primeros años de mi hija dándole consejos no tan sutiles en cuanto a donde debía ir

cuando llegó el momento de elegir una universidad. Creo que mi insistencia funcionó!

Fue en su orientación de primer año, cuando tuve la oportunidad de compartir con el ámbar

importancia de aparecer. Nosotros, junto con otros miles de estudiantes de nuevo ingreso

y sus padres, estaban sentados en la audiencia cuando el decano de estudiantes anunció

desde el podio que tenían 6.700 estudiantes de nuevo ingreso de ese año. De ese grupo,

la media promedio GPA era un 4.0. Los resultados del SAT estaban en el 10 por ciento de

la Nación. Intimidante palabras, para decir lo menos. No estaba segura de si él estaba tratando de

motivar o asustarlos. Ámbar, tenía miedo, estaba sintiendo el último.

Esto haría su primera verdadera competencia desde la escuela secundaria, donde también

un promedio de 4.0 GPA. Pero sabía que sus talentos naturales que ella llegó a la cima

de su clase de secundaria puede no ser suficiente para darle una ventaja en la universidad.

Para aliviar su ansiedad fuimos a cenar y la primera pregunta fuera de ella boca antes de que alguna vez se sentó era "Papá, voy en contra de lo mejor de lo mejor. ¿Qué voy a hacer para obtener una ventaja sobre mis compañeros de clase?" "Con calma pero

sin duda, le dije, "Va a ser tan fácil de vencer a estos estudiantes." Amber puso los ojos y estaba un poco preocupado por lo que se estaba metiendo.

Lo que compartí con ella algunas filosofías simples que sentaría las bases para su carrera universitaria. Le dije: "En primer lugar, se puede superar la mitad de estos niños

simplemente por aparecer ". Suena demasiado fácil, ¿verdad? Me di cuenta de ámba era todavía un poco

confundido por la simplicidad de mi declaración. Pero no había terminado. Le dije, "Si

También se destinará a cada clase individual, incluso cuando los que te rodean lo presionarán

quedarse en casa, va a vencer a la mitad de estos estudiantes por sobreviviendo a ellos. "Me di cuenta

cosas estaban empezando a hacer clic en un poco en su mente. Ámbar ya estaba acostumbrado a ir

a la escuela todos los días en la escuela secundaria. Esto era algo que podía hacer. Ella lo hizo

durante cuatro años en la escuela secundaria. Me di cuenta por la mirada en su cara que estaba empezando

que creerse. Pero la lección acababa de empezar.

Nº 2: Sea consistente

En el béisbol, mi teoría es luchar por la coherencia, no hay que preocuparse acerca de los números. Si viven en las estadísticas se obtiene miope; si tu objetivo de coherencia, los números estará allí al final.

- Tom Seaver

Página 91

78 La ligera ventaja

Apareciendo es importante, pero su estado natural coherencia compañero es lo que hace que sea un poderoso dúo. Apareciendo consistentemente es donde la magia que sucede.

Le dije a ámba que no sólo es necesario para mostrar todos los días para la escuela

pero tuvo que ser acoplado con al menos dos horas de estudio por día. De nuevo, esto era

Ámbar algo que ya sabía hacer de la escuela secundaria que la había llevado a un promedio de 4.0. Desde mi propia experiencia sé lo fácil que es quedar atrapado en

el círculo vicioso de estudiar para los exámenes. Mi consejo para ella era dejar que la

otros. Esta lección también vino con un descargo de responsabilidad.

Estas cosas, *aunque fácil de hacer*, también fueron muy *fácil no hacerlo*. Ella lo haría

ser impugnada por compañeros y otros amigos para faltar a clase para otro campus

actividades, que yo sepa, son parte de la experiencia universitaria. Me di cuenta de que era

comenzando a conseguir lo que estaba diciendo, pero podría ser tan simple sólo para mostrar a cada

día de clase y estudio durante dos horas al día?

La primera señal de éxito se produjo tres semanas después, cuando Ámbar llamó y dijo:

"Papá, recuerde que la clase que tengo con 400 estudiantes en ella? Bueno, sólo hay 80

gente que viene ahora. "Entonces, ¿qué podría haber sucedido en tres semanas? Ámbar

dijeron que no habían tenido una prueba sin embargo, por lo que nadie podría haber suspendido a cabo. En menos de tres

semanas, el 75 por ciento de su clase había desaparecido. Le dije que se mantenga sólo a aparecer ya

estudiar durante dos horas al día.

Cuatro años más tarde, justo a tiempo, Amber se graduó en la parte superior de su la clase de negocios sólo por hacer esos principios dos cosas simples y fáciles que si

se aplica a diario puede producir resultados fabulosos.

Ámbar no era ni mejor ni más listo que los demás niños. Eran el

Crema de los estudiantes de los cultivos, de primera categoría. Pero ámbar tenía una clara ventaja de la

otros no lo hicieron: que tenía una filosofía que la llevó a mantener el rumbo incluso cuando

todos los demás estaban haciendo lo contrario. Ella apareció constantemente y tuvo éxito

porque tenía una filosofía simple que se aplica todos los días, llueva o haga sol.

Rendimiento: Resultados de consistencia

Soy un gran aficionado a los deportes y los deportes siempre hago metáforas maravillosas para la vida.

Las lecciones aprendidas de los deportes son muchas y se utilizan con frecuencia cuando hablo

a grandes audiencias. Uno de ellos es la importancia de la coherencia. Para ser un gran

equipo de fútbol, no sólo usted tiene que practicar todos los días, pero practicar incluye

ejecutar las mismas jugadas una y otra vez hasta que todos los sufran derecha, por lo que todo

lo que queda es la ejecución.

página 92

Los 7 Principios ligera ventaja 79

Coche de béisbol principal y *TheSlight Edge* lector Russell Stockton de Houston conoce de primera mano cómo la repetición constante es rentable para su equipo. En sus 20 años

como un entrenador de béisbol, sobre todo en los colegios más pequeños, que nunca tuvo el lujo de

el aterrizaje de un recluta "blue chip" para su equipo. Para igualar el campo de juego un par de años

Hace inculcó los principios ligera ventaja en su filosofía de entrenamiento. y

ha producido resultados sorprendentes, lo que le valió un título de la conferencia y un viaje a la

torneo de la NCAA regional por primera vez en 10 años.

Stockton también ha tenido mucho éxito en llevar a su equipo a comprar en el dominio de los fundamentos simples del juego. En una carta que nos envió, le dice

de un lanzador, que no se esperaba para entrar en la rotación de abridores en el comienzo de la temporada, pero terminó siendo uno de los jugadores más valiosos en

su equipo llegado el tiempo de la segunda fase. Esta es su historia.

Yo era un nuevo entrenador asistente en la universidad y fue asignado a la lanzadores. El entrenador me dio el resumen de todos los chicos y me dijo que para pasar la mayor parte del tiempo. Esta a un jugador, vamos a llamar a Tom, le dijo

yo no paso mucho tiempo con él, ya que no era un factor. Sin embargo, este

El jugador compró en el concepto ligera ventaja que yo le enseñé y lo hizo los ejercicios religiosamente. A finales del año, debido a que aplica la leve principios de borde y habían mejorado su juego tanto, fue reclutado en el tercera ronda y firmado por un poco menos de \$ 500.000. Él debe estar en el grandes ligas el próximo año.

Stockton también ha tenido mucho éxito en llevar a su equipo a comprar en el dominio de los fundamentos simples del juego. El mejor ejemplo se utiliza Stockton

en cómo se implementa la filosofía ligera ventaja está con sus bateadores.

Yo digo a mis bateadores, cuando la práctica es más, si así lo desean, ir a la jaula de bateo y conectó dos cubos de bolas, aproximadamente 100 oscilaciones, lo hará

Sólo unos 20 minutos (fácil de hacer). Sin embargo, la mayoría deja y vuelve a casa

(También fácil de hacer). Pero si se toman 100 oscilaciones adicional de cinco días a la semana que

tendrá 500 cambios adicionales al final de la semana. Les digo que, probablemente,

No será mucho mejor. Pero no se detenga, hacer que las cuatro semanas del mes.

Así que al final del primer mes que deberían tener 2.000 oscilaciones adicionales.

Es posible empezar a ver un cambio positivo. Pero no se detenga; si lo haces esto durante los 10 meses del año escolar, en el momento en que llegó a los playoffs

usted debe tener 20.000 oscilaciones adicionales. Pero si usted puede tomar por lo menos cinco

compañeros de equipo con usted para las jaulas de bateo, entonces nuestro equipo va a obtener

100.000 oscilaciones adicionales. El año que ganamos el título de la conferencia que tenía seis a

ocho bateadores que compraron en esta idea.

Página 93

80 La ligera ventaja

Hay algunos que no será tan dedicado como los jugadores de béisbol dirigidos por

Stockton entrenar en hacer las pequeñas cosas todos los días. Algunas personas cuando se

la cantidad más pequeña de la libertad de caerse del carro y dejar de hacer todo lo que

se les enseñó a hacer. ¿Por qué pasó esto? Simplemente porque ahora están en una

entorno en el que se encuentran sin estructura, nadie diciéndoles

qué hacer. Los principios de aparecer constantemente a la gente la estructura que necesitarán en su vida en porciones que pueden manejar.

Nº 3: Tener una buena actitud

La actitud es una cosa pequeña que hace una gran diferencia.

- Winston Churchill

no solamente lo que necesita aparezca de forma regular, es necesario hacerlo con un buen

actitud. ¿Por qué es tan importante la actitud? Según el autor y el liderazgo icono John C. Maxwell, actitud marca la diferencia en el mundo. Me dio la oportunidad de

entrevistar a John recientemente sobre el tema de actitud y me dijo lo siguiente:

Cuando todas las cosas son iguales, actitud le distingue de cualquier cosa más. Cuando usted va para un puesto de trabajo, que es la que marca la diferencia. Si una chica tiene una posibilidad de elegir entre dos hombres apuestos donde se tiene una gran actitud y la

otro tiene una pésima actitud, nueve de cada 10 veces que va a escoger el hombre con la mejor actitud. Es un fabricante de diferencia para los entrenadores que tienen

dos atletas que son de nivel de habilidad similar y están en busca de que para jugar.

La actitud es realmente el fabricante de diferencia.

Tener una buena actitud ha demostrado ser una clave en la longevidad de la vida. yo era

viendo la CNN una noche y un médico muy conocido se habla de un informe que acababa de lanzar, donde estudió las 25 civilizaciones más longevas en la tierra,

donde la gente vivía bien más allá de la edad de 100.

Él pasó por el proceso de la búsqueda de los puntos en común estos civilizaciones exitosas tienen en común. Tenga en cuenta estas civilizaciones eran no está conectado por la raza, la geografía, el ADN o la genética. En sus conclusiones, el número

de una sola característica mucho mayor que el número dos, que determina si usted

viven más de 100 años de edad, es una actitud positiva ante la vida.

Actitud mi amigos, actitud. Muchos pensarían que sería su dieta o su código genético que determina la salud. Eso es, obviamente, cierto, pero el fabricante de diferencia, como John C. Maxwell aludido anteriormente, es nuestra

actitud nuestra visión positiva de la vida-el factor clave para nosotros vivir una vida larga y

una vida productiva.

página 94

Los 7 Principios ligera ventaja 81

Y la mayor cantidad de viajar y hablar como yo, que he desarrollado este

extraña habilidad de detectar que dan y los que toman cuando se trata de actitud. dadores

son aquellas personas que iluminan la habitación con su vibra positiva y la emoción

por vida. Tomadores son los que parecen de inmediato para atenuar la habitación con su falta

de emoción y perspectivas depresivo sobre la vida.

Puedo sentir una venida "dimmer" hacia mí desde muy lejos. Podría haber 50 personas en la habitación y que podía detectar el que está chupando la vida de el cuarto. Yo sólo corro de este tipo de personas. Busco personas con una actitud positiva infecciosa, que aportan energía, vitalidad y brillo a la que se habitación, se atenúa la habitación con su persistente y la negatividad.

Cuidado con el cucos

Es difícil tener una buena actitud con todo lo que está pasando en la sociedad. negatividad

puede aparecer en su puerta cada día, siete días a la semana, con o sin tu permiso. Estamos constantemente bombardeados por mensajes negativos de la medios de comunicación y otras fuentes que pueden afectar la manera en que vemos la vida.

¿Por qué cree editores ponen revistas y periódicos donde hacer en las tiendas de comestibles y de conveniencia? Porque ahí es donde tienen el mejor

posibilidad de que la venta de su envoltura de pescado, para decirlo sin rodeos. Pero te diré derecha

Ahora, no hay una sola cosa en esas revistas que lo que necesita saber-no uno

Lo que va a ayudarlo a llevar una vida mejor. Esas son las revistas "cuco".

Cucos no se limitan a revistas y otros medios de comunicación de noticias. Ellos son las personas con las que trabajamos y se asocian con sobre una base diaria. Ahora déjeme decirle

algo bien en la delantera. He trabajado con un montón de gente de todo estilos de vida en mi carrera. Muchos han sido muy trabajadores, comprometidos a una causa

tipo de personas que tienen una increíble capacidad para hacer las cosas. En el otro lado,

También he trabajado con aquellos que son sólo llanura de cuco. Son profesionales

en el arte de la distracción, que tome atención de la gente lejos de la tarea en cuestión.

Ellos te volverá loco si se les deja.

Usted tiene la gente al igual que este en su oficina. Se congregan en el agua

más fresco y repartir los últimos rumores sobre quién está haciendo qué, cómo quejarse tanto odian su trabajo, e incluso se burlan de las personas que están tratando de mejorar la moral de trabajo por ser faros de positividad. Una vez más, hay personas que se iluminar la habitación, y no son los cucos en el enfriador de agua, la gente que atenúan el cuarto con su negatividad. Cuando yo estaba en mis 20 años y la construcción de mi compañía de energía solar en Albuquerque, Nuevo México, había una señora llamada Carol Cooke, un icono de la industria que conocía todo y nada sobre el negocio solar. Ella tenía un sabio consejo para

página 95

82 La ligera ventaja conmigo acerca de estos "reguladores de luz." Ella dijo, "Jeffrey, así es como lo veo. Hay uno nacido cada minuto, y lo triste es que la mayoría de ellos viven ". Lo que Carol me dio fue una filosofía, una actitud, y ella básicamente dijo, usted no va a cambiar la forma en que algunas personas son. Algunas personas son cuco, y simplemente no hay que darle más vueltas. Pero esto es lo que hay que preguntarse. soy yo va a permitir que estas personas enmarcan lo que siento por mí mismo? Porque yo voy a decir lo la gente, los "cucos" no van a desaparecer. Y que van a hacer todo lo posible su poder para hacer que unirse a ellos en su locura. No hagas caso a ellos.

Cómo inocular a sí mismo de los cucos

Uno de mis libros favoritos de todos los tiempos es *Piense y hágase rico* , el clásico de siempre escrito por Napoleón Hill. Él fue el encargado de escribir el libro de Andrew Carnegie, el magnate del acero rico y uno de los más famosos filántropos de todos los tiempos. Colina viajó por el mundo para entrevistar a 500 del mundo más importante la gente de su época. Su tarea consistía en derribar las características que más tienen en común y escribir un libro sobre él. Uno de los rasgos que tenían en común era que creían que tenía que crear un grupo de cerebro de personas afines que ven las cosas de la manera que hacer para inocular a sí mismo de la cucos (el texto original no dice

"Cucos", pero estoy bastante seguro de la colina habría estado de acuerdo con el nombre).

Ahora, ¿qué este hallazgo nos dice? Recuerde, estas fueron algunas de las las personas más inteligentes del mundo en el momento todavía se construyó un sistema para inocular

de las masas de la negatividad. Mi opinión es que si usted hace lo opuesto de lo que hace la mayoría, nueve de cada diez veces que vas a estar bien. Eso es ¿por Arthur Schopenhauer, el gran filósofo alemán y hombre de negocios, hace cientos de años, dijo "Toda verdad pasa por tres etapas antes de que se es reconocido. En el primero es ridiculizada, en el segundo se opone, en el tercer es considerado como evidente por sí mismo. "En pocas palabras, sólo porque se encuentra con

la oposición de los reguladores de luz "y" son ridiculizados por salirse de su comodidad

zona mediante la extinción de ideas y soluciones positivas, no se puede permitir que estas personas

para enmarcar lo que saben que es verdad.

Se necesita mucho valor, fe, perseverancia y una buena dosis de positivo actitud para ir a través de la burla pública y la oposición de la gente que le dice sus ideas no tienen ningún valor.

Abrazar el Funk

Es difícil mantener una actitud positiva con tanta negatividad que hay en el mundo

hoy. Y no importa cómo intenta inocular a sí mismo de los "cucos", sin

página 96

Los 7 Principios ligera ventaja 83

uno está seguro de sus manos, yo incluido. Deja que te cuente una historia que le ayudará

ilustrar lo que quiero decir.

Estaba hablando en Palm Springs a una multitud de unas 2.500 personas. Al final de mi intervención que quería que ellos sean capaces de hacer cualquier pregunta acerca de la presentación

Me acabo de dar. Durante los siguientes tres horas tuvimos una sesión Q & A, y la mitad de

es una mujer de la audiencia tomó el micrófono; Recuerdo que tenía una fuerte presencia de ella. Ella me dijo: "Jeff, es obvio que cuidar de sí mismo,

tienen mucho éxito ... "Entonces se levantó a una parte que nunca voy a olvidar.

Ella procedió a decir: "¿Cuáles son gente como nosotros que hacer? Muchos de nosotros estamos

buscan obtener lo que tienes. ¿Cuál es el secreto para conseguir a través de los tiempos difíciles? "

Esta es una pregunta que nunca había recibido antes y estaba un poco perplejo al principio. Sólo

Entonces recibí un poco de inspiración de algún lugar y procedió a decirle que hay

Son días en que me despierto y estoy en lo que llamo "el funk," donde la vida se siente pesado,

deprimente y yo no quiero salir de la cama porque simplemente no me siento bien.

El primero que hago cuando me siento de esta manera es que hacer un inventario de mis bendiciones.

Tengo gente que me quiere, tengo grandes relaciones, estoy sano, estoy financieramente

independiente, etc, pero todavía no desaparece inmediatamente; de hecho, a veces

tarda varias horas o días para salir del funk.

Ahora no tengo mucho de qué quejarse, pero el miedo todavía me consigue. Yo no

creo que importe cómo "éxito" que está en la vida, el funk todavía va a conseguir que

a veces. Viene para todos, que no discrimina.

Le dije a esa mujer que, número uno, que es normal. Todo el mundo recibe el funk.

Pero aquí es lo que he aprendido. Finalmente llegué a algún día realización (esto es lo

me salvó) que no hay manera de que pueda entender el amor, si no me he sentido herido. No puedo

sabiendo el bien sin saber lo que es malo. No puedo sentir feliz y contenido sin sentir el funk. La vida es flujo y reflujo.

Así que cuando las cosas malas están sucediendo a usted, usted tiene que "abrazar el miedo"

con los principios que ha aprendido en este libro. Cuando algo es difícil o difícil y la adversidad es en su puerta, lo abraza, porque va a filtrar

te gusta el fuego de fundidor y te hacen más fuerte. No se puede conocer la felicidad a menos

se siente la tristeza. Si se abrazan como parte del proceso, te digo que puede ser la vida

alteración. Esto ha ayudado a tanta gente salir del atasco.

La vida va a conseguir que hacia abajo y el funk se va a obtener. Abrázalo

y luchar a través de él y sabe que no está solo. Usted no es diferente de lo que nadie

allí afuera. Sin saber lo que usted y sus fortalezas y debilidades, me

sentir como si te conociera, porque yo he conocido a cientos de personas que son igual que tú,
que han aplicado estos principios ligera ventaja para tomar medidas del bebé fuera del funk,
y se ha hecho una gran diferencia en sus vidas.

página 97

84 La ligera ventaja

El movimiento de la felicidad

Gran parte de la proyección de una actitud positiva comienza con tener un positivo y

perspectiva feliz en la vida. La difícil situación económica que estamos pasando sin duda ha cambiado

la definición de la felicidad para muchas personas. Cosas que nos felices unos pocos años hicieron

Hace no puede hacernos feliz hoy. Y la búsqueda de lo que hace feliz a la gente y su efecto sobre los que nos rodean ha dado lugar a un nuevo movimiento de la talla de los cuales

Nunca he visto antes. Haga una búsqueda en Google sobre "libros de felicidad" y podrás

sorprendido por la cantidad de libros más vendidos tratar el tema de la felicidad.

En el *Advantage felicidad*, autor Shawn Acor pasó 10 años estudiando la tema de la felicidad y su investigación dio lugar a algunas observaciones muy interesantes.

En su libro que rompe la idea tradicional de que si trabajamos

duro y tener éxito, entonces y sólo entonces, estaremos encantados. Decimos a nosotros mismos "Si tan sólo pudiera conseguir que la promoción o perder 10 libras, entonces yo realmente lo hará

sea feliz. El éxito en primer lugar, la felicidad segundo. Acor dice que su investigación, así como

otros estudios demuestran que, en realidad es al revés: que la felicidad es la precursor de éxito, no sólo el resultado.

Acor afirma en su libro lo siguiente:

Si estamos seguros de que nuestros cerebros están más alerta y comprometido, la libertad de crear,

que finalmente conduce a una mayor productividad ... la felicidad y el optimismo en realidad el rendimiento de combustible y nos logro que da la ventaja competitiva

que yo llamo la felicidad Advantage.

A la espera de ser felices límites potencial de nuestro cerebro para el éxito, mientras que

cultivar cerebros positivos nos hace más motivado, eficiente, flexible, creativo

y productivo, que impulsa el rendimiento hacia arriba. Este descubrimiento ha sido confirmado por miles de estudios científicos y en mi propio trabajo y la investigación de 1.600 estudiantes y decenas de compañías Fortune 500 en todo el mundo de Harvard.

La entrega de la felicidad es un gran negocio

Nadie sabe que la felicidad precede el éxito mejor que el de Tony Hsieh, el CEO de Zappos.com. viaje de Tony incluye hacer Zappos.com una de las más calientes y más queridos de los minoristas en línea. Creció la compañía de casi ningún

las ventas en 1999 a más de \$ 1 mil millones en ventas brutas, anualmente. Eso llamó la atención

de Amazon.com, que compró la compañía por \$ 1.2 mil millones en 2009. Hsieh el éxito se reduce a una filosofía: la entrega de los empleados felicidad-feliz y los clientes satisfechos es igual a éxito.

Tony entiende que destacado servicio al cliente como una línea minorista puede ser difícil. Puesto que los clientes no pueden tocar y sentir lo que están comprando,

página 98

Los 7 Principios ligera ventaja 85

que necesitan para hacer un esfuerzo adicional en la eliminación de cualquier y todos los temores de los clientes de la compra

en línea, ofreciendo el envío libre en ambos sentidos. Si hay algo que no encaja, enviarlo de vuelta

gratis. Zappos mira a estos costes adicionales como gastos de marketing, una desventaja de menor importancia

en sus ojos para un cliente que alabanzas sobre su experiencia de compra. En esencia,

que están creando lo que llaman una experiencia WOW, que sus clientes recordar por mucho tiempo y por lo general dicen a sus amigos y familiares acerca.

zappos.com empleados son tan apasionados de ofrecer la felicidad

a través del servicio al cliente excepcional como su líder sin miedo. Esto es debido a la

cultura que Hsieh y su equipo ejecutivo han desarrollado con sus empleados.

No sólo están ordenan tomadores, sino socios invertidos comprometidos con la entrega de la

mejor servicio al cliente en la industria.

En su libro *La felicidad entrega*, Hsieh describe su filosofía de la base:

En Zappos.com, decidimos hace mucho tiempo que queríamos nuestra

marca sea sobre el mejor servicio al cliente y la mejor atención al cliente experiencia. Creemos que el servicio al cliente no debe ser sólo un departamento,

que debe ser toda la compañía ... ¿Cuál es la mejor manera de construir una marca?

En una palabra: la cultura. Nuestra creencia es que si usted tiene el derecho de cultivo, la mayoría de

la otra gran servicio al cliente cosas similares, o la construcción de un gran a largo plazo

marca, o apasionados empleados y clientes-sucedrán de forma natural en el su propio.

Es refrescante ver a los estudios científicos que tratan de vender una actitud positiva como

precursor de éxito y ver las grandes compañías que lo integran en su cultura.

El trabajo duro siempre será un ingrediente para el éxito, pero cuando se mezcla con un feliz

disposición y buena actitud, no sólo va a comenzar a experimentar los frutos de éxito, sino que también atraerá a otros para ayudarlo a lo largo del camino.

Nº 4: Se ha comprometido por un periodo largo de tiempo

Se necesita mucho tiempo para crecer a un viejo amigo.

- John Leonard

Vamos a resumir donde estamos hasta ahora. En primer lugar, tenemos que aparecer, ser consistentes

y tienen una buena actitud. El cuarto principio es ligera ventaja de practicar estos principios para un largo período de tiempo. Del mismo modo que un agricultor tiene que esperar una temporada completa

para cosechar su cosecha, se debe hacer lo mismo. En mi opinión, este es el más duro

principio de nuestra microondas y la cultura de la comida rápida de tratar, ya que queremos

resultados inmediatos ahora, no en 120 días o un año a partir de ahora!

página 99

86 La ligera ventaja

Apareciendo consistente con una buena actitud durante un corto período de tiempo no es

va a cortar. Hay que aparezca de forma regular con la buena actitud, siendo

paciente y persistente durante un *largo* tiempo para crear un cambio duradero.

Hay un gran libro llamado *Outliers* de Malcolm Gladwell que ilustra este punto perfectamente. Hay un capítulo en el libro en el que saca a la luz su investigación

en algunas de las más importantes industrias gigantes en software y de fabricación, educadores, las horas-militares y cuántos van a hacer un buen producto suficiente como para que estén listos para venderlo en el mercado abierto. Lo que encontraron era que tomó cerca de 10.000 horas antes de que realmente tiene buenos en ello. Eso es 40 horas una semana, los tiempos de cinco años. Al igual que estos gigantes de la industria, hay que presentarse con la buena actitud y usted tiene que poner en sus 10.000 horas o más antes de que se acercan a dominar nada, por no hablar de golf, que tendrá un poco más de tiempo ... como su vida! Esa es la razón por la que escribí *La ligera ventaja*, para mostrar a la gente no es ningún atajo hacia el éxito. No importa lo que usted está tratando de lograr, es necesario pedir usted mismo, *¿Estoy dispuesto a poner en 10.000 horas o más para conseguir lo que quiero?*

Date tiempo

He estado en todo el mundo, el desarrollo personal desde hace mucho tiempo. Mientras yo fue director general de la Red de Pueblos, que eran los mayores productores de personalidad contenido de desarrollo en los Estados Unidos. Tengo la suerte de estar sentado en esa posición durante el tiempo más emocionante de la historia, el desarrollo personal. El único problema que he notado dentro de la arena-desarrollo personal son aquellos que comprar en la teoría "Quantum Leap" como se discutió en el capítulo 5. Con el fin para que los autores venden libros, tienen que convencer de que su programa va a cambiar su vida de una cierta cantidad de tiempo. La mayoría de la gente está buscando una rápida fijar y no están interesados en el aprendizaje de la verdad: que el éxito no viene durante la noche o incluso en pocas semanas o meses. Se necesita mucho tiempo y mucho trabajo duro. Tomar la historia de *La ligera ventaja* lector bandeja Honeycutt de Victorville, California. Él tuvo problemas con su peso durante muchos años y él simplemente no pudiendo estar

para realizar cualquier cambio. Él estaba buscando la respuesta salto cuántico. Dos días después de terminar el libro que decidió poner la ligera ventaja a la prueba. En el transcurso de 40 semanas perdió 60 libras, y obtuvieron en tan buena forma que se convirtió en un personal entrenador y comenzó a enseñar los principios de *la ligera ventaja* para sus clientes. Usted ve, que no tenía que morir de hambre a sí mismo en alguna dieta de moda o el ejercicio de horas como lo hacen en *el perdedor más grande*. Realmente se redujo a unas pocas disciplinas agravado con el tiempo que hizo la diferencia para la bandeja.

página 100

Los 7 Principios ligera ventaja 87

Una vez que las personas de éxito encuentran algo que funciona, repiten que la acción

una y otra vez con una buena actitud durante un largo período de tiempo hasta que son

exitoso. Con el tiempo el efecto compuesto entrará en funcionamiento, al igual que en el caso de la bandeja.

Y eso es todo lo que trata este libro. Tratando de conseguir que la gente reduzca la velocidad y se da cuenta

que no se va a sentir los resultados de sus acciones inmediatamente.

De hecho en el momento en que sienta los resultados, que ya ha hecho la mayor parte del

trabajo. El problema es que la mayoría de la gente no está dispuesta a aparezca de forma regular

y mantenerse en el juego el tiempo suficiente con una buena actitud durante un largo periodo de tiempo

porque tienen la filosofía equivocada.

El problema es que la mayoría de estos "programas de 90 días a una mejor que" no lo hace

le dará suficiente tiempo para construir un nivel de confianza en sí mismo que puede continuar

más allá del período de tiempo de 90 días. Al comprometerse a cosas que son manejables para

poner en práctica todos los días se aumenta en gran medida sus posibilidades de éxito. Como se discutió

en los capítulos anteriores, le digo a la gente a leer simplemente 10 páginas de un buen libro de un día. No

sólo durante 90 días, pero durante 250 días. (Te voy a dar 115 días de descanso porque soy un buen chico. Si usted se presenta todos los días y leer 10 páginas, que va a ser de 2.500 páginas para el final del año. *Eso es alrededor de 10 libros .)*

Y si usted está leyendo el material adecuado, que es no sólo va a ayudar a formar su

la filosofía, sino que también va a cambiar su actitud, ¿no es así? Usted ve, lo que la mayoría

la gente no se leen un libro y luego no volver a leer de nuevo. Así, aprender mucho más la segunda vez. Date más tiempo y le quedará impresionado por la cantidad que retenga por tomar su tiempo para hacer las cosas bien y para aprender de sus errores.

Nº 5: tener fe y un deseo ardiente

*Hay una cualidad que uno debe poseer para ganar, y que es la precisión de objetivo, el conocimiento de lo que uno quiere, y un **ardiente** deseo de posesión de ella.*

- Napoleón Hill

De las 500 personas más exitosas que la colina entrevistados en *Piense y hágase Rich* , el número uno en común entre ellos era la fe junto con una quema deseo. El deseo es lo que se levanta temprano y te mantiene despierto hasta tarde. Es lo que mantiene motivado para seguir adelante cuando la adversidad golpea.

No va a haber todo tipo de obstáculos colocados delante de usted durante su toda la vida. Y se puede determinar el tamaño de una persona por el tamaño del problema que los mantiene abajo.

Las personas de éxito se ven en un problema y ver la oportunidad.

página 101

88 La ligera ventaja

Usted tiene que cambiar su filosofía acerca de los problemas, porque siempre están

va a estar allí. Ellos son parte de la vida cotidiana y que no van a desaparecer.

Tienes que tener un deseo ardiente de conseguir a través de, al igual que *La ligera ventaja* lector

Aaron Grove:

Durante el tiempo que puedo recordar que quería más en la vida; Sin embargo, yo

creció en la pobreza, de orígenes humildes. Ahí es donde mi deseo ardiente

empezado. Nunca olvidaré el día en que la filosofía de la ligera ventaja era introducido a mí. Más claramente que puedo recordar la lectura de este libro todas las mañanas

y comenzando en ese momento para poner en práctica actividades pequeñas, todos los días, aseguró este

sería la forma con el tiempo, a la aptitud física, comer bien, la construcción y el mantenimiento de las relaciones, la construcción de mi negocio y las finanzas, espiritual

alineación, etc. Yo sabía que muestra consistente con una buena actitud para una

largo período de tiempo me llegar a donde yo quería estar. Y entonces, un día, ¡Presto! Los resultados fueron visible!

Aaron tenía un ardiente deseo de hacer los cambios en su vida. Mediante la implementación de

esas pequeñas actividades en su régimen diario, que consiguieron los resultados que necesitaba. Al igual que

Aaron, tienes que aparezca de forma regular con una buena actitud durante un largo período

de tiempo con un deseo sólido para cambiar la trayectoria de su vida.

Nº 6: estar dispuesto a pagar el precio

Los líderes no nacen, se hacen. Y se hacen

al igual que cualquier otra cosa, a través del trabajo duro. Y esa es la precio que tendrá que pagar para lograr ese objetivo, o cualquier meta.

- Vince Lombardi

Cualquier cosa vale la pena tener la pena trabajar y pagar un precio por. Eso es precio de la entrada. Y si usted no está dispuesto a pagar un precio para lo que sea que desee,

el precio de la negligencia es mucho peor que el precio del compromiso. En el capítulo 10

vamos a entrar en este tema un poco más en detalle, pero me gustaría que incondicional

principio aquí en primer lugar.

Hace años me di cuenta de que si yo no elegí hacer algo para convertirse

exitosa, que iba a ser sin éxito por el resto de mi vida. Pensar

sobre eso. Si no averiguar algo para tener éxito en, usted tiene que estar sin éxito en él durante el resto de su vida.

En otras palabras, el precio de la negligencia es bastante brutal. El precio de cometer

a algo, que muestra una forma consistente con una buena actitud durante un largo período de

tiempo, mientras que tener fe y un deseo ardiente y estar dispuesto a pagar el precio

Página 102

Los 7 Principios ligera ventaja 89

es mucho más fácil que el verdadero precio de la negligencia.

Pero hay un precio que se vas a tener que pagar.

Me gustaría presentarle a Pablo Félix, que creo que es uno de los mejores ejemplos

No puedo encontrar a alguien que estaba dispuesto a pagar el precio de lo que quería. Pablo

tenía una ligera desventaja. Ha sido sordo de nacimiento. principios ligera ventaja

han sido fundamentales tanto en su vida profesional y personal. Esta es su historia:

Por desgracia, mis padres no se dieron cuenta de que yo era sordo hasta que el edad de 6 años, cuando empecé a preescolar. Empecé a aprender lenguaje de señas americano

al entrar en la escuela y pasado muchos años tratando de superar mi retraso en el lenguaje.

Debido a que mi familia nunca aprendió el lenguaje de signos para poder comunicarse,

Siempre me quedé fuera de las decisiones familiares. Cuando llegó a una situación familiar grave

arriba, que estaba nunca dije lo que había sucedido. Una y otra vez yo estaba dado poca o ninguna información necesaria para hacer sentido del mundo porque

tomó demasiado tiempo o era demasiado difícil intentar la comunicación.

Como resultado de quedar fuera de tantas experiencias, he desarrollado un sentido

de no pertenecer incluso a mi propia familia. Como la mayoría de la gente de mi edad, después de

universidad que se casó y formó una familia propia. Soñaba con llegar

un buen trabajo y subir la escalera corporativa. Rápidamente encontré que las empresas

América no tenía ningún lugar para una persona sorda. Me pasaron regularmente a lo largo de

promociones y tratado como un ciudadano de segunda clase. Se me negó el acceso a la

muy la información necesaria para ser un gerente efectivo.

Durante muchos años, que llevaba resentimientos persistentes del pasado. Incluso aunque mi esposa y los niños podían oír, me pareció difícil de superar la desconexión que sentí con la sociedad en general. Decidí comenzar mi propio negocio con el fin de controlar mi futuro. decidí Necesitaba aprender de otras personas de éxito, así que interactuaba con la gente que podía oír, más que nunca antes en mi vida. Tras enterarse de que la lectura es un aspecto crítico de mi nueva empresa, Empecé mi viaje de desarrollo personal. Me di cuenta de que mi vida no era en el camino necesario para el éxito. Yo estaba en una pendiente hacia abajo a lo largo del camino de culpa, hasta que descubrí la ligera ventaja. Yo era capaz de cambiar el negativo efectos combinados de años de infelicidad a una vida de responsabilidad. Mi vida se llenó de esperanza, entusiasmo y alegría. Yo era capaz de liberar finalmente mis resentimientos; Empecé el establecimiento de objetivos tanto para mi vida personal y profesional. Yo era capaz de alcanzar muchas de metas profesionales e incluso superan a muchas de las personas en mi campo. yo ahora han tenido el placer de ayudar a muchas más personas sordas alcanzar el éxito.

Página 103

90 La ligera ventaja

Yo les la importancia del enfoque diario positiva enseño. Hacemos un seguimiento de nuestros deseos, metas, el desarrollo personal, y logros en cuadernos, titulada, "¿Qué desea?" Esta simple actividad diaria agravado con el tiempo nos ha mantenido en la senda positiva hacia arriba para el éxito. Me esfuerzo todos los días para convertirse un mejor líder, padre y esposo mediante la aplicación de principios ligera ventaja para mi vida.

En lugar de quejarse de él y dejando que su empleador continúe tildarlo como un problema más que una solución, Pablo hizo los cambios necesarios en su la vida para encontrar su vocación por ayudar a los miembros de su valor hallazgo comunidad sorda y el propósito.

2

3

4

6

7

5

Planta,

Cultivar,

Cosecha

Ser

Consistente

Bueno

Actitud

El deseo / Fe

Dispuesto a pagar

el precio

Aparecer

Integridad

Nº 7: Leve integridad de los bordes

La integridad no es una palabra condicional. Que no sopla en el viento o cambiar con el tiempo.

- John D. MacDonald

Hay muchas definiciones de integridad, pero la

más aplicable a la ligera ventaja es lo que

hacer cuando nadie está mirando, y eso es lo que llamo

página 104

Los 7 Principios ligera ventaja 91

integridad ligera ventaja. También está haciendo lo que

Dijiste que ibas a hacer mucho después de que el estado de ánimo

dijo que en ti se ha ido.

La mayoría de los niños cuando salen de la comodidad y la estructura de la escuela secundaria y

vida en el hogar son peces sin timón-como fuera del agua. Ellos no están acostumbrados a la libertad

y la responsabilidad coloca sobre ellos una vez que están fuera de su propia creación

decisiones por sí mismos. Muchos no pueden planificar y priorizar su tiempo y terminan

tomar malas decisiones. Su integridad en hacer las pequeñas cosas todos los días tiene

visto comprometida por el señuelo de la libertad y de estar en su propio.

Mi hija Ámbar no tiene que tener la integridad cuando era joven porque estábamos allí para ayudarla a tomar esas decisiones. Pero cuando salió del nido y se fue a la escuela 1.500 millas de distancia, esta responsabilidad cayó a ella. Ella lo haría tiene que poner en acción las filosofías nos enseñó a su crecimiento. Nos quedamos sin Ya allí para ayudarla o mirar por encima del hombro para asegurarse de que estaba haciendo las decisiones correctas. El reloj de la integridad para Amber ya estaba en marcha. haría que hacer esas disciplinas diarias cuando nadie estaba mirando? ¿Lo haría aparecer consistente y estudiar dos horas al día como se le enseñó? Afortunadamente lo hizo y fue recompensado por ello. Estaba dispuesta a hacer las pequeñas cosas, aquellas diaria tareas que parecen insignificantes para la mayoría de la gente.

Kobe sabe Integridad ligera ventaja

Como he dicho en todo el libro, yo soy un gran aficionado a los deportes ya que gran parte de la vida se teje en todo el tapiz de los deportes. Los que están en el salón de la fama son individuos que no tienen que ser empujados o les diga qué hacer para tener éxito. Fue arraigado en ellos. Kobe Bryant en los dictámenes muchos periodistas deportivos 'ha tomado sobre el manto como el mejor jugador en el juego. LeBron James podría tener otro de opinión, pero los hechos son verdaderamente en la esquina de Kobe. ¿Por qué?

Sports Illustrated encuestó a 190 jugadores de la NBA y se les preguntó si podrían tener nadie en la NBA en su equipo para un juego, que les gustaría tomar el último disparo con el juego en la línea. No estaba ni siquiera cerca:

Kobe Bryant , *Lakers* G76%

Chauncey Billups , *pepita s* G3%

LeBron James , *de los Cavaliers* F3%

Paul Pierce , *de los Celtics* F3%

Dwyane Wade , *Heat* G2%

¿Qué tiene esto que ver con la integridad? No mucho, pero enseña una mayor lección importante. La encuesta es sólo el resultado final del deseo insaciable de Kobe Bryant para convertirse en el mejor jugador de baloncesto en el mundo. Nadie tenía que decirle como hombre joven que tenía que pasar horas fuera de la práctica perfeccionar su arte. Él hizo por su cuenta cuando nadie estaba mirando. Para Kobe Bryant, realizar el último disparo cuando el juego está en la línea es una segunda naturaleza porque ha practicado tantos veces en el asfalto cuando nadie estaba viendo, porque sabía que es lo que tenía que hacer para tener éxito. La única diferencia es que se le paga una cantidad insana de dinero para hacerlo ahora.

Ligera ventaja de Integridad Empresarial

Lo mismo puede decirse de aquellos que se aventuran en comenzar su propia compañías. ¿Por qué es la tasa de fracaso tan alto para nuevas empresas? Casi todo el mundo sabe que la falta de capital es, con mucho, las más grandes compañías de la razón no lo hacen más allá dos años. Pero también hay un componente de integridad que es la causa de que muchos fracasos en los negocios.

Cuando usted es dueño de un negocio, no hay nadie que le dice que tiene que ser en el trabajo o gritando en el oído para hacer llamadas de ventas. Nadie está ahí para hacer

Asegúrese de que está en la parte superior de sus proveedores y sus libros estén al día. Esto es

Depende de usted para hacer ahora. Y muchos propietarios de negocios simplemente no tienen la leve

integridad de los bordes que se necesita para mantenerse fuera del agua. Ellos se intoxican por el

la libertad de ser su propio jefe y dejar de mantener el tipo de estructura que se tener éxito.

Sin embargo, hay muchas nuevas empresas que ponen en práctica la integridad ligera ventaja

que se necesita para hacerlo. Jeremy T. era muy ambicioso propietario de un gimnasio de 24 años de edad, y

para él, el éxito no podía llegar lo suficientemente rápido. No fue hasta que leyó *La ligera ventaja*

que se dio cuenta de que el éxito tendría que ser lento y constante y consistente a lo largo

hora. Necesitaba hacer un inventario de lo que se necesitaría para tener éxito y aplicar esas medidas consistentemente con o sin cualquier persona que mira para asegurarse de que

ellos lo hicieron. Dos años más tarde el negocio de Jeremy cuadruplicó:

He abierto dos gimnasios adicionales, una compañía de medios en línea y estamos en camino de cuadruplicar nuestros ingresos una vez más. Desde la lectura de la

Ligera ventaja que ya no estoy mirando a lo desconocido, pero en lugar de mirar a las posibilidades actuales que están arraigados en mis hábitos diarios. El libro me dio un cambio de paradigma. Tengo fe en que mis hábitos diarios dará lugar a

éxito o el fracaso, la elección es mía. Prestar atención a sus hábitos diarios y que dará sus frutos.

página 106

Los 7 Principios ligera ventaja 93

La ligera ventaja dio Jeremy una estructura, una fundación, una filosofía que todos los días

podría poner en práctica lo que ha llevado al éxito. Y usted también puede usar ligera ventaja

integridad para mejorar su salud, sus relaciones, su desarrollo personal,

etc. Lo que sea, el cielo es el límite. Solo se necesita disciplina, el trabajo duro y el deseo

cambiar.

¿Está listo para hacer las pequeñas cosas

Cuando nadie es mirando?

Hay una gran cita que dice: "Si se agrega un poco de un poco y hacer esto a menudo,

pronto el pequeño se convertirá en grande. "Si fue en la escuela, la América corporativa o

iniciar mi propio negocio, esta cita ha sido la fórmula que he usado mi entera la vida para ganar la ligera ventaja.

Una vez que hemos publicado *La ligera ventaja*, que ha adquirido una vida propia. los

historias que he compartido con usted en este capítulo y en todo el libro son una testamento que trabaja la filosofía. Jorge se convirtió en un campeón de peso pluma,

mi hija Ámbar se graduó en la parte superior de su clase de negocios, el entrenador de Stockton

jugadores de béisbol fueron reclutados en las Grandes Ligas, Pablo se sobrepuso a su falta de

la audición para convertirse en un miembro valioso de su comunidad, y Jeremy ha tomado

su gimnasio a niveles sin precedentes.

Estos son la gente común, que mediante la aplicación de principios ligera ventaja en sus vidas han hecho cosas increíbles. Las personas exitosas hacen las pequeñas cosas

que parecen hacer ninguna diferencia en absoluto cuando están haciendo ellos. hacerlas

otra vez, una y otra vez, consistente y persistente, con una buena actitud sobre un largo período de tiempo, es lo que la ligera ventaja se trata.

Al igual que mi hija me preguntó cómo podía separarse de la manada, usted tiene la oportunidad de hacer lo mismo. Y, al hacerlo, no sólo va a cambiar sí mismo, sino que también puede cambiar a la gente a su alrededor.

PUNTOS CLAVE DEL CAPÍTULO 6

A través de los años he aislado siete principios procesables que se puede aplicar en este momento en la vida, todos los días. Aparezca de forma regular con una buena actitud a través de una

largo periodo de tiempo. Tener fe y un deseo ardiente, estar dispuestos a pagar el precio

y tienen una ligera ventaja integridad y disciplina para hacer cosas incluso cuando nadie está mirando.

página 107

94 La ligera ventaja

A la edad de 30 en el papel que valía un millón de dólares. que poseía la tierra, las empresas, los pozos de petróleo, que era incluso el Presidente de la Cámara de Comercio, un ciudadano de pie de la ciudad-vida era buena. en el proximo década a la edad madura de 40 todo lo que había cambiado. me encontré recientemente

divorciado, quiebra con cinco hijos que mantener. Mi autoestima estaba

en el baño. Un encuentro casual con un viejo conocido cambió

todo. que tenía una abertura en su compañía que me ofreció y

tan importante que nos recomendó algunos libros y recursos i

debe comenzar a leer para obtener mi psique de nuevo en el camino correcto.

Cuando empecé este nuevo trabajo que estábamos discutiendo el sueldo. le dije,

"Voy a trabajar de forma gratuita y que me puede decir lo que valgo." Yo era una

tele-comercializador hacer llamadas en frío durante todo el día. Mis noches se gastaron en el

piso del espacio de oficina que trabajó desde ya que no podía pagar mi propia

lugar. Cada día yo era el primero en trabajar y el último en salir. me quedaría en el teléfono que hace cientos de llamadas con cada respuesta imaginable, en su mayoría no tan favorable. Yo sabía que tenía dentro de mí la capacidad de convertir mi vida alrededor una vez más. Para que esto suceda me requeriría cada y todos los días a la práctica los principios de la ligera ventaja. sería requieren que establecer metas y hacer las disciplinas diarias que con el tiempo, no se milagrosamente, me llevaría a la visión que estaba sosteniendo por mi vida. yo dominado lo mundano, día tras día. Cerca de seis semanas en el trabajo que tenía CERO ventas, pero perseveraré sabiendo que yo estaba desarrollando mi habilidades como vendedor por teléfono y que valdría la pena. Ese día llegó cuando me informaron que uno de los seguros más grande compañías compraron más de 150 entradas para sus agentes y serían la compra de los mismos para otro evento que estábamos promoviendo. A eso vez fue la mayor venta se haya realizado nunca en este mismo bien establecida empresa. finalmente me dieron el título de 'vicepresidente' y estaba hecho un socio 50 por ciento de la empresa. Todo esto transpirado porque me presenté forma continuada durante un largo período de tiempo con una buena actitud. yo tenía un deseo ardiente y la fe y estaba dispuesto a pagar el precio. Y yo estaba dispuesto a hacer todo esto, incluso cuando nadie estaba mirando. yo soy Ahora viviendo mis sueños y hacer una diferencia positiva de compartir la profundos pero sencillos principios de la ligera ventaja.
-Steve Fleming, Santa Fe, Nuevo México

página 108

Capítulo 7

Dos formas de vivir

Dos caminos divergieron en un bosque amarillo

Y lo siento, no pude viajar tanto

Y ser uno de los viajeros, tiempo me quedé

Mirando uno de ellos tan lejos como pude

Para donde se perdía en la maleza.

Entonces tomé el otro imparcialmente

Y que tiene quizás la elección acertada

Pues era tupido y requería uso

Aunque en cuanto a eso, vi allí

los había llevado realmente sobre el mismo.

Y ambos esa mañana igualmente yacía

*En las hojas ningún paso había pisado negro
Oh, me quedé con el primero para otro día!
Sin embargo, sabiendo el modo en camino
Dudé si debía haber regresado.
Debo estar diciendo esto con un suspiro
En algún lugar aquí a la eternidad
Dos caminos divergieron en un bosque
Y tomé el menos transitado
Y eso hizo toda la diferencia.
- Robert Frost, *El camino no tomado**

página 109

96 La ligera ventaja

Hubo un tiempo en que la gente del mundo estaban convencidos de que el sol girado en torno a la Tierra. Unos pocos visionarios negaron en redondo a aceptar lo

Era obvio que todos los demás, y porque Copérnico, Galileo y un puñado de otros arriesgaron sus vidas para elegir el camino menos transitado, el resto del mundo

finalmente capturado a lo que ahora es obvio para todo el mundo en el siglo XXI siglo: la tierra gira alrededor del sol.

Lo que es más, en los últimos cien años, hemos descubierto que incluso el espacio

es curva (aunque uno que todavía es un poco difícil para la mayoría de la gente para envolver su mentes de todo).

La verdad es que *todo* es curvo. No hay verdadera línea recta; todo es cambiante, incluyendo su vida.

Usted está en un viaje, su camino de vida. Ese camino es una curva.

Usted está curvado hacia arriba o hacia abajo.

Puede parecer que tú, hoy era muy similar a la de ayer. No lo fue. Eso fue diferente. Cada día es. Las apariencias pueden ser engañosas, y casi siempre lo son. Puede haber ocasiones cuando las cosas parecen estar en una constante, incluso

quilla. Esta es una ilusión: en la vida, no hay tal cosa como la estancia en la misma

lugar. No hay líneas rectas; todo curvas. Si usted no está aumentando, que está disminuyendo.

Por encima y por debajo de la ligera ventaja

Vamos a echar un vistazo a lo que la ligera ventaja que en realidad parece volviendo a

la lección del hombre rico. Si comete un gráfico de la moneda se duplicó cada día

durante un mes, que se verá algo como esto:

Día

7

+

21

14

antiguo

p.64

HORA

28

METRO

O

norte

mi

Y

página 110

Dos formas de vivir 97

Esto no es sólo una imagen del interés compuesto; también es una imagen de cómo la

Ligera ventaja se ve cuando está trabajando *para* usted.

Ahora, vamos a tener una idea de lo que la ligera ventaja parece y se siente como cuando

que está trabajando *en contra de* usted en su lugar. Es muy sencillo: sólo hay que poner un espejo frente a la primera

ilustración. Este gráfico muestra que cuando no está trabajando a su favor, la

Ligera ventaja puede ser un borde muy afilado e implacable en verdad!

Si usted entiende y vive por la ley del interés compuesto, su vida

parecerse a la mitad superior de este gráfico. Si no entiende y vive por la ley del interés compuesto, su vida se parecerá a la mitad inferior de este gráfico.

7

21

14

95%

5%

+

21

antiguo

p.65

28

HORA

mi

Y

L

yo

F

mi

Dondequiera que se encuentren en su propia vida, la comprensión de la ligera ventaja voluntad

le dará las herramientas para empezar de nuevo, ahora mismo! -y colocarse firmemente en

la curva superior.

La curva superior es la fórmula del éxito: algunas disciplinas simples, repite cada día. La curva inferior es la fórmula para el fracaso: algunos errores simples

en el juicio, que se repite todos los días.

La curva superior representa que una persona de cada veinte, el cinco por ciento que tienen éxito y feliz al final de sus vidas. La curva inferior representa

Por otro diecinueve, el noventa y cinco por ciento que llegan a sus "años dorados" enojado

y amargo, y no tienen idea o concepto de cómo llegaron allí ni por qué. Vida, que les parece, es injusto, y eso es lo que es. Pero usted y yo sabemos que no es el caso. No es una cuestión de ser justa o injusta: es pura geometría, la geometría de tiempo.

La mayoría de las personas tienen el tiempo como su enemigo; que buscan evitar el paso del tiempo

y se esfuerzan por tener resultados ahora. Eso es una elección basada en una filosofía. Exitoso

Página 111

98 La ligera ventaja

la gente a entender que el tiempo es su amigo. En cada decisión que tomo, cada curso

de acción que tomo, siempre tengo en cuenta el tiempo: el tiempo es mi aliado. Eso, también, es una opción

basado en una filosofía.

El tiempo será su amigo o tu enemigo; promoverá usted o exponerlo.

Depende exclusivamente de qué lado de esta curva se decide a montar. Es totalmente

Depende de usted.

Si estás haciendo las disciplinas simples, el tiempo que promoverá.

Si eres

haciendo los pocos errores simples en el juicio, el tiempo lo que-no exponga importa lo bien que parece ser haciendo en este momento. El tiempo es el gran igualador.

Por qué la gente no vuelan

Si Dios había querido hombre en volar, tendría le ha dado alas.

- Obispo Milton Wright

¿Alguna vez se preguntó por qué la gente no puede volar? Tenemos una frase que utilizamos cuando

algo difícil, dolorosa o trágica que sucede; decimos, "Whoa: eso es pesada."

Y de hecho, lo es. La vida es pesada. La fuerza predominante en la Tierra es la gravedad, y

la gravedad siempre está tirando hacia abajo.

Sólo hay que preguntar obispo Milton Wright, el fundador de Huntingdon College en

Huntingdon, Indiana, a quien se le atribuye haber señalado la verdad evidente en la cita anterior durante un sermón que pronunció en 1890.

Algunas personas, sin embargo, sólo parece que no puede aceptar verdades evidentes por sí mismas. Me gusta

dos de los hijos del obispo Wright, que trece años más tarde construyó y voló el primer

exitoso, hombre-accionado, máquina voladora más pesada que el aire. Sus nombres eran

Wilbur y Orville.

investigación en ciencias sociales, dice que de niño, que escuchó la palabra "No" acerca

40.000 veces por la edad de cinco, incluso antes de empezar el primer grado. Cuántos

veces había oído la palabra "Sí"? Cerca de 5.000. Eso es ocho veces más

no es como la de sí. Ocho veces la fuerza que mantiene presionado, en comparación con la fuerza

levantar para arriba. Ocho veces la gravedad en contra de su deseo de elevarse.

No hagas eso! No diga eso a su abuela! No se queda atrás! No tocar

que, hace calor! No hablar con extraños! No cruzar la calle! No no no ...

Eso sí, la mayoría de estos no están bien de la intención; al igual que el lema de policía local,

su propósito es sólo para proteger y servir. Así que no estoy criticando a los de ninguna. Pero

¿dónde están las de sí?

Autor Jerry Wilson, en su libro de la señal *de Word-of-Mouth Marketing*, basó su estrategia revolucionaria "excepcional servicio al cliente" en una estadística

que había encontrado: el cliente promedio le dirá a tres personas de una experiencia positiva

con un negocio o producto, sino que hablar de una experiencia negativa a *treinta tres* personas! Once malas experiencias a una positiva; Once Razones una idea no lo hará

trabajar para una de las razones que lo hará.

He mencionado antes que sólo una persona de cada veinte jamás alcanzará sus metas y sueños en la vida. Independientemente de qué ámbito de la vida o de trabajo o de diversión

que estamos hablando, vamos a ver una tasa de éxito promedio de no más de cinco por ciento.

¿Porqué es eso?

Cuarenta mil no de a cinco mil de sí. Treinta y tres negativos a cada tres positivos. No es de extrañar que el noventa y cinco por ciento de nosotros está fallando? No es de

se preguntan la mayoría de la gente no vuelan?

Si usted es uno de esos cinco percenters raros y especiales que decide ignorar la gravedad y tomar al cielo, una de esas aves raras, como Orville o

Wilbur, que opta por liberarse de la atracción hacia abajo de la vida y la altura de una

mayor calidad de vida, el logro y el éxito, para ser un pionero y el riesgo

el malestar y el ridículo por el bien de sus sueños, bueno, tengo una buena noticia y malas noticias.

La buena noticia es que ya se encuentra excepcionalmente bien orientado hacia el éxito.

La mala noticia es que todos esos noventa y cinco otros van a estar tirando de ti, sentado en usted, y naysaying doomsaying en usted, y haciendo su mejor nivel para

que tire hacia abajo. ¿Por qué? Porque si usted tiene éxito, se refuerza que no están

donde quieren estar.

Ellos saben instintivamente que sólo hay dos maneras de hacer que su edificio el edificio más alto de la ciudad: construir uno aún más grande, o derribar todo el otros. Dado que las probabilidades están en contra de la mayoría de la gente que construye el grande, y desde

que se necesita simplemente demasiado tiempo para empezar a ver resultados, y puesto que no son en absoluto

consciente de la ligera ventaja, que está tomando el camino de menor resistencia, y va en el negocio de la demolición. Puede utilizar la ligera ventaja de liberarse de la atracción hacia abajo de la vida y convertirse en el mejor que puede ser. O bien, la ligera ventaja que se tire hacia abajo, Puede retener, y, finalmente, sacar de su vida. Tu decides. Para que las cosas cambien, *que haya* que cambiar. Para que las cosas mejoren, *que ha* conseguido mejorar. Es fácil de hacer. Pero es fácil no hacerlo, también.

página 113

100 La ligera ventaja

La culpa y la responsabilidad

Un hombre puede fallar muchas veces, pero no es una el fracaso hasta que empiece a culpar a otro.

- John Burroughs

Si se desea medir dónde se encuentra, si desea saber si estás en la curva de éxito o fracaso en la curva, o si desea evaluar cualquier otra persona y determinar qué curva que están en, he aquí cómo. Hay uno actitud, un estado de ánimo, lo que predomina abrumadoramente cada lado de la curva.

El estado de ánimo predominante mostrada por esas personas en la curva de fracaso es *la culpa* . los estado de ánimo predominante mostrada por los la gente en la curva de éxito es *la responsabilidad* .

Culpa

Responsabilidad

+

-

antiguo

p.68

HORA

L

yo

F

mi

La gente en la curva de éxito viven una vida de responsabilidad. Toman completa la responsabilidad de quiénes son, dónde están, y todo lo que sucede a ellos.

Asumir la responsabilidad que libera; de hecho, es tal vez el más
Lo liberador existe. Incluso cuando duele, incluso cuando no parece justo.
Cuando usted no toma la responsabilidad, cuando culpamos a otros,
circunstancias,
el destino o el azar, que regalan su poder. Cuando se toma y conservar la plena
responsabilidad, aun cuando los demás están equivocados o la situación es
realmente unfair-
a mantener las riendas de su vida en sus propias manos.
cosas negativas y difíciles ocurren a todos nosotros; la mayoría de ellos son en su
mayoría o
completamente fuera de nuestro control. Es la forma en que reaccionamos, cómo
vemos esas circunstancias

Página 114

Dos formas de vivir 101

y condiciones, que marca la diferencia entre el éxito y el fracaso, y eso
es completamente dentro de nuestro control.

**Los cinco percenters que habitan en la parte superior
curva de saber que no hay excusas; ellos entienden
y aceptar el hecho de que nadie puede hacerlo a ellos,
y nadie puede hacerlo por ellos. Viven de la
axioma, "Si va a ser, depende de mí."**

Ellos establecen su propio

estándares y sus estándares son altos. Se dan cuenta de que sus únicas
limitaciones

son autoimpuesto. Ellos entienden que no es lo que sucede para los que están
importante, pero la forma en que responden a lo que sucede que hace la
diferencia

entre su fracaso y el éxito.

Ellos son conscientes de la ligera ventaja y entienden la forma en que opera en
sus vidas.

La gente en la curva de fracaso son maestros de la culpa; culpan a todos y
todo, la economía, el gobierno, la crisis del petróleo, el clima, su
vecinos, los ricos, los pobres, los jóvenes, los ancianos, sus hijos, sus padres, su
jefe, sus compañeros de trabajo, sus empleados. La vida misma.

Los habitantes de la curva inferior son víctimas de la vida, la gran masa de
"Hecho-a de." La única forma en que estas personas realmente pueden hacer
mucho sentido de la vida es hacia fuera

llegar a la conclusión, "La vida es una perra y entonces usted muere."

Conozco a un hombre cuya autoproclamada filosofía era: "La vida es un
desagradable

broma práctica que se produce en algún lugar entre el nacimiento y la muerte ".
¿De qué lado
de la curva de qué cree que vivía? Donde se dirigió? Puedes imaginar
lo que da como resultado que el pensamiento, "La vida es una broma de mal
gusto desagradable," crearía
cuando se aumenta por la fuerza del agua-jacinto-como de tiempo?
Usted sabe que la expresión: "Ten cuidado con lo que desees, que sólo podría
Consíguelo"? Ni siquiera es una cuestión de lo que se desea: tener cuidado con lo
que piensas.
Porque lo que se *piensa* , multiplicado por acción más el tiempo, va a crear lo que
se obtiene.
La gente en la curva de fracaso son ajenos al borde o leve, si están
consciente de ello, toman una posición de oposición, como si sus vidas se
dedicaron a
demostrando que no es real o no funciona muy bien.
*La responsabilidad se declara a sí mismo como causa en la materia. Es un
contexto
de la que vivir la propia vida.
La responsabilidad no es una carga, avería, la alabanza, la culpa, el crédito, la
vergüenza o
culpa. Todos estos incluyen juicios y evaluaciones de bueno y malo, correcto
y el mal, o mejor y peor. No son responsabilidad ...*

página 115

102 La ligera ventaja

*La responsabilidad comienza con la voluntad de hacer frente a una situación de
y con el punto de vista, ya sea en el momento en que se dieron cuenta o no, que
se
son la fuente de lo que eres, lo que haces y lo que tienes.
No es "correcto" o incluso "verdad" para declarar a sí mismo como "causa" en
el
importar. Es sólo potenciación. Poniéndose de pie por sí mismo como causa ", lo
pasa "se desplaza de" que te pasa "a" sólo sucede "y,
en última instancia, a "ocurriendo como resultado de su ser causa en la materia.
- Werner Erhard*

No se quejan de lo que permites

La gente en la mitad superior de la curva ligera ventaja son la causa de lo
que sucede en sus vidas. Consideran que todas las fuerzas que los trajeron a este
punto-
Dios, los padres, los maestros, la infancia, las circunstancias, lo que sea, con
gratitud y
aprecio y sin mancha. Y ellos ven a sí mismos como la causa de lo

que viene a continuación en su vida.

Es usted su propia causa?

La gente en la curva superior tienen la plena responsabilidad de todas las decisiones que

hacer en sus vidas y en su trabajo. ¿Vos si? Es fácil de hacer ... y tan fácil no que hacer. Y si usted no toma la responsabilidad completa de sus pensamientos y acciones y

circunstancias en este momento, se que matar hoy? No ... *pero* !

Pero así de simple error de juicio agrava con el tiempo a pesar de todo, positivamente que destruir.

Las personas exitosas hacen lo que la gente fracasada no están dispuestos a hacer: toman la responsabilidad de como la ligera ventaja está trabajando en sus vidas.

La gente fracasada culpan a la ligera ventaja para su vive no funciona. Las personas exitosas saben que no puede permitirse ese lujo.

Pasado y Futuro

Intenta este experimento: Tome una posición cómoda, sentado y mirar hacia abajo en

el piso; entonces, sin cambiar de posición, tome las siguientes cinco minutos para pensar

Sobre tu vida. Cualquier cosa y todo, sea lo que sea para ti, sólo pensar en su vida.

Seguir adelante y hacerlo ahora ...

página 116

Dos formas de vivir 103

"Mi recuperación es un símbolo de persistencia, el valor y la ligera ventaja ".

por Tracy Broughton , 2011 Sra. América

®

Como la Sra Latina

®

De 2011, hay una gran cantidad de brillo y el glamour que vienen junto con el título, pero detrás del glamour, lo realmente importante es uno de fundamento real

que debería basarse en torno carácter. quiero compartir mi historia con usted con la esperanza

que de alguna manera te inspira, y que sabe que todos sus sueños son alcanzable por tener fe y determinación y tomar medidas todos los días para llegar allí.

Nací un luchador, tres meses antes de la madurez, los médicos dijeron que no iba a

hacerlo, pero yo tenía otros planes. en la escuela primaria, mi madre fue diagnosticada con la cuarta etapa del cáncer y dada de seis a ocho meses de vida. todavía recuerdo el día en que mi madre me dijo que no se preocupe por su cáncer y que ella me vería graduarse de la preparatoria. Por desgracia, en la secundaria había muchos desafíos en el hogar que nos hace que se mueva ocho veces, dentro y fuera de el estado, dentro de varios años. i aun vivía por mi cuenta durante un período de tiempo, por suerte con la ayuda financiera, debido a la incertidumbre del entorno en el hogar. Mientras ayudando tienen cuidado de mis tres hermanos, mi madre y trabajadora, me Perseveré por momentos traumáticos en mi vida por hacer las pequeñas cosas, en cada área de mi la vida, que no parecía hacer ninguna diferencia en el tiempo que les hice. Yo sabía que si Perseveré me gustaría llegar a la puerta de mis sueños con el tiempo. Fui a ser un atleta especialista, jugado deportes de la Universidad, establecer registros de la escuela, y tomó muchos roles de liderazgo en la escuela, entre ellos el vicepresidente clase mayor. Dos meses después de graduarse de la escuela secundaria, unos seis años más que los que dieron que ella viva, mi madre falleció. Fui a seguir mi carrera de modelo. yo canalizado mi energía y esfuerzos en la construcción de mi carrera. trabajé sin descanso, haciendo las cosas todos los días que eran fáciles de hacer, fácil no hacerlo, y fue ofrecido en revistas, catálogos, calendarios, programas de televisión, videos, vallas publicitarias, desfiles de moda, comerciales y concursos de belleza. creo que la perseverancia que se necesita para tener éxito en el modelaje y la actuación es la misma cosa que me ayudó con mi recuperación después de no uno, sino dos coches accidentes. en octubre de 1991 y diciembre de 1996 yo estaba en accidentes de automóviles más importantes y las lesiones graves que me hizo ser admitido en la intensa sostenida Cuidados de la unidad y el hospital durante meses. En 1996 me diagnosticaron hemipléjica, yo estaba

paralizado en el lado izquierdo de mi cuerpo, y yo estaba confinado a una silla de ruedas.

Mis filosofías y la fe son constantes en mi vida, y me han ayudado mediante su recuperación y han seguido influyendo en mi vida en una dirección positiva.

A través de la terapia ocupacional y física, incluido mi rehabilitación trabajando en mi

discurso, aprender a atarse los zapatos, la preparación de alimentos, la transferencia, el baño, y siendo

capaz de cumplir las necesidades de todos los días por mi cuenta. A través de años de terapia, en el

hospital, con los médicos, en PT, en el gimnasio, y en casa, a veces dos y cincuenta y nueve

veces al día, que tenía que estar en consonancia con una actitud positiva. Hubo años de

poca o ninguna mejora o progreso, sin embargo, yo continué a creer y trabajar hacia

para caminar. El duro trabajo parecía hacer ninguna diferencia en absoluto, pero era interno

motivaciones que alimentaron mis acciones. Miré más allá de mis circunstancias actuales,

y se centró en el resultado final de que yo estaba tratando de lograr. Y lo desafiado

muchos pensaban, que "nunca volvería a caminar." Ahora estoy caminando! Había

no hay recompensas extrínsecas para las etapas sutiles de progresos en los últimos catorce años más

años, estas recompensas vinieron solamente cuando otros fueron capaces de ver que me levantaba y

luego caminar. Mi recuperación continua es un símbolo de persistencia, coraje y la ligera ventaja.

página 117

104 La ligera ventaja

Fui a hacer apariciones públicas, ganar concursos y que finalmente se reanuda mi carrera en el entretenimiento. Después de ejecutar tres oficinas en el mundo empresarial,

Finalmente he abierto dos de mis propios negocios: una floristería y un seguro legal

negocio. soy una madre sola amante de 11 años de edad, hijos gemelos idénticos. yo estaba en mi

silla de ruedas cuando tuve mis gemelos y los criaron durante muchos años a partir de la rueda
silla. yo tenía muchas razones para culpar a otros o a las circunstancias lo largo de mi vida,
pero he elegido para asumir la responsabilidad de mi futuro, no importa qué circunstancias eran
presentado a mí.

Al hacer las cosas que son fáciles de hacer, sin embargo, no hará ninguna diferencia en el acto de
haciendo ellos durante un largo período de tiempo, yo era capaz de, como madre soltera, convertido

El propietario de un negocio exitoso, líder de servicio, orador y amigo, así como ir de

silla de ruedas, con destino a la Sra Latina

®

2011!

Un verdadero testimonio de la ligera ventaja!

Para solicitar información sobre la disponibilidad de habla de Tracy y Broughton o para aprender más acerca de Tracy Broughton, visita

www.tracybroughton.com

La Sra. América

®

Desfile es para las mujeres de 26 años de edad y hasta que son solteras, divorciadas o casadas. Aprender

Más información sobre el concurso de ir a: www.MsAmericaPageant.com.

Ahora, despejar su mente, caminar alrededor de un minuto, luego volver y hacer lo

segunda mitad: adoptar la misma posición cómoda, sentado, solamente la inclinación de su cabeza para que

usted está buscando en el techo. Pasar los próximos cinco minutos a pensar acerca de su vida.

Cualquier cosa y todo, sea lo que sea para ti, sólo piensan acerca de su vida.

Seguir adelante y hacerlo ahora ...

No sé lo que da como resultado que tenía, pero esto es lo que la mayoría de las personas encuentran: cuando

mirando hacia abajo, es bastante difícil no empezar a pensar en el pasado. cuando contemplando

hacia arriba, es bastante difícil no empezar a pensar en el futuro.

Te, puedo prometer que mañana en el aeropuerto de Phoenix, cada persona

Vi corriendo alrededor estaba buscando ya sea hacia adelante o hacia abajo!

La gente en la curva de fracaso tienden a centrarse en su pasado, y les tira

abajo. La gente en la curva de éxito se centran en su futuro y se les detiene.
La gente en la curva de éxito no ignoran el pasado, pero que lo utilizan como una herramienta,
uno de los muchos con los que construir su futuro. Las personas que viven en el fracaso
curva de usar el pasado como un arma con la que aporrearán sí mismos y el
personas de su entorno. Lamenta, recriminaciones, el remordimiento y la retribución.

**Parece que la mayoría de personas viven con un pie en el pasado,
diciendo "Sólo si las cosas hubieran sido diferentes, lo haría
tener éxito. "Y el otro pie en el futuro,
diciendo "Cuando sucede esto o aquello seré feliz /**

página 118

Dos formas de vivir 105

**exitosa. "Y ellos ignoran completamente el presente,
que es todo lo que realmente tenemos. Es sólo las decisiones
que realice en el momento en que son ligera ventaja
decisiones.**

Un amigo mío dice que la gente hace dos listas sobre sus cónyuges y
llevar a estas listas en sus cabezas. La larga lista es una lista de "lo que está mal"
y consultan esa lista todos los días. La corta lista es una lista de "lo que es
correcto." Eso es

la lista se lee por el elogio.

La gente en la curva de éxito no esperan a que el funeral. Se queman el largo
enumerar y pasar todos los días a leer la lista corta. Se ponen a los expertos
en "lo que es correcto", y dejar de lado "lo que está mal." Ellos nunca guarda
rencor, no

porque es moralmente incorrecto (aunque puedan estar de acuerdo con eso,
también), pero

porque se interpone en el camino. Se les ralentiza. Están demasiado ocupados en
movimiento hacia

que sea el futuro que mira fijamente en el espejo retrovisor.

Ligera ventaja trayectorias de vida

Pasado

Futuro

HORA

+

—

antiguo

p.72

L

yo
F
mi

Una de las rutas más rápidas y más directas para llegar a ti mismo hacia arriba y sobre la curva de éxito es salir del pasado. Revisar el pasado, pero sólo con el propósito de hacer un plan mejor. Revisarlo, entender y asumir la responsabilidad por los errores usted ha hecho, y lo utilizan como una herramienta para hacer de manera diferente en el futuro. Y no gastar una haciendo incluso que gran tiempo trato! -el futuro es una herramienta mucho mejor que el pasado. El futuro es su herramienta más poderosa y su mejor amigo. dedicar parte serio, centrado tiempo y esfuerzo en el diseño de una imagen cristalina de dónde vas. En la segunda parte de este libro, vamos a echar un vistazo a las formas específicas para ayudar a hacer exactamente eso. Por ahora, sólo voy a decir esto: cuando usted tiene una clara imagen del futuro y conscientemente poner tiempo todos los días en dejarse

Página 119

106 La ligera ventaja desplazará hacia adelante por ese futuro, que se tire a través de lo que sea la fricción y estática que se encuentra en el tirón actual y lo que sea y que agarrándose puede sentir desde el pasado. Una última cosa sobre el pasado y el futuro, y me *han* dejado lo mejor para el final.

No se puede cambiar el pasado. Se puede cambiar el futuro. ¿Prefiere estar influenciada por algo no se puede cambiar, o por algo que se puede? Hacia dónde se dirige?

¿Podría decirme por favor, qué camino debo seguir para salir de aquí? "" Eso depende en gran parte del sitio al que desea ir ", dijo el Gato. "No me importa mucho el sitio", dijo Alicia. "Entonces no importa el camino que tomes", dijo el gato. "-así Siempre que llegue a alguna parte", añadió Alicia como una explicación. "Oh, que te van a hacer eso", dijo el Gato, "si caminas lo suficiente.

- Lewis Carroll, *Alicia en el país de las maravillas*

5% ÉXITO

Ligera ventaja trayectorias de vida

Lo que es uncomforta

ea ble

ser rly

com

eS

co

metro

fo

rt

un

segundo

Le

la

t

mi

r

Lo que es cómodo temprano se convierte en unc

o

metro

fo

rt

un

segundo

Le

la

t

mi

r

FINANZAS

CURAR

TH

NEGOCIO

PERSONAL

DESARROLLO

RELA

relacio-

La realización progresiva de

una idea digna

95% **FALLO**

Dura toda la vida

- Responsabilidad / Disciplina
- Valor Driven

FÁCIL DE HACER

disciplinas simples hechos
consistente en el tiempo

- La culpa / negligencia
- Bajo el título

FÁCIL NO HACER

errores simples en el juicio
hecho con el tiempo

**ACTITUD FILOSOFÍA ♦ - ACCIONES - Resultados -
ESTILO DE VIDA**

Página 120

Dos formas de vivir 107

¿En qué lado de la curva ligera ventaja que están de pie en este momento? Cual forma en que se dirige? ¿Es usted uno de los cinco percenters, uno de esos individuos

viviendo en la curva de éxito y subiendo o tú entre la gran mayoría, los noventa y cinco percenters en la curva de fracaso y arrastrando hacia abajo?

¿No es seguro? Tal vez, en el medio, dice usted? Lo sentimos, no hay término medio. Tú

están ya sea subiendo o bajando. La primera parte de las dos curvas son bastante plana,

por lo que sin duda puede parecer que se está moviendo a lo largo de un agradable, incluso quilla, las partidas

ni arriba ni abajo. Pero las apariencias pueden engañar. (Y por lo general son.) En una

constantemente y rápidamente cambiante mundo como el nuestro, que simplemente no puede seguir siendo la

mismo que eras ayer. Usted está en movimiento, no tiene otra opción en eso.

Pero ¿en qué dirección? Usted tiene la elección total en ese.

Usted está mejorando o disminuyendo ya sea en el valor personal y profesional.

Sus relaciones son cada vez más profundo y más rico, o el cultivo más rancio y distante. Usted está aprendiendo más y más sobre las verdades de la vida, o se deslice

más y más en negación acerca de las verdades de la vida. Usted está construyendo su

la seguridad y la libertad financiera, o desmantelarlo a largo plazo. Y su salud es construir día a día ... o menguando poco a poco.

No hay agua de rodadura en la vida, sin correr en su lugar, porque todo está

en movimiento. Si usted no está mejorando, el enriquecimiento, la construcción, despliegue, si no estás la adición de activos a su valor personal y profesional todos los días, entonces usted está encabezada por la curva.

Por lo tanto, vamos a echar una mirada honesta a su vida. ¿Dónde estás ahora mismo?

Vamos a echar una mirada honesta a su salud.

¿Está construyendo todos los días? La forma en que come, la forma de hacer ejercicio, la

tipo de horario se mantiene, las formas en que usted toma el cuidado de se-está todo

éstos la construcción de una mayor sensación de bienestar y vibrante todos los días? O lo hace

sentir como si estuvieras haciendo cada vez más retiros de su banco de energía de vida

de la cuenta y el saldo es cada vez menor?

Es su salud en la curva de éxito o fracaso curva?

Vamos a echar una mirada honesta a su desarrollo personal.

¿Estás aprendiendo más sobre sí mismo, sobre el mundo que te rodea, y acerca de cómo funciona la vida todos los días? ¿Estás aprendiendo nuevas destrezas y perfeccionan edad

¿Cuáles? Se está convirtiendo en una persona más capaz, uno más interesante saber

y valioso para ser alrededor? O es su carácter que es grabado gradualmente con la edad líneas de la decepción, la desilusión, el aburrimiento y la amargura?

Es el desarrollo personal en la curva de éxito o fracaso de la curva?

Vamos a echar una mirada honesta a sus relaciones.

página 121

108 La ligera ventaja

Es el número de amigos en su vida, personas con las que se quedan en toca, con la que compartes intercambios significativos y mutuamente enriquecedor

experiencias, cada vez más grande cada año? Si está casado, y se va a describir su matrimonio como una planta, sería una planta que está creciendo más,

más maduro, más completo y rico con cada año que pasa? ¿Qué pasa con su familia-

hijos, padres, hermanos, hermanas y otros? ¿Están creciendo más y más rico o más distante y menos profunda?

Son sus relaciones en la curva de éxito o fracaso de la curva?

Vamos a echar una mirada honesta a sus finanzas.

¿Está construyendo activos y poner dinero en un plan a largo plazo que crear una verdadera libertad financiera? Es el valor neto cada vez más grande cada año?

¿Estás viviendo dentro de sus medios e invertir una parte de sus ingresos en un programa que va a construir la equidad para que en los últimos años, cada vez mayor por dólar

dólar y recogiendo el impulso por el poder del interés compuesto de manera que, como una bola de nieve rodando por una colina invernal, se han reunido tremenda

masa financiera en los años cuando más lo necesita?

O estás viviendo a crédito, con dinero prestado, así como de prestado, la publicación de sus arcas vacías y guardar un máximo de la deuda en lugar de la equidad, la excavación

a sí mismo cada vez más en un agujero que sólo crece más difícil escapar?

Son sus finanzas en la curva de éxito o fracaso de la curva?

Vamos a echar una mirada honesta a su vida misma.

¿Qué tipo de impacto es su vida que tiene en el mundo que te rodea? Como es el mundo diferente como resultado de su presencia aquí? Después de salir de este mundo,

¿qué vas a dejar como legado y cómo va la gente que recuerde? Cuando

agrega juntos su carrera y todos sus logros profesionales, su

relaciones y todos sus logros personales, su sentido de conexión

con la naturaleza, la humanidad y Dios, ¿cómo describiría el valor total o

es decir, de su vida? Y es que el sentido cada vez más fuerte, más profunda, más rica, más

poderoso cada día, mes y año?

Es su vida en la curva de éxito o fracaso de la curva?

Sea honesto acerca de todo esto. Hacer como Polonio de Shakespeare dice a su hijo

Laertes que hacer:

Esto sobre todo, a ti mismo es cierto; y debe

seguimiento, como la noche al día, que no podrás ser falso con nadie.

- William Shakespeare, *Hamlet*, acto 1, escena 3

página 122

Dos formas de vivir 109

Si usted no dice la verdad sobre el que realmente está en su derecho-vida

Ahora, entonces estás engañando a ti mismo de una oportunidad extraordinaria.

Porque ahora mismo, en este mismo instante, puede ser el momento

uno mira hacia atrás en el momento en que su vida cambió

para mejor, para siempre!

La vida no es una sesión de práctica; no hay ensayo general. Eso es todo. Esto es para

real. Por lo tanto, el juego recto y verdadero con uno mismo. Echar un vistazo a su vida y decir la

verdad sobre donde realmente se encuentra.

Haga este ejercicio con mí en este momento. Tome un lápiz (no una pluma de recordar,

cambios de todo) y poner una marca en la casilla arriba o hacia abajo junto a cada área

de su vida que se enumeran a continuación. ¿Por dónde vas?

ARRIBA

ABAJO

Tu salud

Su desarrollo personal

sus relaciones

sus finanzas

Su propia vida

¿Dónde estás? ¿De qué lado de la línea ¿Se queda encendido en cada área de su vida?

Si usted tiene más controles "abajo" que "arriba", tengo dos cosas que decir: la primera

que se las gracias por ser honesto! Y la segunda es, no se preocupe, usted no está solo.

Recuerde, la gravedad ha sido que tirando hacia abajo desde el primer día. Recuerda eso

usted ha oído ocho no hay de por cada sí, y once comentarios negativos por cada uno positivo! Y aquellos de los negativos y no están agravando con la fuerza de la

jacinto de agua, que amenaza con cubrir la superficie de su mente con un sofocante

mala hierba que borra toda posibilidad de luz solar que alcanza la vida que se está queriendo

prosperar allí. El uno o dos "de no" no se, pero matar a los 40.000 Seguro puede hacer

algunos daños graves a su sentido de posibilidad.

Esa es la ligera ventaja de trabajar en contra de usted.

Las buenas noticias

Ahora, aquí está la buena noticia: en la que está en este momento está a punto en el presente,

con el pasado que se extiende detrás de usted y el futuro que tiene por delante. No puedes

cambiar el pasado. Puede absolutamente cambiar el futuro.

¿Está al frente de, o dirigirse? a la derecha en este momento, en este momento exacto en su vida,

página 123

110 La ligera ventaja

puede responder a la pregunta de cualquier manera. En cualquier momento en su vida, puede optar por cambiar de qué lado de esa curva que se encuentra.

La buena noticia es tercer regalo del hombre rico: usted tiene una opción.

¿Dónde has estado dirigiendo no es necesariamente donde nos vamos después de activar esta página, o anote este libro, o se despierta mañana por la mañana.

El pasado no es igual el futuro. De hecho, no se puede mirar en ambas direcciones a

una vez. Usted puede mirar hacia abajo, o puede mirar hacia arriba; usted puede mirar hacia atrás, o puede buscar

adelante; se puede ver en el espejo retrovisor o en la carretera por delante.

Sube a la curva superior, el camino del éxito, y va a poner cualquier área

de la vida, su salud, sus finanzas, sus relaciones, su vida familiar, su

carrera, su salud espiritual, su sentido de logro y cumplimiento y

propósito en la pista dentro de unos pocos años.

Si no se sube a la curva superior? Falla es algo que va a tomar la

resto de su vida. Fracaso, sin el control de la opción de cambiar, es una afección de por vida.

Lo que importa ahora es su conciencia de cómo la ligera ventaja opera en su vida y su comprensión de que tiene lo que necesita en este momento para cambiar

ese. Toda la información que necesita ya está ahí y, aquí mismo. Eres

haciendo ya las acciones. Todo lo que necesita hacer es elegir que les servirán y

usted-y la autonomía de *mantener en la elección* .

En mi línea de trabajo, hablo mucho sobre el éxito en términos financieros. pero genuina

el éxito es una cuestión mucho mayor que la salud puramente financiero. Un auténticos éxitos

la vida significa su salud, sus relaciones familiares, su carrera, su espiritualidad, su sentido de realización, su legado y el impacto que tiene en el mundo.

Es todas estas cosas y más. Y lo mejor de todo es verdadero éxito que se extiende!

El éxito en cualquiera de estas áreas comienza para afectar a todos los demás, también. Mejorar su salud y mejorar sus relaciones; trabajar en su desarrollo personal y que tiene un impacto en tu carrera. Todo afecta a todo lo demás.

Si está teniendo dificultades para avanzar en un área -digamos en Business- tomar medidas para hacer un pequeño cambio positivo en un área relacionada. Comience a tomar una

vuelta a la manzana, organizar ese cajón de basura que ha perseguido.

Sensación de éxito en un área le proporcionará una renovada confianza y la energía para continuar en su viaje de alcanzar ese otro gran objetivo.

página 124

Dos formas de vivir 111

El efecto dominó

Al crear mejoras positivas en su vida, una cadena positivo efecto se crea a su alrededor. Usted se convierte en una mejor relación, amigo, negocio

asociado y miembro de la comunidad, que a su vez crea un grande positivo impacto en la sociedad que simplemente el cambio generado en ti. Al llegar a cabo

y afectar positivamente a otra persona a través de sus interacciones y palabras, crear un ligero cambio en esa persona, que es entonces más probabilidades de alcanzar y

afectar positivamente a otra persona. En pocas palabras, uno toca a otro, que toca otra, que toca a otro. Usted está constantemente creando un efecto dominó por el forma en que afectan a su entorno. Puede ser una onda positiva o una negativa onda. La elección es siempre suya.

Tomar medidas ahora para comenzar a transmitir sus ondas positivas. ¿Tiene cada

de recursos que necesita para llevar a cabo todo lo que quiere en la vida ... ahora mismo? No.

¿Se puede poner sus manos sobre todos los recursos en este momento? No.

Pero se puede hacer una elección, y llegar a un centavo?

Eso es todo lo que se necesita para empezar.

PUNTOS CLAVE PARA EL CAPÍTULO 7

La verdad es que todo es curvo. No hay verdadera línea recta; todo es cambiante, incluyendo su vida. Usted está en un viaje, su camino de vida. Ese camino es una

curva. Usted está curvado hacia arriba o hacia abajo.

Dondequiera que se encuentren en su propia vida, la comprensión de la ligera ventaja que da

las herramientas para empezar de nuevo, ahora mismo! -y colocan a sí mismo firmemente en la curva superior.

página 125

112 La ligera ventaja

antes de r

reading este libro,

tendía a llevar una vida de culpa.

Nunca aceptado ninguna r

esponsabilidad, nunca fue mi culpa,

siempre de otra persona, o algo que pr

evented

me tenga éxito. después de r

LECTURA del libro,

me di cuenta

yo

tenía que tomar una decisión: seguir mi camino de failur

mi,

o cambiar. A veces parece que sea demasiado tarde en la vida para

cambiar las cosas. I r

ealize ahora que nunca es demasiado tarde. Y

tu tienes

para iniciar somewher

¡mi! que depende de la persona que cavar profundamente,

mirar las cosas fr

om el pasado, y tratar de ser mejor en el

futuro con sólo unos pocos cambios simples.

-Charleigh Vigil, Dekalb, IL

yo era un alcohólico y esto estaba tomando sobre cada onza de la bondad

y habilidad i tenido una vez. Afortunadamente, el destino tenía un plan mejor

para mi. Tomé la decisión de luchar contra mi enemigo. me ENR

a mí mismo en un olled

instalación ambulatoria sobriedad racional. Al mismo tiempo, otro positivo

ocurrencia pasó:

Me presentaron a *la ligera ventaja* . Lo simple
principios que se describen en el libro *wer*
e una absoluta revelación para mí. Por
la comprensión de cómo
Porque había permitido que mi peor enemigo funciona la magia de la leve
Edge a mi desventaja,
yo era capaz de tomar la apr
pasos de bebé opriate
necesario cambiar la curva de mi vida! T
oy en día, soy libre y feliz.
Me despierto en la mor
Ning energizado, soy consciente de que las etapas ar
mi
necesario para alcanzar mis metas y
i paseo a lo largo de un camino que me lleva,
un día a la vez, a la plenitud.

-Michele Tremblay-Suepke, Tacoma, WA

Cómo manejar la culpa y la responsabilidad

página 126

LA SEGUNDA PARTE

El dominio de su vida

página 127

página 128

Capítulo 8

El dominio de la ligera ventaja

Es resistente a la definición todavía se puede reconocer al instante. viene en muchas variaciones, sin embargo, sigue ciertas leyes inmutables. Eso trae grandes beneficios, sin embargo, no es realmente una meta o un destino sino más bien un proceso, o viaje. Llamamos a este viaje dominio y tienden a asumir que se requiere un boleto especial disponible sólo para los que nacen con capacidades excepcionales. Pero es el dominio No reservado para el supertalented o incluso para aquellos que están la suerte de haber conseguido un comienzo temprano. Esta disponible a cualquiera que esté dispuesto a conseguir en el camino y permanecer en IT-independientemente de su edad, sexo o experiencia.

El problema es que hemos pocos, si alguno, los mapas que nos guíe en el viaje o incluso nos muestran cómo encontrar el camino. El moderno mundo, de hecho, se puede ver como una conspiración prodigioso contra el dominio. Estamos continuamente bombardeados con promesas de

*gratificación inmediata, éxito inmediato y rápido, temporal
alivio, todo lo cual conduce exactamente en la dirección equivocada ...*

- George Leonard, *Maestría*

El dominio no es un lugar abovedado, elevada que sólo los pocos terrenos nunca élite.

La búsqueda de cualquier objetivo, meta o sueño personal, profesional, espiritual, en

cualquier área, es un viaje ligera ventaja de la mejora continua, el aprendizaje y refinamiento. Pero

**el dominio no es un estado exaltado que se encuentra en
el final de la ruta; es un estado de ánimo que se encuentra en el**

página 129

116 La ligera ventaja

principio.

De acuerdo con George Leonard, autor de *Educación y*

El éxtasis y el camino del Aikido, el dominio es el acto de poner el pie en el camino.

Como un quinto *Dan* cinturón negro en Aikido y un galardonado escritor de la educación, la aptitud y el desarrollo personal, Leonard tiene más de un paso conocimiento de dominio, y lo que este maestro tiene que decir sobre el tema es muy liberador.

No hay atajos, dice, no hay billetes especiales necesarias, y ninguno disponible incluso si quería uno. No es necesario haber nacido con capacidades excepcionales a

entrar en el dominio, ni está reservada para el supertalented. Ni siquiera necesita haber conseguido un comienzo temprano.

El viaje ascendente de éxito en la curva ligera ventaja está disponible a cualquiera que esté dispuesto a conseguir en el camino y permanecer en él.

Pero es sólo

**por estar inmerso en el proceso, el día día por
progresión, que se llega a saber el camino.**

Así es como se va a adquirir y perfeccionar las habilidades y el conocimiento que usted necesita

dominar la ligera ventaja y, por lo tanto, dominar su éxito y su vida.

Todo lo que se necesita es dar el primer paso.

Pequeños pasos

Cuando usted era un niño pequeño, usted hizo su camino alrededor de su mundo en su

las manos y las rodillas, arrastrándose. Todos a su alrededor estaba caminando, y un día

metido en su pequeña cabeza que tal vez se podría dar que un intento. Y una vez que tenía que el pensamiento, había que darle una oportunidad. Se trata simplemente de la siguiente frontera; no había Así no se va a dominarla. Así, paso a paso, ¡literalmente! -Usted Trabajó en el desarrollo de las habilidades que tenías que andar. Agarraste algo más arriba en usted y tiró a sí mismo en posición vertical. Tú se puso de pie, que se aferra a un corralito o una silla o algún gran animal de peluche. Estabas tambaleante e insegura. Se suelta, ya sea a propósito o por accidente, y no lo hizo cuestión que, debido a que el resultado fue el mismo: *Crash!* Se cayó hacia abajo. Y entonces, ya sea inmediatamente o más tarde ese día, o al día siguiente (y no importaba cuándo), lo intentó de nuevo. Y luego lo intentó de nuevo, y otra vez ... hasta que finalmente, se se puso de pie todo por sí mismo, no hay manos. Luego se tomó un paso a paso y en el que, según George Leonard, se asumido el manto de dominio ... aun cuando las apariencias externas no lo hicieron en su totalidad confirmar su nueva condición. (Recuerde que las apariencias pueden ser engañosas y casi siempre lo son.)

página 130

El dominio de la ligera ventaja 117

Así que aquí está, acaba de completar su primer paso. Ahora, usted sabe que la gente grande que has estado viendo van por ahí dando un paso tras otro. Usted ha visto que lo hagan: pie derecho, pie izquierdo, pie derecho, izquierdo ... así que lo intente. Tú completar ese primer paso, provisional, de decisiones épica y estar listo para hacer pivotar en el junto a una vez y luego, *Crash!* Inténtalo de nuevo. Y otra vez. Y otra vez. Después de días de esquivando todo el mesa de café, con lo que torpemente un pequeño pie de detrás de la otra, mientras se aferran a mamá o los dedos de papá, en algún momento de tomar su primera secuencia de dos pasos ... luego tres y cuatro, y ... solo ... todo por ti mismo ... y al vítores y aplausos alentadores de sus pasos orgullosos de la familia del niño sano ... de uno en uno

el tiempo ... *y ya está caminando!*

En el proceso de aprender a caminar, usted pasó más tiempo una caída o de ¿de pie? Si usted era nada como la mayoría de los bebés, usted no pudo (golpe) mucho más de lo

usted tuvo éxito (caminado). No importaba: usted estaba en el sendero de la maestría.

¿Alguna vez tuvo la idea de dejar de fumar? ¿Alguna vez se dice a sí mismo, *Usted*

saber, parece que tal vez simplemente no estoy hecha para caminar ... oh bien. Supongo que simplemente voy

que arrastrarse por el resto de mi vida, que realmente no es tan malo, cuando deje de

y pensar en ello. Estoy seguro de que voy a acostumbrar a ella ... ? Por supuesto no. Usted estaba en el

sendero de la maestría. Ya era un maestro ahora sólo era una cuestión de su habilidades para caminar ponerse al día.

Constantemente cayendo era realmente incómodo-le duele! -y Probablemente parecía bastante tonto tendido en el suelo como un escarabajo en la espalda ... pero se mantuvo

por lo que de todos modos. ¿Por qué? Debido a que las personas exitosas hacen lo que la gente fracasada no son

dispuesto a hacer, *y todos los bebés tienen éxito* . Todos los bebés son maestros; fueron diseñados

de esa manera. Todos los bebés entienden instintivamente la ligera ventaja. Sólo nos desprendemos de nuestra

tracción natural hacia el éxito, nuestro dominio, en el transcurso de esos 40.000 noes.

¿Hay algunas situaciones en su vida actual en la que has dado, y decidieron para mantener el rastreo en lugar de ir a por lo que realmente quieres, lo que realmente se merecen?

¿Ha perdido la capacidad de hacer un gol, ir a por ello y conseguirlo? ¿Por qué no lo haces

lo que hizo cuando era tan sólo un año de edad?

La respuesta es a la vez simple y triste: en algún lugar a lo largo del camino, que perdió

fe.

Usted se convirtió en demasiado adulto para tomar pasos de bebé, demasiado seguro de que nunca tendría éxito para dejarse fallar un par de veces en primer lugar.

Usted renunció a la verdad universal que poco sencilla

disciplinas, hecho una y otra vez con el tiempo, se moverían las montañas más grandes.

Se le olvidó lo que se utiliza para saber acerca de la ligera ventaja. Usted se bajó del sendero de la maestría.

página 131

118 La ligera ventaja

Hay algo traicionero trata de dejar ir esa disposición infantil para tratar de volver a intentarlo. Algo insidiosamente peligroso de la compra en el

idea "que nunca se va a trabajar para mí." Es la siguiente: conformarse con menos, la solución para el fracaso

y renunciar a pasos de bebé pronto se convierte en un hábito. La primera vez que se dé por vencido,

es doloroso. Pero cuanto más se da, más fácil y más fácil será-y el éxito se aleja cada vez más de su alcance.

¿Puedes adivinar por qué? Eso es correcto: es la ligera ventaja trabajadora en su contra.

La vida es pesada ... bienvenido al noventa y cinco por ciento!

Pero, como siempre, todo lo que tenemos que hacer es girar la moneda por encima de encontrar las buenas noticias

aquí: es tan fácil de entrar en el hábito de tener éxito, ya que es caer en el hábito de fallar. Cuanto más tiempo se vive, más fácil se puede conseguir.

Y se puede dar un paso atrás en el sendero de la maestría en cualquier momento que desee.

Falto

Hay una cualidad que uno debe poseer para ganar, y que es la precisión de objetivo, el conocimiento de lo que uno quiere, y un ardiente deseo de posesión de ella.

- Napoleón Hill, *Piense y hágase rico*

Todos tenemos visiones de la forma en que nos gustaría ser las cosas que son diferentes de

la forma en que están. Podría ser algo tan simple como que deseen pesamos diez libras menos, o algo tan largo alcance como deseando poder alimentar a los millones

de los niños de todo el mundo que vaya a la cama con hambre cada noche.

Cuando me senté habiendo mis zapatos pulidos en el aeropuerto de Phoenix, que no podía tener

dejado a mí mismo de tener una visión de éxito de la mujer limpieza de calzado, si lo hubiera intentado.

Yo *quería* que ella sea exitosa, tanto que le dolía.

Es ese dolor que tenemos que mirar ahora por un momento, el dolor de *querer* . Tener un sueño no es siempre una cuestión de todas las rosas y dulzura; ambiciones, aspiraciones y deseos pueden ser incómodo, incluso doloroso. La palabra "deseo" tiene dos significados. Puede significar que usted desea algo; puede También decir que te falta algo. Y en cierto modo, esos no son realmente dos significados; que son dos caras de la misma significación. Tenemos la tendencia a desear lo que nos falta, y nos falta lo que deseamos. Eso significa que sus sueños pueden ser dolorosas. Dejarse tomar conciencia de qué es lo que usted desea, pero no tiene en la actualidad, significa experimentar la lado de la "falta" de la moneda, así como el lado "deseo". Significa cada vez más plenamente

Página 132

El dominio de la ligera ventaja 119 consciente de lo que no tiene. Significa mirar fijamente en su realidad presente con una ojo sobria y se niega a engaños. Al darse cuenta de que no estás en la que desea ser puede ser incómodo. Queriendo heridas. Aquí hay una cosa interesante: si poner voz a sus más caros sueños puede hacer un poco incómodo, sino que también puede hacer que todos a su alrededor incómodo, y a menudo mucho más. Dile a tus cinco amigos más cercanos acerca de su mayor ambición, y ver cuántos de ellos se retuercen! ¿Por qué? Debido a su falta mostrándoles (Deseo) les recuerda también su falta (falta). Esta es una razón por la que cuando se está formulando objetivos y la creación de una visión para su futuro, es importante tener cuidado con quien compartirlos con. Sus natural de compartir su entusiasmo con los que le rodean, y también es útil recordar que las personas a menudo tienden a responder por llover en su desfile. Cuando lo hacen, no es por maldad o el deseo consciente para embotar su excitación. Más a menudo, es simplemente una forma de autodefensa. Ellos prefieren no oír hablar de la la visión que tiene, ya que les recuerda a la que han perdido.

Cerrando la brecha

Cuando se tomó una mirada honesta a su vida de nuevo en el capítulo anterior, rating a sí mismo como estando en la curva de éxito o fracaso curva en diferentes áreas,

los de un pincel una imagen de donde se encuentra ahora. El diagrama muestra que como

punto A, y en el que *podría ser*, su visión de lo que es posible para usted en su la vida, como el punto B.

En la medida en que existe una brecha entre los puntos A y B, no es un producto natural

tensión entre los dos, como la celebración de un imán cerca de un pedazo de hierro. Usted puede

sentir el imán tirando del hierro y se puede sentir sus sueños (B) tirando de su situación actual (A).

"Donde estoy"

UN

segundo

"Donde yo podría ser"

página 133

120 La ligera ventaja

La tensión es incómodo. Es por eso que a veces hace que la gente incómoda escuchar acerca de cómo las cosas *podrían ser*. Una de las razones del Dr. Martin Luther King

Jr. del famoso "Tengo un sueño" hizo un enorme impacto en el mundo y tallado un lugar tan vivo en nuestra memoria cultural es que hizo el mundo de la 08 1963 muy incómodo. John Lennon cantó su visión de un mundo más pacífico mundial en la canción "Imagine"; dentro de una década, fue muerto a tiros. visiones

y visionarios hacen que la gente incómoda.

Estos son, por supuesto, ejemplos especialmente dramáticos, pero el mismo principio

se aplica a los sueños y las metas de la gente nunca ha oído hablar de personales. los

mismo principio se aplica a todos, incluido usted y yo.

Digamos que usted tiene un hermano o hermana o viejo amigo, con el que tuvo una

caiga hace años. Te gustaría tener una mejor relación, que se ha hablado más a menudo, que compartieron experiencias más personales y conversaciones juntos.

Entre donde está hoy, y donde se puede imaginar ser, hay una brecha.

¿Puedes sentirlo?

O digamos que usted es un trabajador duro y hacer un buen ingreso, pero tienen

hay un plan sólido de retiro y no sabe cómo va a ser capaz de vivir cómodamente cuando llegue a sus finales de los años sesenta. No es como que le *gusta* estar viviendo en la edad de sesenta

ocho, y cómo te preocupa que *mayend* a vivir a los sesenta y ocho años si las cosas van

la forma en que van. Entre los dos, hay una brecha. ¿Puedes sentirlo?

¿Tiene algún objetivos de salud o de aptitud? ¿Objetivos profesionales? Objetivos para sus hijos?

Sueños de vivir en otro lugar, de hacer algo más? Cada una de esas imágenes que tiene, de cómo las cosas *podrían* ser, pero por el momento es *no* , crea una brecha con

su realidad actual.

La mayoría de las personas, cuando se enfrentan a problemas de mayor o de una especie diferente

de lo que ya están manejando, de inmediato se sienten derrotados o arrojados fuera de curso.

La mayoría tienden a ver los problemas más grandes o diferentes como negativos, e infectar a su propio

vive con negatividad. Lo que no se dan cuenta es esta filosofía: *El tamaño de la problema determina el tamaño de la persona.*

Puede calibrar las limitaciones de la vida de una persona por el tamaño de los problemas que

que él o ella hacia abajo.

Se puede medir el impacto de una persona

la vida tiene por el tamaño de los problemas que él o ella resuelve.

Si el tamaño de los problemas a resolver es: "Pongo las latas en la parte inferior de la

bolsa, y poner el pan en la parte superior ", como una ensacadora tienda de comestibles, que es el nivel de su

la resolución de problemas y ese es el nivel de su salario. Si se puede resolver grandes problemas,

puede cambiar a la paga grande, porque se determinará el tamaño de su ingreso por el tamaño de los problemas a resolver, también!

página 134

El dominio de la ligera ventaja 121

Lo que muchos llaman un "problema" es simplemente un hueco, un espacio abierto entre

el punto A y el punto B. Y si usted mantiene una mente abierta, es un espacio abierto que

puede ser el puente.

Ahora, aquí es la razón por la que he pasado tiempo a describir y explicar esta brecha:

Esa brecha puede trabajar en contra de usted o se puede trabajar para usted.

La distancia entre A y B no puede durar para siempre. Se tiene que resolver, y lo hará,

De una u otra forma. Es una ley de la naturaleza, y no hay nada que pueda hacer para detener

eso. Pero usted tiene una opción en la forma en que se resuelva.

Una forma de resolver la tensión es mover el punto A (la forma en que las cosas son hoy en día) de manera constante cada vez más cerca al punto B. Déjese atraer por la

imán de sus sueños, arrastrado por el futuro. Recuerde lo que atrae a los que habitan en la curva de fracaso? El pasado. Y lo que atrae a la gente que vive en la

curva de éxito? El futuro.

Las personas que viven con grandes sueños, vivo, claramente articulados se tira a lo largo de

hacia esos sueños con tal fuerza, se convierten prácticamente imparable.

Lo que hizo que la gente como Martin Luther King, Gandhi o la Madre Teresa, Edison o de IBM Thomas Watson, Wilberforce o Lincoln esas fuerzas de la naturaleza

que nada podría interponerse en su camino, sin importar las probabilidades u obstáculos? Eso

No fue algo de magia en su carácter, aunque ciertamente se convirtieron en personas de

carácter inusual en el camino. Fue el poder de sus sueños. La visión

cada uno de estos hombres y mujeres celebrada creado una fuerza magnética a las que no

oposición podía soportar.

Una vez más, estoy usando ejemplos dramáticos de personajes famosos, pero la misma exacta

cosa ocurre con la gente que usted y nunca he oído de la gente común, que están

No en todos los famosos, sino simplemente tener sueños que les preocupan y mantener viva cada

día. Esa es la fuerza se puede aprovechar en la búsqueda de sus propios sueños.

¿Qué pasa con la otra dirección? Dije que había dos formas en que la tensión puede

resolver, y la otra forma es la que funciona en su contra. Si no cierra la

espacio en blanco con su circunstancia actual (A) constantemente hacia sus objetivos y

sueños (B), de qué otra manera se puede dejar que la tensión a resolver?

Deja de soñar.

Sólo dejar de lado todos sus sueños, metas, ambiciones y aspiraciones. Contentarse con Menos. Hacer desaparecer el punto B, simplemente eliminarlo, y- ¡puf! -la Tensión se ha ido. Y que, por desgracia, es la opción de que el noventa y cinco por ciento que viajan la curva de fracaso finalmente, hacer.

página 135

122 La ligera ventaja

No es difícil entender por qué tantas personas hacen que la segunda opción. Después de todo, cuando estás de pie aquí en el punto A, que mira apagado en la distancia en punto B, es fácil dejarse intimidar por lo lejos que se ve. La gente ni siquiera querer poner un pie en el camino si no piensan que pueden llegar hasta el final. *¿Por incluso probar? Es decir, si la montaña es tan grande, ¿por qué dar el primer paso? Probablemente yo Nunca lo hacen de todos modos ...* Cuando el viaje parece desalentador, "fácil no hacer" puede Será mucho más atractivo que "fácil de hacer"! Pero recuerde, usted tiene que ir a una dirección o la otra; no se puede soportar todavía. Todo está en constante cambio. Sólo hay dos posibilidades. Ya sea dejas de dónde se encuentra y llegar a donde podría ser, o se cuelga en dónde se encuentra y se dé por vencido en el que podría ser. Estás bien va para su Sueños o renunciar a sus sueños. Se extiende por lo que podría ser, o sedimentación por lo que eres. Simplemente no hay en el medio. Recuerde que este es el ligero Edge-y no hacer nada significa ir hacia abajo. Es tu elección.

La Mayoría engañosa

Toda verdad pasa por tres etapas. Primero, es ridiculizado. En segundo lugar, se opuso violentamente. En tercer lugar, se acepta como evidente por sí mismo.

- Arthur Schopenhauer

Esos dos curvas ligera ventaja, la curva de éxito y la curva de error, ejecute paralelas entre sí durante un largo tiempo. Los dos caminos pueden estar tan juntos que es casi imposible para la mayoría de la gente, incluso a ver la distinción entre ellos. Entonces, de repente, se desvían lejos el uno del otro, la curva de éxito

disparando como un águila y la curva de caída en picado hacia abajo el fracaso como una caída de la bolsa.

Las personas que viven en la parte superior, que asumen la responsabilidad, viven una vida que es de algunas maneras incómodo. Las personas exitosas hacen lo que la gente fracasada no son dispuesto a hacer, y que a menudo significa que viven fuera de los límites de la propia zona de confort.

Cuando eres uno de cada veinte, que siempre va a estar yendo en la dirección opuesta la dirección de la otra diecinueve.

La gente en el otro lado son cómodas; están con las masas. Sus vidas son más cómodas desde el principio, pero se vuelven más incómoda más adelante.

De pronto, tarde en la vida, descubren que no tienen las finanzas, no tienen la salud, ya no tienen las relaciones, y sus vidas se vuelven muy incómodo.

página 136

El dominio de la ligera ventaja 123

Los de la curva de éxito, por el contrario, terminan mucho más cómodos más tarde en adelante, ya que tienen las finanzas, la salud, las relaciones, los éxitos.

Esto significa cambiar su forma de pensar acerca de la zona de confort. Es un cambio en filosofía.

Significa vivir abrazando incómodo en

Para alcanzar una vida que es realmente cómoda, no engañosamente cómodo.

La cita de Schopenhauer es una brillante visión de la naturaleza de la mayoría. La mayoría siempre dejó que las fases primera y segunda, y pasan por alto

esperar hasta que una verdad es evidente por sí mismo antes de firmar. Lo que está diciendo Schopenhauer

es la clave del éxito es identificar las cosas que van a ser evidente por sí mismo *antes de* que son evidentes! O, para decirlo de manera más sencilla: averiguar cuál es el

la mayoría está haciendo y hacer lo contrario, lo que puede ser incómodo.

Por supuesto, usted tiene que aplicar un poco de inteligencia; no se puede esperar que las cosas

a trabajar sólo porque están en contra de la mayoría. Pero lo más probable es excelente que cuando usted llega a la curva de éxito, usted será salir solo. Al igual que Wilberforce, Edison, Lincoln y Gandhi.

Hacer lo contrario de la mayoría. siendo el uno, ni uno de los diecinueve riesgo.
¿La gente que criticar? Por supuesto.

Pero que nunca han visto una estatua erigida para un crítico? No construimos estatuas para el noventa y cinco por ciento: las construimos para el cinco por ciento.

Lo que aprendí de Funerales

En un momento en mi vida, cuando entré en el mundo de la empresa y se puso a trabajar

por Texas Instruments, yo estaba listo para trabajar mi camino hacia arriba en la gestión, pero

la vida tenía otros planes para mí. Me presenté para el trabajo y me pusieron en las ventas.

Me horroricé. Yo no quiero ser un vendedor. Odiaba las ventas. No creía

Yo podría hacerlo. Yo *sabía* que no podía hacerlo. Lo que tenía no era el miedo al rechazo; era

terror al rechazo. Yo sabía lo que haría-Me gustaría dejar este trabajo y volver a Escuela de posgrado.

Sin embargo, las personas exitosas hacen lo que la gente fracasada no están dispuestos a hacer. yo

estaba contra la pared: Yo *tenía* que hacerlo y yo lo sabía.

Para mi primera llamada de ventas, que estudió minuciosamente los archivos de clientes y encontré la más pequeña, la mayor parte

cuenta insignificante pude: un minúsculo farmacia en Gainesville, Florida. Lo supuse

que si yo iba a hacer un lío, que también podría hacer el menor daño posible.

Conduje durante dos horas y media para llegar a esa tienda, blanco con los nudillos

miedo. Aparqué y me senté en el lote para una buena media hora, apoyando la cara en el aire

página 137

124 La ligera ventaja

rejillas de ventilación de aire (con el aire acondicionado encendido a todo volumen) y cubos de sudoración. yo era

aterrorizado. El permanecer en el coche habría sido la cosa más fácil del mundo para hacer

en ese mismo momento. Y en algún nivel, sin embargo, no a pesar de que tenía la leve articulado

filosofía ventaja en mi vida, yo sabía que este sencillo pequeño error, agravada por encima

tiempo, privaría a mí de todos mis sueños.

Como me había preparado para ir en esta primera llamada de ventas, que había sido literalmente orar para pedir ayuda, y como sucede a menudo cuando se hace una pregunta con toda sinceridad, llegó una respuesta. En este caso, se llegó en la forma de un artículo leí por casualidad en una revista.

El artículo era sobre los funerales, y se me informó que en el promedio entierro, una decena de personas lloran.

Yo no lo podía creer. *Diez personas? ¿Eso es? ¿Quiere decir, voy a través de toda mi*

la vida, pasan años y años de pasar por todas estas pruebas y tribulaciones y logros y alegrías y angustias, y al final de ella, sólo hay diez personas que se preocupan lo suficiente como para llorar?

Fui a la siguiente párrafo. Empeoró.

Una vez que esas diez (o menos) personas habían arrancado sus pañuelos y tocó la bocina

la nariz y mi funeral había terminado, el factor número uno que lo haría determinar cuántas personas se encendería del funeral para asistir a la real entierro sería ... el tiempo. (El tiempo ?!) Si pasó a estar lloviendo, se dijo, el cincuenta por ciento de las personas que asisten a mi funeral podría decidir no ir

a mi entierro después de todo.

Realmente no lo podía creer. *¿Quiere decir que estoy mintiendo allí, en la gran conclusión de*

todo lo que he dicho y hecho, de todo lo que yo llamo mi vida, en esos momentos finales

cuando toda mi vida está llamada a tener en cuenta y ser reconocido y recordado por aquellos

más cercano y querido para mí, aquellos cuyas vidas he tocado más profunda y completamente ...

y la mitad de la congregación comprueba a mitad de debido al mal tiempo ?!

Al principio, esto realmente me desanimado.

Y luego, fue liberador.

¿Sabe qué? Pensé. Me importa un comino lo que piensen los demás de lo

Estoy haciendo más. Si las probabilidades son que dudoso en cuanto a si o no que incluso llorar en mi

funerarios, y lo más probable es cincuenta por ciento de que el pato a cabo antes de que me planté si el cielo

que pasa a llorar por mí más que las personas hacen ... entonces ¿por qué estoy pasando tanto

preocuparse por lo que están pensando ahora es el momento?

Por qué iba a tener miedo al rechazo? Por qué iba a estar preocupado por lo la mayoría piensa? Por qué iba a estar preocupado por lo que el noventa y cinco por ciento decir, pensar o hacer?

página 138

El dominio de la ligera ventaja 125

Frente a algunas verdades sobre la propia muerte también puede traer una cara a cara

con algunas verdades importantes acerca de la vida de uno. La lectura de ese artículo agranda mi

zona de confort, y me dio una ventaja de coraje, sólo un pequeño borde, pero una ventaja I

no había tenido antes. Una ligera ventaja.

Finalmente me armé de coraje lo que pude, apagó el coche, entré y di lo que estoy convencido de que este día fue la peor presentación en la historia de las ventas.

Ellos no compran nada. En ese sentido, fue un fracaso, pero total cuando se me dio vuelta en

mi coche, yo estaba eufórico. De haber quemado la llamada de ventas, y había logrado una victoria en mi vida.

Unos días más tarde, se me ocurrió pensar en que el artículo mientras estaba sentado en mi coche,

detenido en el tráfico. En ese momento, vi por qué nos detuvimos todos: una procesión funeraria

Pasaron. En menos de un minuto debido a que contenía sólo unos pocos coches.

Dado que el tráfico lentamente comenzó a moverse de nuevo, pensé, *esa persona vivía su*

Toda la vida de preocuparse por lo que piensan otras personas ...

Y de repente me di cuenta. ¿Quién tiene largos cortejos fúnebres? en cuyo funerales qué lloran los miles? Para quienes tienen luto los millones? Para aquellos que se

hacer lo que otros no están dispuestos a hacer. Para las personas para las que erigimos estatuas.

Martin Luther King, Gandhi, la Madre Teresa, de Lincoln.

funerales se celebran gigantescas y grandes multitudes, a veces naciones enteras, de luto

para aquellas personas que han pasado sus vidas no preocuparse de lo que pensaban los demás.

Puntos clave del Capítulo 8

El dominio no es un lugar abovedado, elevada que sólo los pocos terrenos nunca élite.

La búsqueda de cualquier objetivo, meta o sueño personal, profesional, espiritual, en

cualquier área, es un viaje ligera ventaja de la mejora continua, el aprendizaje y refinamiento. Pero el dominio no es un estado exaltado que se encuentra al final de la ruta; eso

es un estado de ánimo que se encuentra en el comienzo mismo. El dominio es el acto de establecer su pie en el camino.

página 139

126 La ligera ventaja

Poco después de que nació mi bebé, me di la mala gana a un programa WIC estatal

que proporcionan leche para su leche que no podía permitirse el lujo de comprarme. fue una clara y

momento decisivo en mi vida. Estaba a principios de los años 20 y mi vida fue empeorando drásticamente,

rápido en todas las categorías: las finanzas, la familia, la aptitud, la fe, amigos, diversión y libertad.

Donde yo estaba en mi vida completamente basado en las decisiones que había tomado sobre el

últimos cinco años, y casi cada uno de ellos me llevan por el camino de progresiva

disminución. En el fondo yo sabía que tenía que pasar de una vida del derecho a una

la vida de la responsabilidad.

Una decisión que tomé fue crítico. Cada día mientras yo estaba cuidando a mi bebé

chica, me gustaría tener un canal de televisión llamado *Red de la gente* que juega en el

fondo. Cada vez que me quedé fuera de la pista, me gustaría oír a alguien en ese canal

compartir algo de sabiduría, algunas ideas que ayudaron a llegar a conseguir de nuevo en marcha.

Alrededor de ese tiempo asistí a un evento en el que Jeff Olson comparte la ligera ventaja

concepto, que dijo que le había servido bien en la vida, y luego añadió, "Creo que es

no le hará bien. "Recuerdo claramente las palabras. Él compartió la forma en que se encuentra en la última

20 por ciento del tiempo que invertimos en una disciplina, cuando todas las recompensas vienen. yo
se necesita algo en que creer, por lo que ese día me compré en su creencia en la Leve
filosofía borde.
Nunca olvidaré aquellos días de lucha-caída fuera de pista, volver a la pista, se
caen
seguimiento, volver a la pista. Dando cuenta de que era el proyecto, me fui a
trabajar en mí. Yo leo
y se aplica lo que aprendí. fui a trabajar y lo hice lo mejor posible. i aplicado a
largo plazo
la visión y la demora en la gratificación.
yo sabía que con el fin de tener éxito, lo que tenía que hacer lo que otros no
estaban dispuestos a no
sí mismos. si me convertía en un éxito, sería por mi culpa. si me hacía falta,
sería por mi culpa. que no podía culpar a nadie, no lo haría y no lo hice.
¿Era facil? No. ¿Valió la pena? "¡Por supuesto!
Con el tiempo empecé a golpear la mágica "20 por ciento ligera ventaja punto de
inflexión"
marca en mis finanzas, con mi familia, condición física, fe, amigos, incluso
divertido y
la libertad seguida.
Cada decisión que he tomado en los próximos cinco años era una decisión Leve-
Edge, pero
esta vez fue una decisión en las disciplinas simples, y no simples errores de
juicio. los
mayoría de mis decisiones fueron ahora me lleva por el camino de crecimiento.
me hice la prueba viviente de que la ligera ventaja funciona. Desde ese momento
he enseñado a la
Edge filosofía ligera a audiencias en más de veinte países. He creado una ligera
gráfico de última generación para mí, el mismo gráfico mi hija utiliza para
mantenerla en vías de
ganar un cinturón negro en las artes marciales, el mismo que utiliza para
desarrollar el
hábito de leer 15 páginas de un libro de crecimiento personal al día, el mismo que
utilizado para desarrollar potentes habilidades de pensamiento crítico.
Mi hija acaba de cumplir 18 años y acaba de salir en un viaje de 90 días a
Italia. estoy emocionado
para ella, y un poco triste. La extraño. Y sé que estará bien, después de todo, el
ligera ventaja

filosofía es ahora parte de su ADN. Ella también tiene una hermana menor de 3 años. Y si, gracias a la ligera ventaja, i puede permitirse la leche en esta ocasión.
-Art Jonack, Houston TX

página 140

capítulo 9

Caras de la ligera ventaja

El mayor bien es como el agua.

El agua da vida a las diez mil cosas y, sin embargo no compite con ellos.

Fluye en los lugares que la masa de gente y detestan

Por lo tanto, es que cerca del Camino.

- Lao Tse, *Tao Te Ching*

La ligera ventaja es simple y constante. Al mismo tiempo, el que más comprenderla y cuanto más se familiarice con él, más se va a venir para reconocer su influencia en su vida de muchas formas y bajo muchos disfraces.

Es la fuerza irresistible entregado por el lavado de las mareas que pule la fuerte bordes de un arrecife rocoso con suavidad porcelana; es tan omnipresente en todos los aspectos

de la vida como la molécula de agua está en la biología.

Es la fuerza que oculta dentro de la música que "alivia el pecho salvaje."

Al escribir sobre el amor, el Apóstol Pablo dijo que se trata de una fuerza que "todo lo soporta

y conquista todas las cosas, "y dentro del disolvente humana universal del amor, que no es

difícil de reconocer el poder de la ligera ventaja. Mark Twain escribió: "En contra de la

asalto de la risa, nada puede soportar. "Ese es el poder de la ligera ventaja.

Hay varias caras de la ligera ventaja que quiero señalar a usted porque

que representan cada uno un poder que, una vez que reconocen que en su vida, puede

aprovechar en la búsqueda de sus sueños. Son impulso; terminación; hábito; reflexión; y la celebración.

página 141

128 La ligera ventaja

Aprovecha la potencia del Momento

¿Quién ganó la carrera de la tortuga o la liebre? Todos sabemos la respuesta a esa uno. Sin embargo, vivimos en un mundo donde casi todo el mundo ha llegado a esperar de este instante

e instantáneo eso, y si no obtenemos los resultados que buscamos rápido y más rápido, dejamos.

Hacerse rico rápidamente. El carril rápido. Ese tipo de pie delante del microondas murmurando, "Date prisa uppp, prisa uppp ..." Rápido, más rápido, más rápido es una estrategia que

con el tiempo le llevará *hasta* la curva ligera ventaja.

profesor del MIT Peter Senge pone esta muy bien en su negocio de mayor venta libro, *La quinta disciplina-El arte y la práctica de la organización de aprendizaje* :

Prácticamente todos los sistemas naturales, de los ecosistemas para los animales a las organizaciones, tienen intrínsecamente óptima las tasas de crecimiento. La tasa óptima es mucho menor que el crecimiento más rápido posible. Cuando el crecimiento se convierte excesivo-como lo hace en el cáncer el sistema mismo busque compensar reduciendo la velocidad; quizás poniendo la supervivencia de la organización en riesgo en el proceso.

- Peter Senge, *La quinta disciplina*

¿Alguna vez has sido testigo de algo o alguien que creció demasiado rápido? UN negocio que se expandió demasiado rápido y luego auto-destruido? Una estrella de rock, película

estrella o estrella del deporte que se convirtió en una estrella fugaz y se fue BOA quemados en

¿Llegada? Más rápido puede llegar a ser más lenta; demasiado rápido a menudo pone del sistema (o la

) La supervivencia de la persona en situación de riesgo.

El Dr. Senge habla de "las tasas óptimas de crecimiento intrínsecamente";

tu

**tasa óptima de crecimiento se sirve siempre mejor por una
paso a paso enfoque de la constante e interminable
mejora, que sienta las bases sólidas y
construye sobre ellos una y otra vez.**

La ligera ventaja es su

tasa óptima de crecimiento. disciplinas simples agravan con el tiempo. Así es como

la tortuga ganó; así es como se llega a ser un ganador, también.

Una vez dicho esto permítanme preguntar lo siguiente: ¿Cuál es el verdadero punto de la historia de la

tortuga y la liebre? En total ahora: *Lento y constante gana la carrera, ¿verdad?* Pero

notar algo aquí: el punto no es que hay alguna virtud especial para moverse

despacio. No hay nada inherentemente bien acerca de la lentitud, y es sólo posible

moverse demasiado lentamente a medida que se mueva demasiado rápido.

La palabra clave en la moral de Esopo no es "lento" -Es *constante* .

Constante gana la carrera. Esa es la verdad de ella.

Página 142

Caras de la ligera ventaja 129

La fábula de la tortuga y la liebre es realmente acerca de la notable poder de impulso. Un cuerpo en reposo tiende a permanecer en reposo y un cuerpo en movimiento tiende a

permanecer en movimiento. Es por eso que su actividad es tan importante. Una vez que estés en movimiento, es fácil de seguir continuando. Una vez que deje, es difícil cambiar de parada para ir.

No tengan miedo de ir poco a poco;

Sólo tenga miedo de parado.

- Proverbio chino

Entreno a la gente cómo construir grandes empresas haciendo muy simple, fácil-a-hacer

acciones de todos los días. He descubierto que es mucho más efectivo que tomar una Business-

la construcción de la acción todos los días durante una semana, de tomar siete, o diez, o incluso dos docenas,

todos a la vez y luego tomar el resto de la semana libre. Las personas que hacen la primera, en la semana

tras semana, construir un negocio sólido; las personas que hacen el segundo, no- *aunque*

en realidad están haciendo un mayor número de esas acciones de negocio construcción.

Por qué no? No impulso. Después de seis días de descanso, tienen que empezar todo de nuevo,

siendo ellos mismos preparaban e inspirado para volver a la acción. Se puede tomar una

buena cantidad de energía e iniciativa sobre cómo empezar en una nueva actividad-

pero se necesita mucho, mucho menos para mantenerse hacerlo una vez que haya comenzado.

Hay otra razón una vez al día es mejor que siete veces, una vez a la semana: el ritmo diario de la cosa empieza a cambiar usted. Se convierte en parte de su rutina, y

como lo hace, se convierte en parte de lo que eres. Eso no ocurre con una a- una vez en la

esfuerzo, mientras que, en toda regla.

Imagínese dar una caminata de veinte minutos por la mañana, y luego en la tarde por la tarde, que se resuelve en un gimnasio en casa durante otros veinte minutos. ahora imagina

que durante una semana, se hicieron todos los días. ¿Cómo se sentiría al final de la semana?

Ahora, en lugar, ¿y si en ese primer día que había tomado un 140 minutos a pie (Que es más de dos horas!) Y por la tarde, pasaron otros 140 minutos en el gimnasio en casa, y luego hecho nada durante los próximos seis días?

Constante gana la carrera.

Cuando estás en movimiento, también es mucho más fácil hacer cambios positivos en su

dirección. Es como la dirección de un coche: cuando está sentado del coche todavía, moviendo la rueda es

el trabajo duro, pero cuando está en movimiento, incluso a tan solo 10 o 20 mph, giro es una brisa.

Es una brisa porque estás *ya en el flujo* .

Ir lento para ir rápido

La ligera ventaja es un flujo, y se mueve a su propio ritmo, homing automáticamente

en las tasas de crecimiento óptimos. Una parte de la comprensión de la ligera ventaja está aprendiendo a

página 143

130 La ligera ventaja

ir con el flujo.

Puede ser tan impaciente como desee, pero

no molestar a la ligera ventaja. Siempre que se mueve a

su propia velocidad óptima, con o sin su consentimiento,

si usted es consciente de ello o no en movimiento.

Dan Millman,

en el Camino libro del guerrero pacífico (que es mi libro favorito), lo dijo mejor cuando dijo: "Vamos a ir y Deja que fluya".

Para aprovechar al máximo el flujo ligera ventaja, usted querrá igualar la velocidad

de su crecimiento y desarrollo de la progresión natural de la ligera ventaja.

Eso se logra de forma natural por tener una estrategia ligera ventaja.

Es fácil mantenerse activo. También es fácil no hacerlo. Y si se detiene, no matará

que hoy en día, pero, así de simple error de juicio, agravado con el tiempo,

absolutamente destruir el conseguir de cualquier meta que está buscando.

Mary Kay Ash puso esto simplemente: *"Dése algo para trabajar hacia constantemente "*.

Aprovechar el poder de Finalización

Otra manera de ganar impulso y el arnés para su ventaja es por la práctica de una actividad llamada *finalización* .

¿Hay algunas cosas que son incompletos en su vida? Cualquier facturas impagadas? Tener

Ha hecho su declaración de impuestos? ¿Usted pide prestado un libro o una herramienta que todavía tienen que volver? Está aquí

alguien que tiene que oiga decir, "Te amo", o, "Lo siento," o, "Gracias-me te aprecio"? ¿Tiene algún proyecto sin terminar? Cualquier promises-descuidados

teniendo un fin de semana con su cónyuge, o sacar a sus hijos en un lugar especial?

¿Existen acuerdos o compromisos que has dejado colgando?

Todos y cada cosa incompleta en su vida o trabajo ejerce una fuerza de drenaje en la que, chupar la energía de logro y el éxito de la misma seguridad que como un vampiro robo de su sangre.

Cada promesa incompleta, compromiso y acuerdo debilita su fuerza, ya que bloquea su impulso, inhibe su capacidad para moverse hacia adelante, progresar y mejorar. cosas incompletas mantienen llamar de vuelta al pasado para hacerse cargo de ellos.

Esta es la verdad lamentable y poderosamente destructiva de ser incompleta: mantiene vivo el pasado. Recuerde, las personas que viven en la curva de éxito son tirados por

el futuro, mientras que los que habitan sobre la curva de fallo se tira por el pasado. y una

manera segura de ser obligado a vivir como un prisionero de su pasado es que no las cosas completas.

es fácil de hacer? Si espera. Vamos a considerar que por un momento. No actualmente,

página 144

Caras de la ligera ventaja 131

es *que no* siempre es fácil de completar esas cosas incompletas en la vida. No cuando tienes

consiguió un camión cargado de ellos para cuidar. Esa pila de pases incompletos puede telar

más grande que la Torre Sears. Pueden ser absolutamente abrumadora. Especialmente

cuando se da cuenta de que todo lo que podría haber sido impide completar en primer lugar en el miedo de enfrentar el problema, al sentirse intimidados o abrumado por ella, preocupante que podría ser difícil o incómodo, bueno, eso es han agravado por la ligera ventaja, también!

Esa es la ligera ventaja de trabajar en contra de usted. Así es como la pila se hizo tan grande que

empezar con. Y la verdad es que incluso esos pases incompletos que parecen difíciles de hacer

habría sido mucho más fácil de hacer cuando llegaron arriba de lo que podrían ser ahora.

Próxima a la pila de undones con la ligera ventaja en la mano no es sólo el mejor manera de tratar con ellos, es la *única* manera de que alguna vez se ocupa de ellos. Adopten al respecto

pases incompletos en su vida del mismo modo que tomaron en aprender a caminar. Los pasos del bebé, uno a la vez,

dejando que el trabajo ligera ventaja para usted para ayudarlo a completar lo que haga falta completar.

Tome en cualquiera de sus proyectos "incompletas", uno a la vez. Y si incluso eso

un proyecto parece demasiado grande para escalar una montaña, hurgar sus estribaciones

hasta que encuentre un primer paso que puede tomar. La comida más grande todavía se come un bocado

a la vez. Pensar en el título de los más vendidos Arte de Williams, *único que puede hacer es todo lo*

Puede hacer, pero todo lo que puede hacer es suficiente . Así que encontrar algo que puede hacer, y hacer eso.

Hacer una llamada telefónica. Escribir una carta. Dar a quince minutos a completar

algo todos los días.

Lea cómo *la ligera ventaja* lector de Valerie Thomas decidió abordar el proyecto "incompleta" de su sótano:

Yo vivía en una casa con un gran sótano sin terminar que tenía 17 años '

valor de los elementos de ropa, cajas, juguetes, equipos, lo que sea por todas partes;

hubo un pequeño sendero para caminar a la habitación de atrás para llegar a la lavadora y

secadora. Con el tiempo, llegó un momento en que tenía que pasar de esa casa y yo

pensé que nunca llegar al sótano. Me encogí cada vez que pensaba

de la misma. Sin embargo después de aprender y aplicar el concepto de la ligera ventaja,

Me dijo que iba a mover / manejar una bolsa o una caja cada vez que iba a hacer

ropa o conseguir comida. Antes de que me diera cuenta, vi la luz; que parecía fácil de manejar

hasta que finalmente se había despejado para un movimiento acertado.

¿Qué cosa incompleta / proyecto se puede llevar a término?

¿Es fácil no hacer? Absolutamente. Y si no lo hace hoy en día, va a destruir

¿tú? (Usted sabe el resto, por lo que cantar ...)

Cada vez que haces algo completa, se llega a seguir adelante con su equipaje un poco más ligero y un resorte poco más en su paso.

página 145

132 La ligera ventaja

Aprovechar la fuerza de la costumbre

Siembra un acto y cosecharás un hábito;

Siembra un hábito y cosecharás un carácter;

Siembra un carácter y cosecharás un destino.

- Anónimo (atribuido a varios)

A menudo damos por sentado hábitos. Hay malos hábitos que tratan de romper, pero

no puede, buenos hábitos que uno desearía tener, pero no lo hacen, los molestos hábitos que tienen los demás

desean que no lo hicieron, y manías que recogió a sí mismo en alguna parte, por razones

totalmente misterioso para usted. Todos estamos conscientes de que existen hábitos, aunque a menudo somos

no tan conscientes de nuestra propia como los demás.

Sin embargo,

rara vez damos cuenta del enorme poder de

hábitos. Hay dos tipos de hábitos: los que sirven

te, y los que no lo hacen.

Cepillarse los dientes es un hábito que se sirve;

morderse las uñas es uno que no lo hace. Pensar las cosas por sí mismo que sirve; aceptar ciegamente todo lo que lee en Internet o escucha en la televisión no.

En busca de la mejor de las personas que sirve; anticipando su peor no lo hace.

El primer tipo de hábito ejerce la fuerza de la ligera ventaja en su nombre y

se mueve a lo largo de la curva de éxito; la segunda convierte la ligera ventaja sutil pero

con remordimiento en su contra y se tira hacia abajo la curva de fracaso.

Un hábito es algo que se hace sin pensar. Al llegar a casa del trabajo, caminar

en la casa, tirar de una cerveza de la nevera y la película en el televisor mientras está hablando

a alguien en el teléfono, sin ninguna decisión consciente de que una cerveza es exactamente lo

lo que necesita en este momento o que hay algo que necesita con urgencia para ver en la televisión.

Levantarse temprano puede convertirse en un hábito. Así que puede levantarse tarde y quedarse hasta

tarde. Reclamante puede convertirse en un hábito. Gastando más de lo que gana puede convertirse

un hábito; por lo que puede poner un pedazo de cada cheque de pago en una cuenta de retiro.

Buscando el lado positivo de cada desafío puede convertirse en un hábito, por lo que puedo

la búsqueda de la nube en cada rayo de sol.

La forma en que un comportamiento se convierte en un hábito es repitiéndola una y otra y

otra vez hasta que se convierte en automático. La creación de hábitos es un puro Poca

Edge: sencilla pequeñas acciones, repiten con el tiempo. El efecto combinado de los

hábitos con el tiempo van a trabajar, ya sea para usted o contra usted, dependiendo de si

son hábitos que sirven, o hábitos que no lo hacen.

Sus hábitos son lo que le impulsan hacia arriba la curva de éxito

o hacia abajo la curva de fracaso. La persona que quiere

llegar a la cima en los negocios deben apreciar el poder de

la fuerza de la costumbre, y debe entender que las prácticas

página 146

Caras de la ligera ventaja 133

son los que crean hábitos. Tiene que ser rápido para romper los

hábitos que él, y se puede romper acelerar la adopción de los

prácticas que se convertirán en los hábitos que le pueden ayudar

lograr el éxito que desea.

- J. Paul Getty

Es interesante observar dónde están sus hábitos realmente vienen. Surgen

de sus acciones, es cierto, pero ¿de dónde proceden de sus acciones? ¿Recuerda esto?

crea

crea

tu

Actitud

tu

COMPORTAMIENTO

tu

RESULTADOS

tu

FILOSOFÍA

tu

VIDA

Sus hábitos provienen de sus actividades diarias compuestas con el tiempo. Y sus actividades son el resultado de las decisiones que tome en el momento. Tus opciones

provenir de sus hábitos de pensamiento, que son el producto de su pensamiento, el cual

proviene de la vista que se tiene del mundo y su lugar en él, su filosofía.

Por lo que la clave de su éxito, para el dominio de la ligera ventaja a través de la efecto a largo plazo de sus hábitos cotidianos de pensamiento y acción, es su filosofía.

El objetivo de este libro es para darle una estructura para el diseño de su éxito.

Una vez que son conscientes y entender cómo utilizar la ligera ventaja de trabajar para

usted, usted puede ir sobre tener éxito a propósito. Su intuitivo sentido de la leve Edge se convierte en su piloto automático. Además, le guía, se mantiene en el camino y ayuda

a medir su progreso. Se pesa y mide su cada hábito, desechando aquellos que no le sirven y diseñar nuevas que lo hacen.

La clave es hacer esas decisiones correctas.

Cada elección que haga es como un trozo de alambre de acero. Por sí mismo, no es tan grande

un acuerdo, pero cuando se trenzan juntos cuando se combinan con todas las otras opciones

haces, estos tramos de alambre forman un cable grueso de la fuerza y el poder impresionantes.

Nada es más fuerte que el hábito.

-Ovid

¿Alguna vez has visto los enormes cables de acero que sostienen los puentes colgantes como

el puente Golden Gate en San Francisco o el puente Verrazano Narrows en Nueva York? Son flexibles, sin embargo, son tan gruesa y fuerte se obtiene el sentido de que hay

fuerza de la carne podría romperlos. Los cables compuestos por sus decisiones correctas son sólo

página 147

134 La ligera ventaja

como esos cables. Así son los hechos de sus equivocadas. Los cables hechos de sus decisiones correctas mantener y apoyarle. Aquellos hechos de decisiones equivocadas

encarcelar y que contenerse. Estos cables son sus hábitos de pensamiento y actitud.

¿Quieres saber dónde está la ligera ventaja que está tomando? Mire a su predominante

hábitos de pensamiento y la (mi amigo John Fogg ellos sus "Habitudes" Llamadas)

tipos de opciones que hacen habitualmente.

Sus hábitos operan a nivel inconsciente; que normalmente no están al tanto de ellos. Es sólo por llevar un hábito en su conocimiento consciente que pueda observe lo que está haciendo, cómo se capacita y se sirve, o no lo hace. mediante el desarrollo

Ligera ventaja pensamiento (y en especial mediante el aprovechamiento de la siguiente potencia hablaremos, el poder de reflexión), que va a brillar la luz brillante de la conciencia de sus hábitos.

Una vez que estés al tanto de un hábito que no les sirve, ¿cómo se lo cambie o deshacerse de él? Se necesita tiempo y se necesita saber dónde enfocar su energía.

Tratando de deshacerse de un hábito no deseado es un poco como tratar de no pensar

un elefante (cuanto más se intenta no pensar en ello, más se piensa en ello).

Esto se debe a lo que se enfocan, crece. Razón por la cual las personas que ejercen mucho

energía en centrarse en lo que no quieren, por hablar de ello, pensando en ello, quejándose o preocupándose por ella, por lo general obtener lo que precisamente no deseado.

Es difícil deshacerse del hábito no desea por frente de frente. La manera para lograrlo consiste en *sustituir* el hábito no deseado con otro hábito que lo haga

querer. Y la creación de nuevos y mejores hábitos, los que potencian y te sirven, es

algo que sabes cómo hacerlo. Usted lo hace de la misma manera que construyó cualquier hábito que

tener: un paso a la vez. Pequeños pasos. La ligera ventaja.

Aprovechar el poder de la reflexión

En mi negocio, a menudo veo gente comete el error de pensar que son ser productivo porque están siendo ocupados.

Ser productivo y

estar ocupado no son necesariamente la misma cosa. Obra las cosas no van a crear su éxito; *hacer las cosas correctas lo hará* .

Y si estás haciendo las cosas mal, haciendo más de ellos no va a aumentar sus probabilidades de éxito que sólo hará que no vaya más rápido!

Nadie se dispone a fallar. Todos creemos que nos dirigimos por el camino correcto, o

al menos, una razonablemente bien. La gente a salir de la cama, ir a trabajar y trabajar duro.

Ellos aman a sus familias. Ellos pusieron sonrisas en sus caras. Hacen todo se supone que deben hacer y pensar que han tenido un día productivo, o al menos establecer

a tener uno. Y con demasiada frecuencia, lo que realmente sucedió es que pasaron el día

flotando en el agua como un pato nadando río arriba contra una fuerte corriente, su pequeña

agitando los pies palmeados de distancia por debajo pero llegar a ninguna parte.

página 148

Caras de la ligera ventaja 135

Todo el mundo está ocupado. Todo el mundo hace las acciones.

¿Pero eran las medidas correctas? Fueron esas acciones

¿productivo? ¿Tomó un paso adelante?

Estas son preguntas que la mayoría de la gente nunca se toman el tiempo para pensar.

¿Usted come bien o mal comiste? ¿A quién le asocia con la actualidad?

¿Le facultan? ¿Cómo? ¿En que manera? ¿Escuchaste buena información

hoy en día, o simplemente zonas hacia fuera a la música? ¿Sabía usted participar en la conversación positiva, o

Qué chisme o quejas? ¿Qué leíste que contribuyó a su éxito

¿hoy? ¿Ha realizado alguna de las cosas que la gente fracasada no están dispuestos a hacer?

Cuyo sueño qué se construye hoy-el suyo o de otra persona?

En el sistema de 12 pasos, esto se llama "tomar una búsqueda personal y sin miedo

inventario. "Sinceramente, lo invitan a obtener un poco de búsqueda y sin miedo con

tú mismo. Mantenga su progreso, o la falta de ella en su cara!

He aquí un ejercicio de gran alcance: En lugar de escribir lo que está *pasando* que hacer

(Lo más probable es que usted ha estado haciendo eso toda su vida de todos modos, y que no fabrica

que ninguna mejor en hacer ellos!), escribe al final del día lo que *hizo* hace ese día. ¿Qué acciones ha tomado hoy que le ha hecho con éxito?

¿Ha leído diez páginas de un buen libro? Comiste la comida sana y obtener alguna

¿buen ejercicio? ¿Sabía usted participar en asociaciones positivas? ¿Te ha hacer las cosas que

necesita hacer para tener éxito en su negocio? ¿Le dijiste a alguien, "Te amo"?

Al final de una semana, mirar hacia atrás en sus listas y hacer un inventario. No solo

se le dirá mucho acerca de la verdad de su vida cotidiana, es muy probable que el mero acto de registro de esta reflexión diaria ya habrá empezado a cambiar

¡Que haces!

Esto es lo que hizo este ejercicio para mí la primera vez que lo hice: Después de los primeros

días, he encontrado que a las 10:00 de la mañana, yo estaba cambiando mi curso normal

para el día y la participación en ligera ventaja más positivas acciones, porque no lo hice

quieren hacer frente a ese hombre en el espejo con las manos vacías de nuevo esa noche!

Hay un montón de diferentes maneras de practicar la auto-reflexión coherente, y No estoy necesariamente de recomendar uno sobre otro, simplemente porque todo el mundo

diferente y lo que funciona mejor para mí puede no funcionar mejor para usted.

Algunas personas logran esto al llevar un diario. Si se elige esta

enfoque, aquí está la clave para hacer que funcione: no acaba de escribir un registro de lo

sucedido hoy, junto con sus pensamientos y sentimientos acerca de lo sucedido.

Hágase las preguntas específicas ligera ventaja. *En cada área de mi vida, ¿cuáles son*

las, pequeñas cosas simples críticos que son fáciles de hacer y fácil de no hacer? Qué he hecho

¿ellos? ¿Me muevo hacia adelante? ¿Me paseo en la curva de éxito?

página 149

136 La ligera ventaja

A algunos les gusta llevar un diario de forma esporádica, pero tienen dificultades para mantenerse al día día

tras día, y en lugar de crear una lista específica y por escrito de las acciones ligera ventaja

que consulten y comprobar fuera de todos los días. En los días que no hacen tiempo para escribir

una entrada en su diario, que al menos ir por la lista y los que se preguntan preguntas: *En cada área de mi vida, ¿verdad hacemos las cosas que son fáciles de hacer y fácil*

¿no hacer? ¿Yo continúo mi impulso en la curva de éxito?

Algunos prefieren hablar que escribir, y prefieren no perder de vista el día de acciones en voz alta, en la conversación. Puede encontrar un compañero ligera ventaja, un amigo que

también quiere aprovechar el poder de reflexión, y programar un poco de tiempo juntos

o en el teléfono para interrogar entre sí. *¿Cómo ha ido el día? En cada área de mi vida,*

¿verdad ...? Hacer esto todos los días es lo ideal, pero todavía se puede hacer que funcione muy bien

con un llamado dos veces a la semana, o incluso una llamada una vez a la semana. La clave es la consistencia; me gusta

la tortuga y constante gana la carrera.

Cada vez más, la gente está eligiendo para lograr un mayor nivel de productividad

a través de la reflexión, trabajando con un entrenador. Hace sólo diez o quince años, la mayor parte

la gente pensaba de "entrenar" sólo en el contexto de atletismo. entonces la gente cuenta de que tenían mucho mejores posibilidades de perseguir sus objetivos de fitness si

se utiliza un entrenador personal.

Al poco tiempo, los ejecutivos de negocios de alto nivel comenzaron a usar asesoramiento individual

sesiones con consultores de productividad a "entrenador" en sus altas apuestas juego financiero y organizativo. Y en los últimos años, la represa estalló:

la gente de repente se dieron cuenta de que podían contratar a un entrenador para cualquier cosa y todo, y

el campo de "entrenador personal" explotó como una de las más calientes nuevas ocupaciones.

Por lo tanto, ¿qué hace un entrenador? Más que cualquier otra cosa, un entrenador es un espejo

y te muestra lo que está haciendo, día tras día. Un entrenador mantiene el ligero

Ventaja en su rostro. Un entrenador le ayuda a aprovechar el poder de reflexión.

Sea cual sea el método que elija utilizar, encontrar alguna manera de hacer una reflexión

cosa todos los días, día tras día, sin falta.

Cuando lo que no mejoró un día es claro para usted y usted es consciente de la misma, a las 10:00 de la mañana siguiente que va a estar a la caza de auto-mejoras como una

calor en busca de misiles. Así, leer, escuchar, asociando a y con las cosas y la gente que potencian. Usted no será capaz de evitarlo! Se convertirá así motivó que nada- *nada* que -Will impide mejorar.

Aprovechar el poder de la celebración

Hay otra razón crítica el poder de reflexión es tan importante. Sus no sólo para ser un jamelgo y recordarle cuando se está haciendo el vago. También es de señalar a todos los pasos positivos que usted está tomando.

página 150

Caras de la ligera ventaja 137

Hace más de veinte años, los autores Ken Blanchard y Spencer Johnson escribieron,

"Las personas que se sienten bien consigo mismas producen buenos resultados."

El pequeño libro

en la que aparecieron estas palabras, *El ejecutivo al minuto*, se convirtió en una de las

libros de negocios más influyentes de la década. Blanchard y Johnson lo acuñaron

se ha convertido en una de las frases más bien gastado en los negocios: se insta a los administradores

y los propietarios de negocios no andan tratando de atrapar gente haciendo algo mal, sino para "atrapar haciendo algo bien", y luego reconocer que en el punto. Llamaron a este un "un elogio minuto."

Es fácil olvidar que coger el hacer

algo correcto.

Si usted tiene hijos, lo más probable es que todavía puede recordar el momento tomaron su primer paso. Es muy probable que el paso se dio cuenta y se llevó celebrado, a lo grande. Y lo más probable es incluso mejor que dentro de una semana,

fueron caminando durante horas al día y nadie le dio una segunda pensado incluirlos.

Escuché una historia una vez acerca de una mujer que había llegado a un punto en su temprana

años cincuenta, donde ella sentía que estaba tan hambriento de afecto, que no sabían si ella

podría continuar en su matrimonio. Ella le dijo a su marido cómo se sentía, y dijo que desde hace años, que había sido incapaz de decir si aún la quería o no. Su marido estaba realmente perplejo. "Pero le dije Te amo treinta Hace años, "exclamó. "¿Por qué pensar que nada ha cambiado?" Pobre hombre: nunca se le había ocurrido que no es suficiente para decir: "Te amo" de una vez. Sus diciendo algo que necesita cada día, y no sólo con palabras, sino con acciones, también, especialmente aquellas pequeñas cosas, pensados que dicen, "Estoy pensando en usted y yo me importas."

Es el poder ligera ventaja de la reflexión y el reconocimiento-celebración. Mantenga sus actividades ligera ventaja, sus decisiones correctas e incremental éxitos, justo a la salida al aire libre donde se pueden ver y celebrar ellas. Recuerde que toda la actividad siempre obligado a aplicar la ligera ventaja para su el éxito no es más que una serie de pequeños pasos. Confía en el proceso. Reconocer esos pasos, no importa cuán pequeño o insignificante que pueda parecer en ese momento. es fácil de hacer? Sí. Fácil no hacer? Sí. Si no lo hace, va a destruir ¿tú? No ... pero que simple error de juicio, agravado con el tiempo, va a arruinar sus posibilidades de éxito. Hacer que cada exitosa elección correcta una celebración. Usted será capaz de sentir, literalmente, los balance de las escalas se desplacen en su favor. Nada genera éxito como más éxito.

página 151

138 La ligera ventaja

PUNTOS CLAVE DEL CAPÍTULO 9

Hay varias caras de la ligera ventaja de que, una vez que se reconoce que en su vida, se puede aprovechar en la búsqueda de sus sueños.

Momentum -Steady gana la carrera. Una vez que estés en movimiento, es fácil de seguir

siguiendo en. Una vez que deje, es difícil cambiar de parada para ir.

Finalización -Cada y cada cosa incompleta en su vida o trabajo ejerce una drenaje de la fuerza en usted, chupar la energía de logro y el éxito de usted.

Tome en esos pases incompletos en su vida al igual que usted tomó en aprender a caminar.

Habit -Sus hábitos son lo que le impulsan hacia arriba la curva de éxito o por el curva de fracaso.

Reflexión -Ser productivo y estar ocupado no son necesariamente los mismos cosa. Hacer las cosas no va a crear su éxito; hacer las cosas correctas serán. fueron las acciones productivo? ¿Tomó un paso adelante?

Celebración -Mantenga sus actividades ligera ventaja, sus decisiones correctas e incrementales

éxitos, justo a la salida al aire libre donde se pueden ver y celebrar ellas. Reconocer

esos pasos, no importa cuán pequeño o insignificante que pueda parecer en ese momento.

Cuando estuvimos primero introducidos a los principios ligera ventaja nos gustaban mi

financieramente al revés. W

E no tiene la capacidad de pagar nuestras propias cuentas, por no hablar de bendecir la vida de los demás. Después de comprender la ligera ventaja

filosofía que comenzó su aplicación a todos los ar

ea de nuestras vidas. Se aplicó el

principios a nuestra empresa familiar. Como equipo nos hemos centrado en las actividades diarias

que sabíamos que el tiempo nos dará el impulso que necesitamos lograr nuestros objetivos. W

e hizo que nos completamos las tareas e hizo lo que

dijo que nos gustaría hacer de modo que nada nos pudo contener al pasado.

Pasamos tiempo a reflexionar sobre cómo nuestros esfuerzos podrían ser mor e productivo

un equipo y buscamos todas las oportunidades para celebrar nuestro éxito como

así como reconocer a los otros que nos ayudó a ganar a los éxitos. el r

esultados de

la aplicación de estos principios han sido mor

e lo que podríamos haber imaginado.

Nuestros ingresos crecieron 1.000 pecent en sólo 5 años.

Creo que se puede decir que ponemos

en nuestros 10.000 horas y fue sin duda vale la pena.

Más allá de eso, hemos sido capaces de iniciar un no-pr

ofit fundación para ayudar

el menos afortunado. nuestro pr

logro oudest ha sido r

crianza ecientemente
más de \$ 100.000 para un orfanato de niñas en
Guatemala. También hemos comenzado
organizar viajes cada 90 días para que otros voluntarios en los orfanatos.
Mediante la implementación de estos principios simples en nuestras vidas, no
sólo tenemos
drásticamente mejorado la calidad de nuestras vidas, pero mor
e importante tener
sido capaz de alcanzar y tocar a los necesitados.
-Mike, Steve, y Kim Melia, Wilmington, Carolina del Norte

página 152

capítulo 10

invertir en ti mismo

*Sin corriente se eleva por encima de su fuente. Lo que sea
hombre podría construir nunca podría expresar o reflejar con mayor
que él. Podía grabar ni más ni menos
de lo que había aprendido de la vida cuando los edificios eran
construido ... Su filosofía, verdadera o falsa, es allí.*

- Frank Lloyd Wright

El regalo más grande que jamás podría darse también es el negocio más sabia
la inversión que usted podría hacer. También es el paso más crítico en el
cumplimiento de

cualquier tarea difícil, y es el paso sin la cual todas las otras estrategias de éxito,
no importa lo brillante o la prueba del tiempo, están condenados al fracaso.

¿Qué es este misterioso don? Es *su propio desarrollo personal* . invertir
en su propia mejora, su propio crecimiento personal y la mejora, es todo esto
cosas y más.

Abraham Lincoln dijo: "Dame seis horas para cortar un árbol, y lo haré
pasar las primeras cuatro horas afilando el hacha. "En otras palabras, se gastaría
el doble de tiempo de trabajo en sí mismo como en la propia tarea.

¿Qué hacen la mayoría de la gente? Se agarran el hacha, opaco o no, y
comienzan la caza de ballenas

lejos en el árbol. Y si no están haciendo un hueco importante en ese árbol muy
pronto,

dejan de fumar, y probablemente murmurar algo acerca de la forma en que es
culpa del árbol!

¿Cómo usted hace pivotar el hacha, lo duro, lo que en arco y con qué ritmo de
exactamente qué punto de llegar a los árboles, todas estas son las estrategias que
se refieren a su

acciones, y todos ellos pueden ser medidos, pesados y mejorados ... pero
comienza

con la propia hacha. Y el hacha es usted.

página 153

140 La ligera ventaja

Los resultados vienen Última

Es fácil dejarse seducir por la promesa de resultados. Vivimos en una orientada a los resultados

mundo, una cultura que mayoritariamente mide el éxito de un curso de acción por sus resultados. Hablar es fácil, después de todo, y qué es lo que realmente importa? Resultados.

La línea de fondo. Muéstrame. Prueba del pudín está en el comer, ¿verdad?

Pero hay un problema aquí. Hay una falla en este pensamiento. De hecho, el defecto en

esta forma de pensar es tan profundo; el noventa y cinco por ciento de todos los esfuerzos de las personas están llegando a su fin

como el fracaso! Y lo que es tan notable es que esto no es un profundo, oculto, defecto sutil. Es tan obvio, todo el mundo debería verlo, pero es tan profundamente arraigada

en nuestra cultura, casi todo el mundo está hipnotizado perdiendo.

Aquí está la falla:

¿Cómo se puede juzgar el curso de acción

usted está tomando por sus resultados, cuando sus resultados vienen por última vez?

El problema con centrarse en los resultados es simplemente que no funciona. Teniendo

su atención en los resultados es como conducir su coche mirando en el retrovisor espejo. Sus resultados viven en el pasado, y como todas las cosas en el pasado, que pertenecen allí.

Lo que puede hacer con sus resultados es aprender de ellos. Resultados son valiosos

realimentación. Deje que le ayuden a motivar y guiar a sus mañanas. Sin embargo, un enfoque en

resultados sólo le lleva fuera del momento presente, donde la acción es en realidad.

¿Qué hay de sus acciones?

Muchos enfoques para el desarrollo personal y profesional que he observado ir más allá de los resultados, centrándose en cambio en sus acciones como el lugar para llevar

un cambio positivo. Eso es un lugar lógico para empezar a buscar, pero el problema es

que sus acciones no son la fuente de su éxito o fracaso.

Una vez más, es por eso que las dietas no funcionan; que no pueden. Están condenadas al fracaso porque la mayoría de las dietas dictan lo que deberían ser sus acciones. Ellos no se ocupan de donde sus acciones vienen.

La única manera confiable y consistente para controlar su actitud, que el control sus acciones, que controlan sus resultados es el control de sus pensamientos. Y el fuente de sus pensamientos es su filosofía. Por esta razón, el empresario principal W. Clement Stone pronunció estas palabras frecuentemente citadas: "Lo que la mente del hombre puede concebir y creer, la mente del hombre puede lograr".

Su filosofía es su paradigma, su visión de la vida es así. Es cómo que decir que la vida funciona o no funciona, y determina todo lo relacionado con el curso

de las acciones que usted elija y *mantener la elección con el tiempo*.

su filosofía

es la base sobre la que construir su vida.

No hay nada más fundamental o esencial.

Su filosofía es la fuente de su éxito o fracaso. Es el jardín

en la que crecen sus creencias y sus creencias establecen la base fértil para

página 154

invertir en ti mismo 141

todo lo demás. La ligera ventaja o bien promover usted o exponer para que y lo que realmente eres y quién y qué eres proviene de su filosofía.

En el Sermón de la Montaña, Jesús habló de dos tipos de bases. Él habló sobre el "sabio" que construyó su casa sobre la roca: "Y la lluvia descendidos, y vinieron ríos, y soplaron vientos, y con ímpetu contra aquella casa; y sin embargo no se cayó, porque estaba fundada sobre la roca".

Y entonces se habló de un segundo personaje, un "hombre tonto" que construyó su casa

en la arena: "Y descendió lluvia, y vinieron ríos, y soplaron vientos, y con ímpetu contra aquella casa; y cayó, y fue grande su ruina".

La base sobre la que se está construyendo la casa de tu vida es lo que va determinar la naturaleza de la propia casa. Resistirá la casa? Va a desmoronarse?

Va a tener fugas, o va a soportar cualquier naturaleza que depare el tiempo? Significado de los resultados

producirá su vida? Es una cuestión de importancia crítica, porque en el momento los resultados se encuentran, el resultado ya estará bastante bien determinada. No se puede

esperar a que sus resultados para juzgar sus acciones. No se puede esperar para ver qué tipo de casa

que tienes antes de juzgar si es o no tenía una base sólida!
Su éxito será siempre la *realización progresiva* de un ideal digno.
Su filosofía es lo primero; sus resultados vienen después. Y esto nos lleva a la más importante estrategia ligera ventaja de todos.

Aprendizaje continuo

El problema con el mundo es que la gente no sabe demasiado poco, pero que saben tantas cosas que no es así.

- Mark Twain

Hemos hablado de todo tipo de fuerzas se puede aprovechar para ayudar a alimentar su camino

por la vida. La fuerza más importante de todo, la fuerza que impulsa todo el proceso

de vivir con la ligera ventaja, es el poder del *aprendizaje continuo* .

Cuando digo "aprendizaje", no me refiero simplemente aprender de la escuela, aunque

escolarización sin duda tiene su lugar. Y no me refiero sólo a través de los libros o

de un maestro, aunque ya sabe que venero los conocimientos que se pueden obtener

de buenos libros, y siento lo mismo por grandes maestros, también. Tampoco estoy

simplemente hablando aquí de aprender del ejemplo de otros, desde el consejo de su

amigos, de la "escuela de la vida", o aprender de sus errores ...

No me refiero a cualquiera de esos ... me refiero a *todos* ellos! Una vez que haya establecido el pie

en el sendero de la maestría y comprendido la filosofía de la ligera ventaja, educar

a sí mismo a través de cualquier y todos los medios disponibles es el proceso crítico que mantendrá

que en ese camino y hacer el trabajo ligera ventaja para usted.

página 155

142 La ligera ventaja

Tampoco me refiero a la "educación" en el sentido más restringido del aprendizaje

habilidades o temas específicos. Naturalmente, es necesario procurarse una formación continua con el fin

para adquirir los conocimientos y habilidades que participan en el dominio de cualquier materia o seguimiento que

contribuirá a su crecimiento y desarrollo personal y profesional. Pero es

más que una simple cuestión de adquirir conocimientos específicos. Continúa, de toda la vida

aprendizaje es el material del que continuamente construye su filosofía y por Ahora, usted y yo sabemos lo importante que es! El aprendizaje es también el material de

el que construir su conciencia, y que también es fundamental en el dominio de la ligera ventaja.

Después de salir de la escuela secundaria, el cincuenta y ocho por ciento de toda la escuela secundaria

graduados que no van a la universidad *nunca ha leído un libro nuevo* ! Cuando leí por primera vez

esa cifra, que se sorprendió ... pero no sorprendió. Esa es una razón por la que el noventa y cinco

ciento rinde y deslice hacia abajo la curva de fracaso. Pasan su vida edificio

el sueño de otra persona, no porque no son capaces de construir su propia, pero porque nunca ganaron el conocimiento que necesitaban.

El analfabetismo es un problema mucho mayor hoy en día que muchas personas se dan cuenta. De

Los algo más de seis millones de personas en la tierra, de acuerdo con el Wycliffe organización, de mil millones no saben leer! ¿Se imaginan que ?! Una persona de cada

cada seis y un *billón* de personas-no pueden leer, y que la tasa va en aumento.

Pero considere esto: Si usted es uno de los que el cincuenta y ocho por ciento que nunca lee

después de la secundaria, ¿cuál es la diferencia entre usted y los mil millones de personas en todo

el mundo que no podía leer si querían? Ninguna diferencia en absoluto.

Por supuesto, la simple lectura no necesariamente le puso en la curva de éxito.

Recordar mi mujer limpieza de zapatos y su pequeña pila de novelas? No hay duda sobre

la alfabetización, la mujer le gustaba leer. Pero cuando ella habría sido si eso pila había incluido Norman Vincent Peale, Dale Carnegie, Zig Ziglar, Jim Rohn, *El millonario de al lado* , *Las mujeres inteligentes acaban ricas* , y cualquiera de los cientos

y muchas más, potenciación, libros educativos inspirados por ahí?

Donde ella habría sido si en el año anterior o dos, que había leído sólo el diez páginas, uno de los capítulos, de esos libros entre los clientes?

Ya sabe dónde estaría.

¿Cuándo fue la última vez que asistió a un seminario o tomó un adulto-educación clase, no porque se le requirió, sino simplemente para mejorar el mismo? Cuando fue la última vez que fue bolos? Si su promedio de bolos es más de 200,

¡felicitaciones! Usted es una diablitos de un jugador de bolos, y es posible que desee reconsiderar su prioridades. Si se alinearon los cien hombres y mujeres más exitosas en Latina y sus promedios calculados de bolos, apuesto a que no se romperían 70. El estadounidense promedio jugar a los bolos 233 veces en su vida, y todos ellos tienen algo mejor que hacer. Sé que los bolos es uno de los pasatiempos más populares en el Estados Unidos, pero ¿no le gustaría tener un éxito ser su pasatiempo más popular?

página 156

invertir en ti mismo 143

No estoy molestando a los bolos, o cualquier otra forma de ocio. Necesitamos equilibrio en nuestras vidas, y tomar tiempo en la bolera también le puede servir en todo

tipo de formas-su condición física, sus relaciones con sus amigos, su capacidad para

dejar que el trabajo vaya, para relajarse y divertirse. Todas las cosas buenas ... pero la pregunta es, ¿están

desarrollo de sí mismo? ¿Está construyendo su sueño, o sólo su jefe de?

Leer sólo un capítulo de una, inspirador libro rico en información todos los días.

Escuchar a los quince minutos de un CD que transforma la vida o la descarga de audio. tome una

curso o seminario cada pocas semanas o meses.

Son estas cosas fácil de hacer? Por supuesto. Y esas disciplinas simples agravados

con el tiempo, al igual que un centavo duplicado cada día durante un mes, le enviará hasta

la parte superior. ¿Son fáciles de hacer, no? No hay duda. Y si no lo hace, le

destruyes tu vida hoy? Por supuesto no. Pero así de simple error de juicio,

agravado con el tiempo, que se tire hacia abajo la curva de fallo y para llevar todo lo que has esperado y soñado ... para siempre!

"Libro Smarts" frente a "Street Smarts"

Q: Cinco ranas se sentó en un nenúfar. Una decidieron saltar. ¿Cuántas quedaron?

R: Cinco ... todos ellos están todavía allí sentados. La rana uno sólo se *decidió* a saltar.

El famoso proverbio chino dice: "El viaje de mil millas comienza con

un solo paso "-otro ejemplo maravilloso de la sabiduría tradicional ligera ventaja. Pero

Nota: El viaje comienza con un solo paso, no con *el pensamiento* acerca de tomar un paso!

Un montón de gente se acumula el conocimiento, pero aún moradores de la curva de fracaso. Sus

no sólo la cantidad de conocimientos que establece y mantiene su curso, sino también la

calidad del conocimiento. Hay diferentes tipos de conocimiento y diferentes vías de aprendizaje; si desea permanecer conectado a tierra y avanzar al mismo tiempo,

necesita un equilibrio.

Hay tres tipos principales de aprendizaje. El primero está *aprendiendo por medio del estudio*,

que incluye leer, escuchar CDs y descargas de audio, y asistir clases y seminarios. El segundo tipo es *aprender haciendo*.

Como apasionado como yo por mejora de sí mismo mediante el estudio con gran profesores, a través de grandes libros, CDs y otros medios de comunicación, también sé que todo el estudio

en el mundo no va a construir su negocio, establecer su estado de salud, o crear un feliz,

la vida familiar plena. Para eso se necesita el levantarse y *hacerlo*. Libro no es smarts

suficiente: todo el verdadero éxito se construye a partir de una base de estudio, más de la calle inteligencia.

La vida no es un deporte espectador que es un deporte de contacto; no hay una sesión de práctica.

Usted ha estado inmerso en él desde el primer día; vive en la vida de la derecha aquí, derecha

ahora. Es por eso que Emerson, que era un hombre excepcionalmente bien educada en el

sentido tradicional libro-smarts, asesorado, *la cosa, y usted tendrá el poder*.

página 157

144 La ligera ventaja

Tenga en cuenta que esta no es una filosofía reversible. No se puede simplemente ir a buscar el poder

y *luego* hacer la cosa, aunque las personas no tratan de hacerlo de esa manera, y pasan su

vidas enteras reuniendo el poder ... y no hacer nada.

Hacer la cosa, y usted tendrá el poder. La única manera de tener el poder es para hacer la cosa. Solo hazlo. Eso es aprender haciendo.

En mi negocio de la venta, a menudo me preguntan por la clave del éxito. "¿Cuál es la

? Una cosa que pueda hacer para garantizar mi éxito "Mi respuesta es siempre la misma:" Sé que aquí, inmersos activamente en el proceso, dentro de un año. "Eso es realmente la única razón

responder. Es la respuesta ligera ventaja. No se puede construir su sueño por lo que estás pasando

hacer o planeando hacer o tienen intención de hacerlo. Sólo se construye su sueño mediante la construcción de la misma.

Si usted no está haciendo, que está muriendo. La vida *está* haciendo.

El ritmo de aprendizaje

El conocimiento sin la práctica es inútil. Práctica sin conocimiento es peligroso.

- Confucio

Puedo leer un libro como *Como un hombre piensa* , lo devolverá a mi biblioteca, a continuación,

volver un año más tarde que volver a leerlo, y se siente como si alguien se coló en

mi habitación mientras yo estaba durmiendo y completamente re-escribió el libro! ¿Por qué? Porque

del aprendizaje en la práctica que he pasado en el ínterin. Mis experiencias han cambiado mi perspectiva. Ahora, cuando leo un pasaje en particular o señalar la autor hace, yo lo entiendo de una manera que no podría haber visto posiblemente hace un año.

Y que a su vez informa a mi comportamiento: ahora, cuando voy a realizar mi actividad

del día siguiente, puedo aplicar lo que he aprendido de James Allen, en una manera que yo

no habría pensado incluso hace veinticuatro horas.

Libro *smarts*, conocimiento de las calles. El aprendizaje por medio del estudio, aprender haciendo. Leer

al respecto, se aplica, verlo en acción, tomar la experiencia práctica que volver a mi

lectura, profundizar mi comprensión, tomar esa comprensión más profunda de nuevo a mi

actividad ... es un ciclo sin fin, cada aspecto del aprendizaje de la alimentación de la otra.

Como subir una escalera: pie derecho, pie izquierdo, pie derecho, pie izquierdo.

¿Se imaginan que intenta subir una escalera con sólo su pie derecho?

Los dos trabajan juntos. Lo que es más, que no sólo trabajan mejor juntos, cada una amplificación de la otra, pero la verdad es que realmente no pueden trabajar por separado.

Al menos no por mucho tiempo.

No se puede Excel basado puramente en el conocimiento aprendido en el estudio; no se puede

excel simplemente a través de los conocimientos obtenidos a través de la acción. Los dos tienen que trabajar

juntos. Estudias, y luego lo hace la actividad. La actividad cambia su estado de

página 158

invertir en ti mismo 145

referencia, y ahora se encuentra en un lugar donde se puede aprender más. A continuación, se aprende

más, y le da una visión más clara lo que experimentó en su actividad,

por lo que ahora la actividad enfoque estás con una visión más clara. Y de ida y vuelta, que va.

Este ritmo de ida y vuelta es digno de mención. Es el ritmo de éxito.

Recuerde que cuando hablamos de "pequeños pasos"? Este aprendizaje-y-hacer sentido del ritmo es algo que aprendió incluso antes de aprender a caminar,

y es aún más básico. Los psicólogos han descubierto rastreo es una de las más actividades importantes que nunca logran, ya que afecta profundamente el cerebro

y su capacidad de aprender. La derecha-izquierda de la ida, el ritmo de la izquierda-derecha de la pierna

de la alternancia actúa sobre nuestro sistema nervioso como el oleaje de la costa, desarrollarla, darle forma, y prepararla para todo tipo de niveles más sofisticados del aprendizaje y el conocimiento en el futuro.

Usted ha oído la expresión, "Antes de que se puede caminar, usted tiene que arrastrarse." No

es más profunda verdad en esto que la mayoría de nosotros hemos dado cuenta. que alterna

ritmo, y su capacidad para coordinar el comportamiento de los opuestos, es una crítica

habilidad ligera ventaja. Equilibrio smarts del libro y conocimiento de las calles es un aspecto de que,

y también lo es la estrategia de éxito todos los días que vamos a ver a continuación: corrección del rumbo.

corrección de golf

Que regrese una y otra vez toma el supuesto- adecuada

guiada por qué? Por el cuadro en la mente del lugar

le dirigen hacia ...

- John McDonald

¿Cuál es la ruta más corta entre dos puntos? Una línea recta, ¿verdad? Incorrecto.

Mientras que puede ser cierto en teoría, nunca es cierto en realidad. Y la realidad es donde

usted y yo vivimos y en el que tienen éxito o fracasan.

¿Ha conducido en cualquier carretera últimamente que son perfectamente rectos? Incluso cuando

usted está en una de esas carreteras interestatales que parece como una larga línea recta para siempre,

¿Tiene usted el volante completamente inmóvil? ¿O se mueve hacia atrás y adelante,

corrigiendo constantemente la dirección del coche se dirige? Ese movimiento constante de

el volante es tan familiar, que es una segunda naturaleza, y es probable que nunca se piensa

sobre ello. Pero si decide mantener la rueda rígidamente en su lugar, estaría fuera de la

carretera, probablemente en menos de un minuto.

Y en caso de que creo que es sólo una cuestión de ingeniería o de las imperfecciones

en la superficie de la carretera, el siguiente ejemplo puede venir como un poco de un choque:

En su camino a la luna, el milagro de la ingeniería moderna que es un Apolo cohete está en realidad en curso sólo dos o tres por ciento del tiempo; por al menos

página 159

146 La ligera ventaja

noventa y siete por ciento del tiempo que se tarda en llegar desde la Tierra a la Luna, que es *fuera*

curso . En un viaje de casi un cuarto de millón de millas, el vehículo está en marcha

por sólo 7.500 millas ... o para decirlo de otra manera, por cada media hora el barco está en

vuelo, que está en curso durante menos de sesenta segundos!

Y se pone a la luna ?! ¿Cómo es eso posible?

Debido a que el viaje espacial moderna es un ejemplo magistral del curso ligera ventaja

la corrección en la acción.

Si esta máquina, uno de los más sofisticados, caros y finamente calibrado

piezas de tecnología idearon nunca, fue corregir sus propios errores fuera de los hipódromos de veinte

nueve minutos de cada treinta años, es razonable esperar que se podría hacer mejor

¿que eso? E incluso si fueron capaces de igualar grado de precisión del cohete, que te

siendo perfectamente en el blanco, en el camino y el rumbo sin más de diez días *al año!*

Para cualquier persona que carece de una comprensión de la ligera ventaja, siendo por supuesto es algo

que debe evitarse a toda costa. Después de todo, si estás fuera de curso, que está en su defecto, ¿verdad? Pero

aquellos que entienden la ligera ventaja abrazar la filosofía de Thomas Watson sobre el fracaso. Aquí está una versión más extendida de lo que dijo:

¿Quieres que te dé la fórmula del éxito?

Es bastante sencillo, en realidad. El doble de su tasa de fracaso ...

Usted está pensando en el fracaso como el enemigo del éxito. Pero

No se trata en absoluto ... Usted puede ser desalentado por el fracaso-o se puede aprender de ella. Así que adelante y cometer errores.

Hacer todo lo que pueda. Porque, recuerde, que es donde encontrará el éxito. En el otro lado de la falta.

- Thomas J. Watson, Sr.

Recuerde, el cohete llegó hasta allí. Y lo que puede. ¿Por qué? Porque corrección de curso continuo.

Lo que permitió el cohete de seguir haciendo los ajustes que traído de nuevo a la pista para llegar a su destino? Los ajustes se realizan todos por un sistema de guiado automatizado, el corazón de los cuales era un giroscopio.

Un giroscopio es una masa de hilatura montado en una base que conserva la misma

la orientación no importa en qué dirección la propia base va. Es posible que haya jugado

con un giroscopio de juguete de niño, el tipo que terminan con una cadena como una peonza, hacer

girar, y no importa cómo usted lo sostiene o lo que haces a ella, se mantiene en posición vertical como

siempre y cuando se hace girar alrededor. La fuerza creada por el giroscopio que el juguete es tan poderoso

se puede mantener el equilibrio sobre la punta de su dedo o bailar en posición vertical a lo largo de una cadena.

Los cohetes se inicia desde el punto A (su posición actual) y cabezas para el punto B

(la luna). A medida que viaja sus primeras millas, se pone un poco de su curso. Ahora el

invertir en ti mismo 147

giroscopio del cohete muestra una lectura, mientras que los instrumentos del cohete muestran que en realidad está dirigida en una dirección ligeramente diferente. El giroscopio, recordemos, es siempre apunta en la *correcta* dirección, la dirección del barco en realidad quiere ir.

El procesador de la computadora detecta que por supuesto fuera del cohete y le indica que debe

realizar un ajuste. Si el procesador y el cohete se habla Inglés, el la conversación puede sonar algo como esto:

Procesador: "Rocket, usted es de 1,27 grados norte y traerlo de vuelta a 1,29."

Rocket: "Está bien ... hecho."

Procesador: "Bueno ... Vaya, eso es demasiado, ahora que está 1.30-moverlo 0.01 grados sur. "

Rocket: "No hay problema, voy a hacer eso, también."

Procesador: "Gran-no, espera, demasiado hacia el oeste. Ajuste supuesto 0.067 grados ".

Rocket: "Entendido, considere que se haga."

Procesador: "¡Vaya, demasiado, volver 0,012."

Rocket: "En estos, 0,012 ... ¿Cómo es eso?"

Procesador: "Little demasiado al norte de nuevo, la facilidad de nuevo a 1,27 ..."

Y así sucesivamente, de aquí a la luna, se producen una serie constante de ajustes convirtiendo lo que es predominantemente una serie de fracasos en el éxito final.

Usted tiene un giroscopio, también, y funciona de la misma manera, si se lo permites.

Su giroscopio es su visión de a dónde va, en otras palabras, su sueño.

Su procesador es la ligera ventaja: una serie coherente de la pequeña, aparentemente insignificante

acciones, fácil de hacer y fácil no lo hacen, y en este caso, haciendo que te lleva directamente

a la luna en lugar de disparar hacia el vacío del espacio exterior.

Estás hambriento. Hay un montón de comida chatarra grasosa en una máquina expendedora

eso lo invita. Su giroscopio está girando, se centró en su salud. Tu

procesador va, *haga clic ... clic ... whirr ...* y usted elige una ensalada o un pedazo de

fruta en su lugar.

Hay un estante de exhibición de libros y revistas. Se llega a la copia

de *personas* , ya que tiene un jugoso trozo de chismes que acaba de amar lectura acerca de una estrella de cine que no puede soportar, pero se ve muy intrigante de todos modos, y es sólo unos cuantos dólares y tienes algo de tiempo durante el almuerzo, y- *Haga clic ... whirrr* ... Y en lugar de decidirse a volver a su coche para su copia de *mujeres inteligentes* *Acabar rico* . O tomar un paseo de veinte minutos en el parque. Estás tomando un café con los amigos y empiezan a quejarse de su trabajo, sus jefes, sus empleos ... *Haga clic ... clic ... whirrr* .. y encontrar una manera de cambiar de tema porque sabes que si la conversación no llega a un positivo pista dentro de otros sesenta segundos, se puede encontrar una razón para excusarse. *Haga clic ... clic ... whirrr*

página 161

148 La ligera ventaja

Conociendo la ligera ventaja, se hace el ajuste automáticamente. Tú tomar esas decisiones correctas, las que le sirven. Haces los simples, aparentemente cosas insignificantes que reenvían su progreso hasta la curva de éxito. Tú lees Buenos libros. Usted escucha a la motivación de las cintas. Si andas personas en todo exitosos que le ayuden. Eres un cinco percenter, un ganador, un éxito. Una vez que sepa la ligera ventaja, ya sabes que en ir del punto A al punto B se le fuera pista mayor parte del tiempo. Y usted sabe que es el por ajustes en esas pequeñas correcciones, aparentemente insignificantes en dirección-que tener el mayor poder en su vida.

Kaizen : planificar, hacer, Revisión

Usted sabe que este dicho: "Listo ... objetivo ..." y lo que viene después? "¡Fuego!"

¿derecho? Esa es la forma en que se suele poner, pero hay una manera mejor.

Listo, fuego, objetivo!

El problema con "Ready, apunten, fuego" es que en el mundo real, donde todo está en movimiento y las cosas están cambiando constantemente, por el tiempo que ha

terminado todo lo que preparando y con el objetivo, la meta es cosa del pasado!

Aquí es otra forma de decir *listo, fuego, objetivo* : planificar, hacer, revisar.

"Planificar, Hacer, revisar" es un método de aprendizaje que comenzó a ganar credibilidad

en las instituciones educativas hacia el final del siglo XX, y se usa en algunas de las mejores escuelas hoy. Es una estrategia ligera ventaja.

Los estudiantes *planean* lo que van a aprender y crear sus propias actividades y experimentos para el estudio. Entonces, ellos *hacen* lo que planeaban. Y luego se *revisan*

su planificación y haciendo para ver si algo faltaba para ayudarles a aprender lo se podría hacer para mejorar el proceso y los resultados que han logrado. entonces

se conectan esos nuevos conocimientos sobre su próximo plan, y que están fuera de funcionamiento hasta

la curva ligera ventaja para el éxito.

La estrategia operativa ligera ventaja en el trabajo aquí es la constante y coherente de ida y vuelta de hacer las acciones y corregir los actos de golf corrección, al igual que el cohete de la luna. Lo que esta estrategia produce es lo filosofía de gestión empresarial ha venido a llamar la "mejora continua" un concepto que los japoneses llaman *kaizen* .

Esta idea fue introducido en Japón después de la Segunda Guerra Mundial por un estadounidense, W.

Edwards Deming. Un estadístico notable, el Dr. Deming consultado y dio una conferencia

líderes industriales japoneses acerca de la "calidad total." Se les enseña que "el sistema está

la solución ", y mostró la forma en que siempre es el origen del problema también.

Recordar lo que sucedió a las industrias de automóviles japoneses y americanos en

los años 70 y 80? Los japoneses comían el almuerzo de Estados Unidos en el mercado. Saber

¿por qué? estrategia ligera ventaja. Lo tenían; no lo hicimos.

página 162

invertir en ti mismo 149

Los japoneses tomaron las enseñanzas de Deming ligera ventaja sobre el pequeño y sencillo

disciplinas en mejorar la calidad, ellos agravados con el tiempo, y en menos de una

década tocaron el líder mucho más grande, más rica y más poderosa industria (el Estados Unidos) fuera del agua. Hasta ahora fuera del agua, de hecho, que el más vendido

coche en Estados Unidos durante años fue el Honda.

No es que los estadounidenses no mejoró. El 1983 Chevy era claramente superior a la de 1973 Chevy. Pero General Motors buscaban a los grandes avances, mientras que los japoneses siguió haciendo poco, aparentemente insignificante

mejoras que, agravado con el tiempo, les permitió robar el centro de atención en lo que fue casi exclusivamente una función de automóvil estadounidense. Los japoneses tenían mayor avances del automóvil, también, pero eran el resultado de su estrategia ligera ventaja.

En la década de 1990, la industria automotriz estadounidense hizo bastante una reaparición: grandes coches, récord de ventas y beneficios. Fue un cambio impresionante, y lo que le dio la vuelta

Se nuestros fabricantes de automóviles, finalmente, adoptando las enseñanzas de W. Edwards Deming: que un compromiso con el desarrollo y ajustarse a una estrategia ligera ventaja a pesar de todo, positivamente que enviar a la parte superior.

Planear, hacer, revisar (y *listo, fuego, objetivo* !) Crea un sistema de estructura y apoyo

para la mejora continua. Es la estrategia de corrección de rumbo constante. Tú puede haber oído la expresión, "No es cómo va su trabajo, sino cómo lo su plan de trabajo. "No del todo. Una estrategia ligera ventaja significa hacer tanto en una vez-

una pequeña, paso curso de corrección a la vez.

La ligera ventaja es el proceso. Solo tiene que elegir en qué dirección va: con la cinco por ciento, o hacia abajo con los otros noventa y cinco por ciento. No acaba de hacer esa

la elección de una vez y luego decir, "Ahh, estoy acabado, ahora estoy listo." Usted hace que

elección del momento a momento a momento, y seguir haciendo que, cada mes y todos los días, durante el resto de su vida.

Cada nuevo momento le presentará una nueva opción ligera ventaja a realizar.

En poco tiempo se convertirá en natural y automática, pero al comenzar, se requerir su conciencia constante.

Usted tiene que optar por hacer el trabajo ligera ventaja *para* ti, momento a Actualmente, un paso a la vez. Recuerde que el cohete a la luna.

es fácil de hacer? Sí. ¿Es fácil no hacer? Por supuesto. Si no lo hace, será su colapso vida? No no hoy. Pero así de simple error de juicio, agravada

con el tiempo, que se tire hacia abajo la curva de fracaso, absoluta e irrevocablemente, sin

hacer preguntas. A menos que aceptes del hombre rico tercer regalo-la elección- y seguir aceptando que, día a día y momento a momento.

Aprender a través del modelado

Antes he mencionado que hay tres tipos principales de aprendizaje. tenemos examinado los dos primeros (aprendizaje a través del estudio y el aprendizaje a través de hacer) y

página 163

150 La ligera ventaja

es probable que se pregunta si alguna vez vamos a moverse a la tercera! En un Así, he guardado lo mejor para el final, debido a la utilización de este tercer tipo de aprendizaje

tremendamente acelerar los dos primeros.

Es de conocimiento a través del modelado .

A lo largo de la historia humana (y mucho antes de que hubiera cosas tales como libros, universidades o programas de educación continua) Ha habido una tried- y verdadero camino para el aprendizaje de una habilidad, oficio, arte, oficio o profesión: ir a estudiar con una

dominar. Todas las grandes tradiciones de aprendizaje dicen lo mismo: si quieres aprender

cómo hacer algo así, ir a buscar a un maestro de esa habilidad y aprendiz mismo.

Al igual que el modelo de "entrenar", el modelo de "maestro / aprendiz" está experimentando

un tremendo aumento de la popularidad en este momento. Tutoría redes, agencias y

organizaciones están surgiendo en todo tipo de profesiones, y esto no sorprende yo en lo más mínimo.

Con el advenimiento de la cultura de Internet, ha habido una explosión en la información en la última década. Ahora estamos empezando a darse cuenta de que la información

por sí sola no es suficiente, y la información más experiencia personal (la "escuela de

golpes duros ") no es suficiente. Necesitamos una manera de procesar toda esa información

y la experiencia e integrarla. Y sólo hay una manera fiable y sólida que hacer

que: encontrar a otra persona o una comunidad de personas que ya han dominado una

zona, y el modelo a sí mismo en base a su experiencia.

A falta de la comunidad es la mayor crítica de "desarrollo personal", como enumerados en la definición de Wikipedia. Su desarrollo personal tiene que ser un contacto

deporte en el que está en contacto con otras personas que pueden ayudarle en su viaje.

Ya se ha demostrado que la información y la tecnología por sí sola no son va a crear un cambio real. Hoy en día, vemos información sobre la salud y, sin embargo alza

hemos visto un aumento en la obesidad, la diabetes del adulto, y otra prevenible enfermedades. Vemos la información sobre las finanzas de todo el mundo, sin embargo, un aumento de la deuda y dinero mal administrado. La información necesita ser acoplado con una comunidad para tener

Los efectos reales de cambio de vida.

Veamos un ejemplo donde se acoplan información y de la comunidad juntos para crear un cambio real en la vida de las personas.

Alcohólicos Anónimos (AA) es un programa de rehabilitación éxito porque que proporciona toda la información necesaria sobre el estado y se casa con la que

una comunidad de personas para apoyar el miembro. Si sólo se repartió DVDs y folletos y poner un sitio web sobre la enfermedad, y dejó en eso, ¿cómo mucha gente cree usted que sería en realidad recuperarse? No muchos. Por supuesto, una

miembro de las necesidades de información, pero lo que hace que el programa realmente es el trabajo

medio ambiente y las asociaciones que se crean alrededor de esa persona. Lo mismo es

Página 164

invertir en ti mismo 151

cierto para el desarrollo personal y cualquier cambio que queremos ver en nuestra vida. Tiene que

corresponderá a la información y un ambiente de apoyo.

Las metas que usted aspira a, simplemente buscar a las personas que han alcanzado la

mismas o muy similares objetivos, o que están bien a lo largo de ese camino, y van en su campamento

puertas o hacer lo que pueda para asociarse con ellos, emularlos, y vamos su comprensión, la comprensión y dominio del tema frotar apagado en usted.

Pasar tiempo con los Maestros

Si desea elevar la calidad de su vida, pasar el rato con las personas que tienen estado allí y hecho eso. Si quieres ser un gran orador público, pasar tiempo con grandes altavoces. Si quieres ser un éxito en los negocios, a continuación, encontrar una manera de

pasar tiempo en compañía de empresarios de éxito. Si es importante para usted

para ser un padre terrible, lo mejor que puede hacer para promover ese objetivo es gastar mucho tiempo con los hombres y las mujeres que han dominado la paternidad. Se puede definir una sociedad por los héroes y cumplirla. También puede definir a una persona por los héroes que él o ella mantiene. ¿Quiénes son tus héroes? ¿Quién eres tú el modelado usted mismo después?

El noventa y cinco por ciento de la curva de fracaso tienden a aceptar la sociedad héroes plantas delante de ellos: los actores de cine (versión de imagen de los Estados Unidos), estrellas de rock, estrellas del deporte. Ciertamente, puedo admirar a estas personas, pero siempre me pregunto, *¿Puedo emularlos?* Prácticamente hablando, puedo convertir mi admiración hacia constructiva modelado que aumenta mi aprendizaje y mi propia vida se mueve hacia adelante? Con demasiada frecuencia, hacemos héroes a personas que no pueden ayudarnos, cuyas vidas están fantasías, no modelos de rol genuino. Echar un vistazo a sus héroes que se escriben una lista y examinarlo. Pregúntese: "¿Puedo ser como ellos? Son estos la gente que hace el tipo de cosas que aspiro a hacer y que viven las clases de vida que aspiro a vivir? ¿Pueden realmente ayudarme a ser quien quiero llegar a ser? "

Encontrar gente que ha hecho lo que quiere hacer y rodearse de ellos. Eso es el aprendizaje a través del modelado, y es una parte poderosa de aprendizaje cómo entender y utilizar la ligera ventaja. Una vez que sea digno de ser modelaste, que, en esencia, se convierten en el maestro. Y si se le enseña el tiempo suficiente, la gente comienza a mirar a usted como un maestro.

El problema es que la mayoría de la gente quiere ir desde el aprendizaje de convertirse en el profesor. Ellos no quieren molestarse con tener que aprender las actividades lo suficientemente bien a modelar.

La posición de mariscal de campo en el fútbol es un gran ejemplo. En primer lugar tiene que aprender el libro de jugadas. En segundo lugar, toma esas jugadas desde la pizarra a la práctica

campo. Y si es lo suficientemente bueno en la aplicación de su conocimiento aprendido, el equipo

página 165

152 La ligera ventaja

finalmente, se ve a él como un líder. Si él es un líder digno el tiempo suficiente, pronto

otros miembros del equipo le están modelando. Cuando ves grandes mariscales juegan

como Joe Montana o Peyton Manning, es muy claro que han sido líderes

de su equipo el tiempo suficiente que se han ganado el derecho a ser modelado después y

son vistos como los entrenadores en el campo.

La Ley de Asociaciones

¿Recuerdas un comentario que hice sobre la renta, camino de vuelta en el mismo a partir de este libro? Mientras estaba sentado en el aeropuerto de Phoenix sobre el pensamiento

mi nuevo amigo, la mujer limpieza de calzado, que reflexionó sobre este pensamiento:

Su ingreso tiende a ser igual a la media de los ingresos de sus cinco mejores amigos.

Este principio no se aplica únicamente a sus finanzas: opera en todos los aspectos de su vida.

Su nivel de salud tenderá a ser sobre el nivel medio de salud de su cinco mejores amigos. Su desarrollo personal será más o menos al nivel medio de desarrollo personal de sus cinco mejores amigos. Sus relaciones, financiera salud, actitudes, nivel de éxito en su carrera, y todo lo demás acerca de su vida tenderá a ser muy cerca del nivel medio de cada una de estas condiciones en las

sus cinco amigos más cercanos y asociados.

Todos entendemos este principio por instinto; nuestro idioma es disparada a través

con expresiones que reflejan que:

Usted es conocido por la compañía que buscas.

Muéstrame dónde usted pesca y te voy a mostrar lo que captura.

Dios los cría y ellos se juntan.

Usted es el promedio combinado de las cinco personas que asociar con la mayoría, incluyendo la manera de caminar, hablar, acto, pensar y vestido. Sus ingresos, sus logros, incluso sus valores y la filosofía reflejarán ellos.

Si las cinco personas que le rodean tienen filosofías negativas, es prácticamente

imposible para que usted tenga una filosofía positiva. Si las cinco personas que le rodean son quejándose constantemente, viviendo en el pasado, culpar a otros por sus dificultades, y pensar y actuar de una manera generalmente negativa, entonces ¿cuáles son las probabilidades de que encontrar su camino en la curva de éxito? Casi nulas. Si asocia constantemente con gente negativa, es muy poco probable que tendrá éxito en tener y mantener un enfoque positivo a su vida. Convertido en muy consciente de que se está modelando. Esto tiene mucho que ver con su filosofía y sus actitudes, que tiene más que ver con sus acciones y con lo que en realidad estás haciendo y creando en su vida diaria que cualquier otro factor.

página 166

invertir en ti mismo 153

La razón "pájaros del mismo plumaje vuelan juntos" es simplemente que todos van

en la misma dirección, se dirigió hacia el mismo destino. Mira las personas con quien rebaño, la *compañía que buscas* : ¿qué destino se se dirigían a?

Y es que en la que desea que se dirige?

Mira las personas que le rodean. ¿Son más exitosa de lo que son? Son ellos las personas que viven el tipo de vida que aspiran a vivir, o el tipo de vida que esperan

¿dejar atrás? ¿De qué lado de la ligera ventaja están viviendo-en la curva de éxito o la curva de fracaso? ¿Es la ligera ventaja trabajando para ellos o contra ellos? Donde estara

sea en veinte años? Y te están tirando hacia arriba o hacia abajo arrastrando usted?

Esta es una prueba de pasa o falla: no hay un "tal vez" al respecto. Recuerde, no hay

sin quedarse quieto: todos vamos en una de dos direcciones, ya sea hacia arriba o hacia abajo. Tu

asociación con cada persona que conoces está bien que empodera, o que es no-que le llevará hasta la curva de éxito o fracaso en la curva.

¿Cómo puede usted decir? Una forma de hacerlo es volver a la empresa de futuro y el pasado,

la responsabilidad y la culpa. Cuando usted y este amigo particular, se reúnen, se sus conversaciones acerca de la responsabilidad, aspiraciones y tomar la iniciativa? o hacer

que a menudo parecen trabajar su camino alrededor de la culpa o su primos-
envidia, los celos,
resentimiento e irritación?

¿Sus conversaciones se centran más en el futuro o en el pasado? Es solamente
natural, cuando se comparte una historia común y conjunto de experiencias, para
disfrutar

recordando sobre buenos recuerdos; Eso no es lo que quiero decir. Lo que quiero
decir es, lo hace

su relación tiene una sensación de futuro, positivo a la misma, o hacer que los
dos

te juntas y siempre parecen terminar dando vueltas acontecimientos del pasado,
como un gato

sin fin dar vueltas antes de que pueda establecerse a dormir?

Si su relación con alguien tiene un tema de la culpa y se alimenta de la
pasado, es discapacitante. Si se tiene un tema de la responsabilidad, la auto-
reflexión y

cambiar y se siente como algo que se mueve hacia el futuro, que es enriquecedor.

Todos estamos ya sea construyendo nuestros propios sueños o la construcción de
otra persona. Poner

un punto más fino en él, ya sea que estamos construyendo nuestros sueños, o la
construcción de nuestras pesadillas.

Puede haber algunas personas con las que usted está ahora de pasar dos días a la
semana, en la que podría decidir que necesita para tener que reduce a dos
horas. Ahí

También pueden ser personas con las que se está gastando a sólo dos minutos,
donde

das cuenta de lo necesario para pasar mucho más tiempo con ellos y dos horas o
dos días.

Y se dará cuenta de momentos en los que lo que realmente necesita hacer es
simplemente disociar

a sí mismo de una persona; eso es una parte de la ley de asociación, también.

Para muchas personas, creo que esto puede ser un aspecto difícil de la ligera
ventaja de

entender y aceptar. Casi todo lo demás acerca de la ligera ventaja, ya que

ya saben, es fácil de hacer, pero disociar a sí mismo de las personas que no lo
hacen

potenciarle puede ser una cosa triste y difícil de hacer. Especialmente si usted los
ama.

Sobre todo si son viejos amigos o querida familia.

Así que no se desanime: por "disociar" No me refiero necesariamente cortándolos de su vida por completo. Pero las relaciones ocasionales merecen ocasional de tiempo no la calidad

hora. Hay personas con las que se puede pasar dos minutos, pero no dos

horas. Hay personas con las que se puede pasar dos horas, pero no dos días.

Esta parte del pensamiento ligera ventaja requiere una compasiva *conciencia* .

Tener compasión y que tiene sentido no son mutuamente excluyentes sino que simplemente

tomar una cuidadosa reflexión y discernimiento. No estás juzgando esas personas; estás

simplemente preguntando a ser honesto acerca de si esas relaciones son dándole el poder y ayudar a apoyar a su fin y realizar sus sueños.

Liderazgo

A menudo me preguntan, "¿Cómo puedo ser un líder?" En nuestra pulsador, instante-

todo el mundo, como he dicho antes, la gente a menudo parecen querer tomar un expreso

ruta desde las primeras etapas del aprendizaje directamente a la dirección. Pero, por supuesto,

no funciona de esa manera.

¿Como funciona?

El liderazgo no es algo que se

"hacer"; es algo que crece orgánicamente a partir de

el ritmo natural de aprendizaje.

Cuando se inicia al comienzo de nada, estás en el más alto nivel de ansiedad. A medida que aprender-a través del estudio y el hacer, información y experiencia,

smarts del libro y de la calle inteligencia-que disminuyen gradualmente su nivel de ansiedad

el aumento de su nivel de dominio.

A medida que continúe subiendo la escalera del conocimiento (recuerda, de pedal derecho

el pie izquierdo, pie derecho pie izquierdo, el estudio de la acción, el estudio de la acción) de mantener los ojos

en mentores dignos, utilizando siempre el aprendizaje a través del modelado como su aprendizaje

giroscopio para mantenerlo en pista.

El uso de esas tres dimensiones del aprendizaje y estudio, hacer, modelo con ligeras

la persistencia de borde, en el tiempo su nivel de dominio se eleva hasta el punto en el que

dan la vuelta y se dan cuenta de que otros se están modelando! Te has convertido en digno de emulando. La crema se ha convertido en la mantequilla; el jacinto de conocimientos ha cubierto el estanque de su esfuerzo. Usted ha crecido hasta convertirse en el liderazgo. ¿Cómo convertirse en un líder? A través sinceramente seguir el camino de la auto el dominio y el aprendizaje continuo.

su Mastermind

De todos los libros que me he encontrado en mi búsqueda de la excelencia, así como todos los cómo-a de éxito, la obra maestra de Napoleón Hill *Piense y hágase rico* ,

página 168

invertir en ti mismo 155

que he mencionado en varias ocasiones, es el uno de los más influyentes.

Cuando preguntas a las personas de éxito lo que los factores que más han contribuido a su éxito,

este es el libro que más comúnmente se citan.

Durante los veinte años que tomó Napoleón Hill escribir *Piense y hágase rico* ,

se entrevistó a más de quinientos de los hombres más ricos y exitosos

y las mujeres en el mundo, y luego analizaron minuciosamente lo que había aprendido y

deletreado hacia fuera en forma de trece "secretos del éxito." Muchos de esos secretos tienen

ha tejido a través de los principios ligera ventaja, incluyendo el tener fe y una deseo ardiente. También ya hemos mencionado los grupos "cerebro" en el Capítulo

6 con el fin de inocular a sí mismo de la negatividad (también conocido como cucos). Aquí están algunos

más razones Colina decidió que era tan importante crear un grupo "Mastermind".

"No hay dos mentes nunca se juntan sin crear con ello un tercero,

invisible, fuerza intangible, que puede compararse a una tercera mente ", escribió Hill.

Un grupo de personas afines, orientada al logro, explicó, podrían

se unen para crear una asociación mucho mayor que la suma de sus partes, por lo tanto

aprovechando de manera espectacular el éxito de los demás.

Como ejemplos de dos sorprendentemente diferentes partes del espectro de humanos

esfuerzo, cita de Henry Ford y Mahatma Gandhi como maestros del Cerebro

principio, que define como: "La coordinación de conocimiento y esfuerzo de dos

o

más personas, que trabajan hacia un propósito definido, en el espíritu de la armonía ".

Aplicando el principio de Hill es sencilla: rodearse de personas de igual mente y diferentes talentos y temperamentos con el propósito de servir a los objetivos

de cada miembro del grupo. Asociar con estas personas sobre una base regular.

Recuerde que siempre está tratando con la gravedad: una contra diecinueve, todo el tiempo. El noventa y cinco por ciento siempre tenderá a ser cínico, escéptico y

negativo; incluso cuando está motivado por la mejor de las intenciones, que te atacarán y derrumbarte.

Aplicar la ley de asociación. Crear su propio genio, un grupo de aquellos que han optado por vivir entre los cinco por ciento, y dejar que ellos se apoyan,

sean por el ascensor bajo las alas de sus sueños.

Puntos clave del Capítulo 10

El regalo más grande que jamás podría darse también es el negocio más sabia la inversión que usted podría hacer. ¿Qué es este misterioso don? Es su propia desarrollo personal. Invertir en su propia mejora, su propio crecimiento personal y el mejoramiento.

página 169

156 La ligera ventaja

La ligera ventaja ha sido especialmente útil en el ar
ea de personal

desarrollo. Siempre he sido ar

Oundu personas que sintieron que era una

pérdida de tiempo para sentarse y r

libros de EAD. Ahora, me tomo el tiempo todos los días para

leer por lo menos 10 páginas, y en el último año

He leído 15 libros. los

la riqueza de conocimientos e ideas

He ganado no tiene precio.

-Jane Lehman, Lexington, MI

Siempre he creído que tener un gr

filosofía de comer es el fundamento

para el éxito. A pesar de que

Nunca fui un ávido r

eader de libros, principalmente debido a las

sin darse cuenta de las habilidades propias de la gestión del tiempo, que no entró en mi mente

que acaba de leer 10 páginas por día. Ahora estoy r
LECTURA cinco libros y sentir como si estuviera
que se mueve en una dirección que yo nunca soñé posible.

-Peter Klochko, Northville, MI

La inversión en el Crecimiento Personal

Me presentaron a la filosofía ligera ventaja cuando
yo era 19. Antes de ese momento i

nunca vi a mí mismo haciendo mucho con mi vida.

No pude contener las conversaciones con
extraños y realmente no estaba interesado en las personas. Yo no diría que era un
alborotador,

pero yo estaba dispuesto a conformarse con mediocr

mi. yo era un estudiante promedio en la escuela secundaria

y abandonado la universidad mi primer año

. Después de leer el libro, quería mor

mi.

empecé a bucear en otra gr

comer los libros, la lectura de 10 páginas y un día

acabo de empezar

transformadora. Yo quería ser exitoso.

Yo quería hablar con otras personas acerca

éxito. En cada puesto de trabajo

yo la agarraba, i tiró hacia arriba a la gestión, por delante de la gente

quien había trabajado en el establecimiento durante años. incluso mor

e importante, exitosa

las personas comenzaron a ser atraídos por mi actitud y mi ener

gía.

Nunca olvidaré el día en el gimnasio cuando un gran éxito r

desarrollador raíces eal

Se acercó a mí. dijo que tenía una gran ubicación para un nuevo negocio.

Me dijo que si

estaba interesado iba a financiar la entir

e proyecto en el principio y me ayude

obtener la nueva empresa en funcionamiento hasta que pude r

Epay él a través del flujo de caja de la

negocio. La oportunidad literalmente se cayó en mi regazo y

Salté sobre ella. Hasta el día de la

negocio está en marcha y funcionando con éxito. W

e han conquistado nuestro primer año de actividad

y en un par de años
Voy a comenzar la expansión de mi empresa.
tengo 22 años
y si no fuera por los principios ligera ventaja, e invertir en mí mismo por r
eading 10
páginas de un buen libro cada día-
No sería el hombre
soy hoy en día.
-James Fortner, New Haven, MO
desarrollo personal Siempre hemos creído es un jour interior
ney y usted
no va a llegar más
noche, y ese es uno de los principios más importantes
Jeff enseña en *La ligera ventaja* . Aprendí el concepto práctico de "Cómo hacer
se come un elefante? "Una mordida a la vez, por supuesto. Eso es lo que Jef
f Olson
me enseñó a través de su filosofía como
leí *La ligera ventaja* . Nadie cambia
durante la noche, y te ar
E no va a absorber el material completo en un buen libro
durante la noche. Mediante la lectura de 10 páginas de un buen libro cada día
nuestro concepto de
paciencia fue re-ENFOR
CED, nuestro concepto de autoestima fue de r
e-forzada, nuestra
concepto de compromiso fue de r
e-forzada, mediante la simple aplicación de estos principios,
estamos en mejores personas.
-Ron Forrester y Leslie Hocker, Houston, TX

página 170

capítulo 11

Torneado de sus sueños en realidad

Lo que usted puede hacer, o sueños que puedas, comenzarlos.

La audacia tiene genio, poder y magia en ella.

- Johann Wolfgang von Goethe, *Fausto*

Hay libros enteros escritos acerca de cómo establecer, perseguir y alcanzar su
metas, y algunos de ellos son realmente muy bueno. Usted puede o no puede
necesitar una

todo el libro; eso depende de usted. Me gusta mantener las cosas
como *simples* como sea posible, porque

simple es por lo general mucho más eficaz y lo más importante, *sencilla* es lo que funciona

mejor con la ligera ventaja. Recuerde "fácil de hacer," y no se vaya muy lejos tener las manos en la ligera ventaja.

Si bien cada uno tiene un enfoque algo diferente a la fijación de objetivos, hay cuatro pasos simples y fundamentales que debe tomar para que sus sueños se convierten

en realidad. Toda persona que haya creado el éxito, ya sea consciente o no, si el uso de este lenguaje específico o no, ha pasado por estos cuatro pasos.

Son las cuatro verdades universales de llegar a un gran sueño.

Para un objetivo se haga realidad:

Debe escribirlo, que sea específica y darle una fecha límite.

Debe tener un plan para empezar.

Usted debe entender y pagar el precio.

Debe mirarlo todos los días;

página 171

158 La ligera ventaja

PRIMER PASO: Escribir It Down

La habilidad más crítica de lograr el éxito en cualquier ámbito, desde los deportes a las altas finanzas, salud radiante a relaciones satisfactorias, es la habilidad de

ideación . Previendo algo simplemente significa que tiene la capacidad de crear un cuadro vivo de algo que no ha ocurrido de hecho todavía, y hacer que imagen tan vívida que se siente real.

Envisioning no sucede simplemente creando una imagen en su mente.

Si sus sueños y aspiraciones están sucediendo sólo en su mente, eso no es ideación, eso es una ilusión. Es como decir: "Voy a darle una oportunidad", que como se

Yoda señaló, en realidad no es suficiente. ("Hacemos o no-no hay ninguna *prueba* .")

Envisioning significa, literalmente, hacer algo de la nada-y

por lo que es verdadero . Por definición, no se puede hacer que dentro de los confines de su cráneo.

Debe convertirse en física; que necesita para involucrar a sus sentidos. En otras palabras,

que tenga que escribirlo. Hacer fotos de ella, que la gente a veces se llaman a un "sueño

bordo ", es aún mejor. Hablando en voz alta es la más potente de todas. Pero en el Como mínimo, anótelo. En el momento en que haces, se ha comenzado a ser real. ¿Sobre qué sueñas? Escoja un sueño que tiene, cualquier sueño: su sueño

casa, su coche de sueño, sueño de vacaciones, trabajo ideal, el matrimonio sueño, sueño
carrera. Escoja un sueño que usted realmente ama haberse hecho realidad. Escribirlo en el primer
línea de abajo. A continuación, elija otro, y otro, hasta que tenga cinco sueños.
Si estás dudando, sepan esto: estos sueños pueden ser tan grande o tan pequeño
como
te gusta; tampoco lo es "mejor" o más o menos digno de hacer realidad.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Bueno. Ahora, vamos a tener que agregar dos descriptores que harán que su
sueño

más concreta: *¿qué y cuándo* .

En primer lugar, volver a cada sueño y añadir cualquier fraseología usted necesita
para hacer

Cada sueño absolutamente específico. Por ejemplo, si usted tenía un sueño de
"ser financieramente

libre ", lo que quiere decir que, en concreto? ¿Cuánto dinero se necesita en el
banco o inversiones, o procedentes de los ingresos anuales que, para lograr lo que
se llama

"libertad financiera"? Si hay otras condiciones que deben cumplirse (tales
como "estar completamente libre de deuda"), añadir los de, también.

página 172

Torneado de sus sueños en realidad 159

¿Qué pasa si uno de sus sueños es "una salud radiante." ¿Cómo hacer que
¿específico? Una forma sería para describir exactamente cómo se siente, qué tipo
de

que participar en actividades y lo que les da la gana. Imagínese la lectura de su
sueño de

alguien que usted quiere, y esa persona diciendo: "No estoy seguro de que todo lo
que capto

Te refieres. ¿Me puede decir exactamente lo que está grabando para? "

Ahora, el segundo descriptor: *cuando* ? A menudo se ha dicho,

"Las metas son

sueños con los plazos "

Vamos a remodelar sus sueños en metas, dando

los plazos. Volver a través de cada sueño y responder a la pregunta, "¿Para
cuándo?"

Es probable que haya oído hablar de la Ley de Pareto, más popularmente conocido como "el

80/20 regla ", que dice que, por ejemplo, el veinte por ciento de las personas en una venta

fuerza de producir el ochenta por ciento de los resultados. (Vilfredo Pareto, economista italiano

que promulgó sus teorías en torno a la vuelta del siglo XX, en realidad

llegado a su fórmula, que es un poco más complejo que una simple regla 80/20, de

describir la tendencia de la riqueza, la innovación y la iniciativa de concentrar en un auto

élite seleccionados, no importa lo que el sistema social o económico externo. En otra

Es decir, el sentido de Pareto fue realmente describiendo la curva de éxito y el fracaso curva de los dos

lados de la ligera ventaja!)

Aquí es otra aplicación de la Ley de Pareto: el ochenta por ciento de todo lo hacer usted tiende a ser hecho en los últimos veinte por ciento del tiempo disponible! Si tu

no cree un plazo concreto, que el pasado veinte por ciento nunca parece llegar

... Y siempre se está viviendo en el momento en el ochenta por ciento que dice: "algún día ..."

Escribir sus sueños hacia abajo; hacerlos viva y concreta; darles un hormigón línea de tiempo para la realización; y que ha dado un gran paso hacia la fabricación de ellos de verdad!

PASO DOS: empezar con un plan

Este es el punto en el que las personas se lanzan a menudo fuera de la pista. Es fácil asumir

que necesita para armar el plan que le llevarán hasta allí, en otras palabras,

el *derecho* plan. El plan que funcione. No. El punto no es para llegar a la

brillante plan que le llevará hasta el final a la línea de meta. La cuestión es

simplemente para llegar a un plan que va a conseguir que *fuera de la puerta de salida* .

Usted tiene que comenzar con un plan, pero el plan se inicia con no ser el plan que te lleva allí. Sólo para dar énfasis, voy a decir que una vez más:

Usted tiene que comenzar con un plan, pero el plan se comenzar con no será el plan que te lleva allí.

¿Qué? ¡Eso no tiene nada de sentido! Si este plan no me va a llegar a mi meta, ¿por qué preocuparse respecto? ¿Cuál es el punto de? ¿No soy simplemente engañando a mí mismo con una plan de sentido?

160 La ligera ventaja

De ningún modo. Es necesario un plan para empezar, de la misma manera que necesita un centavo para

comenzar con antes de que algo se puede duplicar. La forma en que se llevó el primer paso del bebé.

La forma en que se frunció las cejas, frunció los labios y se esforzó para sondear la primera frase que lee.

Tendría que haber financiado centavo un imperio? Por supuesto no. Ojalá primer paso han ganado el maratón de Boston? Tendría que haber ganado la primera frase

que un título de maestría en la literatura? No, y no, y no. Pero sin ese centavo, sin ese primer paso tambaleante, sin que la primera frase de tropiezo, su sueño, no importa lo mucho que lo quería, nunca se han materializado.

La gente comete el error de pensar que necesitan la plan perfecto. No existe un plan perfecto. Por definición, no puede haber, *porque un plan no es llegar allí-es*

Sólo su punto de partida .

Y esa es la razón por la que necesita un plan: si no tiene plan, no habrá saltando. De hecho, si se pone demasiada energía en el plan, y que sea demasiado perfecto, es más probable para aplastar toda la vida, la espontaneidad, la intuición y la alegría

fuera de la haciendo de ella.

Hacer la cosa, y usted tendrá el poder. No trate de averiguarlo! Si tu quiero dos veces el éxito, el doble de su tasa de fracaso.

Se empieza con un plan, a continuación, pasar por el proceso de aprendizaje continuo

tanto a través del estudio y el hacer, ajustando todo el tiempo a través del *kaizen* del plan,

hacer, revisar y ajustar, como un cohete a la luna pista de despegue noventa y siete

por ciento de las veces, el giroscopio de la alimentación de información a su ordenador sueño

para traer de vuelta a la pista ... Es necesario un primer plan para que pueda llegar a su segunda

plan, por lo que puede llegar a su tercer plan, por lo que puede llegar a su cuarto plan.

El éxito es la realización progresiva de un ideal digno . Mantener la celebración que a medida

su filosofía, y que va a generar las actitudes y las acciones que hay que tener lograr progresivamente un plan mejor y mejor.

Su plan de partida no es el plan que en última instancia llegar hasta allí ... pero lo necesita para que tenga un punto de partida.

En mi profesión, la formación es una parte muy importante de lo que impulsa el negocio.

La formación es el gran igualador: porque trabajamos con un número tan grande y

una diversidad tan amplia de personas de todos los tipos de fondos y los sectores de la

vida, entrenar, entrenar y entrenar un poco más.

No es que no es todo lo que hay mucho que aprender. Es como aprender a tocar el piano:

sólo hay doce notas, después de todo. Pero para aprenderlo, es necesario escucharlo, y juega con él,

una y otra vez. Es tan vívido un ejemplo de éxito ligera ventaja de lo que nunca he visto.

página 174

Torneado de sus sueños en realidad 161

Al mismo tiempo, tengo muy poca consideración para los entrenamientos que le dicen, "Este es

exactamente cómo hay que hacerlo ", debido a que la secuencia real de las acciones y eventos

que las obras serán diferentes para cada uno, cada vez. Usted puede entrenar a la gente en el

conceptos, en la forma de pensar y qué tipo de acciones han trabajado, pero no se puede

modelo la secuencia específica, porque las circunstancias son siempre diferentes.

Por esta razón, es necesario tener un plan para comenzar con, pero no se puede comenzar con

el plan que le llevarán hasta allí. Usted tiene que comenzar con la filosofía de que lo hará

tomarte; con el derecho de *la filosofía* , se encuentra el plan.

PASO TRES: Conocer y pagar el precio

Aha, está la captura! ¡Lo sabía! Aquí viene el gran sacrificio ... es así, ¿cuál será

¿Tengo que hacer? Tire a la basura mi televisor? Decir adiós a toda la diversión y renunciar a toda mi

¿comidas favoritas? Renunciar a un riñón?

Lo más probable es, que no es así de dramático. Al igual que cualquier otra cosa, cuando se trata de

metas, que tienden a ver las cosas como si estuvieran en la gran pantalla; pero no lo son. Aunque

sus sueños pueden ser grandes (de hecho, espero que son enormes!), hay que recordar que los pasos

usted está tomando para llegar allí son ... lo que, enorme? No: pequeña. Minúsculo. Pequeños pasos. Fácil de hacer.

El precio que paga funciona de la misma manera. Usted no tiene que pagar por su millones de dólares soñar con un millón de dólares cheque personal. Puede pagar por ello ...

así, con un centavo al día. Pero sí es necesario para entender lo que es centavo, y sí es necesario para pagarlo.

Cualquiera que sea el sueño, lo que sea el objetivo, hay un precio que tendrá que pagar, y eso significa renunciar a algo.

Puede ser algo tan simple como renunciar a un tipo de comida chatarra que está unido a, por el bien de su salud; o algo tan sutil como renunciar a su derecho a estar en lo cierto, o su hábito de ejercer el control sobre la conversación en aras

de una relación. Puede significar que se aplaza ciertas compras o adquisiciones, a menudo llamado "gratificación retrasada", o dejar de lado algunos placeres en aras de la

la consecución de un objetivo a largo plazo.

En un determinado momento de mi vida, cuando me había sufrido algunos reveses enormes y perdido

todo lo que tenía, que llegó a un punto crítico de la decisión. Había sido un deportista toda mi vida,

y en este punto me había convertido en parte de un equipo de fútbol. Estábamos serio, y llegamos bastante

bueno. En poco tiempo, estábamos viajando y ganando torneos por todo el lugar.

Entonces, llegué a un punto en el que sabía que tenía que conseguir mi carrera de nuevo en marcha. Era

tiempo para recoger los pedazos, reagruparse y seguir adelante. También sabía que no podía hacer esto

sin cambiar algo: que tenía que pagar un precio. Fue una decisión difícil, pero

Me alejé de nuestro equipo de fútbol. Mis amigos no podían creer. "Eres

página 175

162 La ligera ventaja

dejar de fumar ?! "Y yo dije," Hey chicos, estás siendo mis amigos, Te amo, pero consigue

otro jardinero. "Me tomó ese mismo tiempo y lo invirtió en otro lugar.

Tuve que plantar y cultivar en un campo diferente.

Recuerde, no hay muchos millonarios que ruedan más de 100. ¿Por qué no?

Debido a que salieron de la liga de bolos detrás de construir su fortuna. "Es eso

demasiado grande un precio a pagar? "es una pregunta que sólo puede responder.

Recuerda

esto: el precio que se paga, hay un precio más grande de pagar por no hacer lo que el precio por hacerlo. los precio de la negligencia es mucho peor que el precio de la disciplina. Se puede tomar un par de años para poner su éxito en la pista, pero se necesita toda su vida a fallar.

Paso cuatro: Mira todos los días

La única razón más convincente para escribir sus sueños es lo que puede mirarlos y leerlos todos los días. La razón por la que hay que buscar en ellas

todos los días es la misma razón por la que necesita para mantenerse en compañía de positivo

gente:

que necesita para contrarrestar la fuerza de gravedad o poner un nombre diferente a él, la fuerza de la mediocridad.

Recuerde, tiene diecinueve años a una sola y hay que recordar constantemente a su

cerebro, donde se le dirigen o te alejas. Si no mantienes

constante, centrado en repetidas ocasiones de su destino, serás como un cohete

sin un giroscopio: usted simplemente la deriva poco a poco en el espacio exterior de

fracaso, ni siquiera remotamente que viene cerca de llegar a la luna.

Rodearse de ella, mantener su conciencia en su cara, mirarlo

Todos los días. Su cerebro es mucho más complejo y potente que el mayor computadora en el mundo, y su propio subconsciente es, con mucho, el más grande

distracción que tiene.

Recuerda cuántas veces has oído la palabra "No" por el momento que salió

¿primer grado? Más de 40.000 veces, mientras que habían oído la palabra "Sí" solamente 5.000

veces. Su cerebro se ha registrado una preponderancia de ocho a uno de "No", el cual

se traduce en: "No se puede hacer ... ¡Eso no va a funcionar ... Eso es imposible ... ¿Por qué

molestamos tratando? "Todos venimos a este negocio de éxito con una extraordinaria

bagaje de condicionamiento negativo.

Y eso está bien. Usted y yo no podemos vivir nuestra niñez otra vez, pero

no es necesario con el fin de cumplir nuestros sueños. Lo que podemos hacer, y es necesario que

hacer-es *rodearnos de nuestra propia Sí de* . Rodearse de mensajes que informe a su sueños son reales, sus sueños son reales, sus sueños son reales.

página 176

Torneado de sus sueños en realidad 163

Tener sus sueños concretamente explicado, sobre el papel, de la forma más vívida y

términos específicos posible, y con una línea de tiempo muy tangible, concreto, que proporciona

con un "entorno de Sí!" para sus metas, sueños y aspiraciones. Y cuando que la fuerza de mil a uno de gravedad tener una fuga de nuestro subconsciente y dice: "Sí, pero ¿son realmente?" - tenemos que responder, *Sí! ¡Sí! ¡Sí! ¡Sí! ¡Sí!*

Aquí está la cosa y sorprendente que he visto que esto suceda así que muchas veces, sin embargo,

Nunca deja de llenarme de asombro: cuando se establece sus objetivos, la vida tiene una manera de

la reordenación de sí mismo, una serie de eventos se inicia en movimiento que nunca podría tener

previsto o planeado, para llegar hasta allí. Si usted apenas se sienta allí y tratar de entenderlo

hacia fuera, esto no sucede. Pero cuando se rodea de sus objetivos, su cerebro subconsciente va a trabajar en él, y si usted tiene la filosofía correcta,

la filosofía de la ligera ventaja, entonces, vienen con las medidas correctas y seguir repitiendo esas acciones ... y una serie de eventos entrará en funcionamiento, incluyendo

circunstancias que nunca podría haber soñado, que le llevará a ese objetivo.

Para dar un ejemplo, aquí está la verdadera historia de cómo he construido las mayores ventas

y las fuerzas de distribución en toda Alemania para una de mis empresas anteriores, que

desde entonces se ha convertido en una de las mayores organizaciones de este tipo en toda Europa y una de

el más exitoso en la historia de esa industria.

Anatomía de una penetración:

¿Cómo he construido una fuerza de ventas de Alemania

Un viernes por la mañana, me desperté y encendí la televisión mientras que estaba recibiendo

vestido. En la televisión, alguien estaba hablando de una oportunidad de negocio y

feria de franquicias en Albuquerque. Pensé, *Hey, tal vez debería estar en eso*. Llamé

las personas que dirigen el espectáculo, les preguntó si tenían una abertura, decían, "Sí", por lo
He cambiado mis planes para el día y pasó los siguientes ocho o diez horas de compras
alrededor, comprar cosas para mi stand, y haciendo pequeños signos y paquetes a repartir.
A la mañana siguiente me presenté en la feria de franquicias y encontré mi camino
a mi pequeña cabina. Nunca había hecho esto antes. Estaba rodeado de muy agradable,
cabinas-profesionales y yo me quedé en mi pequeña cabina casera estúpida, tratando de
entregar mis pequeños folletos. Frente a mí, a otra persona con una cabina era inflar globos con forma de osos. Allí estábamos ... Oso Hombre y yo.
Durante todo el día, la gente vendría a ver los globos del Hombre Oso y
Me gustaría tratar de entregar mi información, pero nadie prestó atención a mí.
Tenía trescientos paquetes para dar a conocer y esperaba conseguir nombres y teléfono
los números de unos diez o veinte personas, pero no podía dar mis cosas.

página 177

164 La ligera ventaja
Por último, me encontré con una línea que funcionaba. Como una persona pasó por delante de mí para ir a ver el
globos de Bear Man, me llamaron su atención y le dijo: "¿Usted estaría interesado en algunos
gran propaganda? "Se detuvo y se rió, y dijo:" Por supuesto. "Antes de que la línea de
todo el fin de semana, hizo entrega de los tres centenares de paquetes y consiguió una veintena de nombres.
Uno de ellos pasó a ser un doctor llamado Shapiro. La próxima semana, llamó al Dr. Shapiro; tuvimos una conversación agradable, pero no pasó nada como una
resultado. Lo llamé de nuevo, y lo llamaba. Después de aproximadamente un mes y medio
de seguir con él, vino a reunirse conmigo, le gustó lo que vio, y se involucró con mi negocio.
Sobre este mismo tiempo, supe que nuestra empresa estaba planeando abrir en Alemania en unos seis meses. Tengo mi grupo de cerebro y les dijo:
"Chicos, este es el lugar, vamos a abrir Alemania." Ellos dijeron: "¿Cómo?" No tenía

idea de cómo. Lo único que sabía hacer era *el doble de mi tasa de fracaso ... Haga lo*
cosa y tienen el poder. Hemos pensado en ello, y yo decidimos lo que teníamos
que
hacer era encontrar alemanes.
Así que en nuestras reuniones, comenzamos la enseñanza de esta increíble
estrategia, sofisticado
habíamos desarrollado: *Encuentra alemanes* .
Eventualmente, alguien se le ocurrió la idea de meterme en lo local
concesionario de Mercedes; otra persona visitó el club alemán local. Uno a uno,
Ideas comenzaron a filtrarse.
Unas dos semanas después, el Dr. Shapiro se presentó en una reunión y le dijo:
"Oye,
Me encontré con un alemán. "Le pregunté," ¿Qué quieres decir? ", Dijo," Estoy
hablando
a mi vecino mientras está cortando el césped y decir, 'Hey, por cierto, Bob, hacer
Conoce alguna alemanes?' y dice, 'Bueno, sí, conozco a un chico que vive en
Alemania, 'y me dicen,' *Realmente* ?! ' "
Le dije al Dr. Shapiro para enviar esta persona Alemán toda mi información
porque
Yo estaba planeando ir por allí dentro de unos meses. El dijo: "Oye, Jeff, que no
son
que hablan más en Miami en unos meses? "Sí, lo era. "Bueno, este chico viene
a los EE.UU. y creo que va a ser en Miami luego, también! "
Unos meses más tarde, me van a Miami y, efectivamente, este hombre se me
acerca
después y me habla: su nombre es Vin, que es de Alemania, y se pone bastante
emocionado por ir de nuevo a Alemania y ayudar a abrir hasta allí en unos pocos
meses.
Excepto después de Vin vuela de regreso a Alemania, tres meses pasan y el
la empresa no se abre en Alemania después de todo. Tenemos que retrasar la
apertura de por lo
menos otros tres o cuatro meses.
Así que llamo Vin y le digo, "Hey, estamos abiertos en Inglaterra, ¿por qué no se
pasa de
a Inglaterra y empezar a trabajar allí? Usted puede obtener un poco de práctica, y
luego, cuando
Alemania no se abren, ya sabrá las cuerdas y estar realmente preparado ".

página 178

Torneado de sus sueños en realidad 165

Así Vin y su esposa Birgitte ir a Inglaterra, alquilar un piso pequeño y de inicio

trabajando allí.

Ahora, un día Vin y Birgitte están caminando alrededor de Inglaterra cuando pasar a dejar de hablar con un hombre que pintar una casa. A medida que se habla, se

preguntarle: "Oye, ¿conoces a nadie en Alemania?" y él dice, "Oh, sí, lo conoce a este individuo en Alemania, que es un verdadero éxito allí".

Meses más tarde, cuando finalmente llego a Alemania, que van de ciudad en ciudad, reunidos

con la gente en el vestíbulo del hotel vestíbulo del hotel Tras-Hamburgo, Düsseldorf, Colonia,

Heidelberg, Munich, Frankfurt ... no sé nada de Alemania, y yo

No hablamos ni una palabra de alemán. Pero Vin y amigo del pintor de casas van con

yo, al lado del otro, todo el tiempo traduciendo y me está ayudando a cabo, mostrándome

alrededor. En un primer momento, voy a estar hablando a un grupo, a continuación, Vin se traducirá, entonces voy a decir

otra cosa, entonces él va a traducir. Pero pronto algo extraño comienza a suceder:

Voy a decir algo, y luego se despega en fuego rápido alemán y habla de cinco

minutos seguidos antes de venir a tomar aire. Él no me necesita decir nada

más; que está haciendo bien sin mí!

En el momento en que me fui Frankfurt, Alemania habíamos puesto en marcha, y hoy en día los

dos hombres son los dos multimillonarios, con fuerzas de ventas en toda Europa.

Ahora, aquí está la pregunta que quiero preguntarle: ¿cómo he pensado que?! Talves esto

fue así:

Un día, yo estaba sentado en mi cama, ponerme los calcetines, y murmurando para

yo, *Ahora, ¿cómo puedo construir una enorme fuerza de ventas en Europa?* Pensé en eso por

un tiempo, luego dio una palmada en la frente y dijo: "¡Lo tengo! Todo lo que hay que hacer es encender

la TV, que probablemente va a estar hablando de una franquicia de show-

"Y si me voy a la feria de franquicias, lo más probable es muy bueno que voy a estar

atrapado en una esquina con un tipo llamado el hombre oso que va a tomar todo el mundo está

prestar atención a mí, así que no tendrá ningún éxito la entrega de mis pequeños folletos,

lo que me hará darse cuenta de que lo que debería decir a la gente es algo

como, 'Hey, ¿estaría interesado en algunos de propaganda? y si hago lo que no Sólo voy a entregar todo trescientos de mis pequeños paquetes, pero también voy a conseguir unos veinte nombres-
"Y uno de esos nombres habrá un médico de Albuquerque que no lo harán realmente ser tan interesado en un primer momento, pero a pesar de que me podía llevar, oh, alrededor de tres semanas de llamarlo, puede que el médico finalmente se mostrarán cuando estoy enseñando la gente acerca de cómo pedir a todos si conocen alemanes, y este médico se pedir a su vecino de al lado un día mientras él está cortando su césped (y es un buen Lo que no va a estar lloviendo ese día, porque entonces este plan cuidadosamente trazado no lo hará trabajo) si se pasa a conocer ningún alemanes-

página 179

166 La ligera ventaja
"Y lo hará! Él sabrá esto una persona que no sólo vive en Alemania, pero pasa a ser venir a Miami, al mismo tiempo que voy por allí, que trabajará muy bien
"Porque a pesar de que va a ir de nuevo a toda Alemania emocionados con la apertura allá arriba, si este plan funciona en ese momento que no va a ocurrir, porque va a resultar que la empresa no está listo para abrir en Alemania sin embargo, después de todo y que va a ser simplemente perfecto porque entonces yo voy a decir este tipo, 'Hey, ¿por qué no se va a Inglaterra en su lugar durante unos meses? lo que yo creo que probablemente va a seguir adelante y hacerlo, tal vez incluso el alquiler de un piso con su esposa.
"¿Qué va a ser perfecto, al igual que lo había planeado, porque un día cuando están caminando, van a pasar por delante de esta casa, que será cronometrado apenas a la derecha (porque La Chispa de la Vida, no va a estar lloviendo en ese día, ya sea!) por lo que se detendrá y entablar una conversación con este pintor de casas, lo cual es *perfecto* porque voy a tener entrenó a pregunta, 'Oye, ¿conoces algún alemanes?' por lo que van a esa pregunta

y si todo esto va sólo de acuerdo a mi plan entonces el pintor de casas ni siquiera tienen
parar y pensar en ello porque él sólo va a decir, 'Sí, en realidad, lo que sí sé un compañero de
Alemania, y de hecho él es un tipo bastante éxito más allá ", y que va a ser perfecta
también, porque cuando yo finalmente llegar allí a Hamburgo, a pesar de que se verá
como si yo no tengo la más mínima idea de lo que estoy tratando de lograr en Alemania,
la verdad es que este tipo que me conoció en Miami (de próxima franquicia de la serie del doctor
del amigo del chico éxito en Alemania puerta del vecino) y (el chico que el de Miami
pintor de casas de vecindad de tipo sabe) me va a cumplir en el hotel y viaje con
yo como mis traductores y porque van a estar traduciendo para mí ellos van a entender la
negocio mejor que nadie que hable por el extremo de visita-
"Y entonces tal vez esos dos chicos se van a construir las mayores ventas y organización de marketing en Alemania, y uno de los más grandes de toda Europa.
"Sí ..." y yo asentí con la cabeza sabiamente. "Eso debería funcionar ... Buen plan, Olson!"
Y terminé ponerme los calcetines y zapatos.
¿Cree que es lo que ocurrió? ¡Por supuesto no! Entonces, ¿cómo lo hizo?
La verdad es que *empecé con un plan* . Mi plan era el siguiente: Le dije a la gente para preguntar
otros, "¿Conoce algún alemán?" Eso fue todo. Ese era el plan.
Y sabes, funcionó. Un plan sencillo que incluso podría decir, era tan sencillo que parecía estúpida. Pero si usted comienza con un plan, y que la práctica los simples
disciplinas diarias ... un solo plan lleva al siguiente plan, lleva a la siguiente planificación
¿Se imaginan cuántas veces esta cadena ridículamente improbable de eventos podría haber caído a pedazos? (Dos veces, una tarde ducha de lluvia inocua tendría
hundido él!) ¿Por qué no lo hizo? Porque empezamos con un plan, y luego se deja la
Ligera ventaja para trabajar.

Hasta que uno se compromete siempre hay duda, la posibilidad de retroceder, siempre ineficacia. Con respecto a todos los actos de iniciativa (y creación), hay una

verdad elemental, cuya ignorancia mata innumerables ideas y planes espléndidos; que el momento en que uno se compromete uno mismo, entonces la Providencia se mueve demasiado. Todas

tipos de cosas ocurren para ayudar a uno que no habría ocurrido lo contrario. Una secuencia entera de acontecimientos derivan de la decisión, aumentando en su favor todo tipo

de incidentes imprevistos y reuniones y asistencia material, el cual ninguno podría haber soñado que aparecen en su camino.

He aprendido un gran respeto por uno de coplas de Goethe:

Lo que usted puede hacer, o sueños que puedas, comenzarlos.

La audacia tiene genio, poder y magia en ella.

- WH Murray, *La Segunda Expedición Himalaya*

Una corriente entera de acontecimientos ... que ningún hombre podría haber soñado habría llegado

su camino. Eso me parece una muy buena descripción de cómo nuestra fuerza de ventas de Alemania

entró en vigor.

No trate de averiguar toda la carrera. Sólo averiguar dónde poner el pie para la línea de salida. Solo empieza. El resultado es increíblemente compleja, pero no lo es;

nunca lo es. Es siempre las pequeñas cosas simples que te llevan allí.

Todo lo que haces, cada decisión que tomas, o bien se la construcción de su sueño

o construir el sueño de otro. Cada cosa que haces está bien que le conduce

lejos *de* las masas, o que se aleja *con* las masas! Cada cosa

que se hace es una decisión ligera ventaja.

Nuestra estrategia para la apertura de Alemania parecía tan ridículamente simple. Qué

marcó la diferencia fue que lo hicimos todos los días. ¿Tuvimos éxito en Alemania

al cabo de un día, una semana, ni un mes? Por supuesto no. No teníamos nada ... sólo una

algunos nombres. Y de repente un día, esos pocos nombres habían cubierto con Europa

un imperio financiero.

Al igual que el jacinto de agua.

Puntos clave del Capítulo 11

Son las cuatro verdades universales de llegar a un gran sueño.

Para un objetivo se haga realidad:

- *Debe escribirlo, que sea específica y darle una fecha límite.*
- *Debe tener un plan para empezar.*
- *Usted debe entender y pagar el precio.*
- *Debe mirarlo todos los días.*

página 181

168 La ligera ventaja

Después de muchos años de trabajo en la industria de bienes raíces, me desperté una

por la mañana y se dio cuenta que no podía hacerlo más. yo era casi 40 años de edad,

y ya en plena quemar modo. i tomó unas vacaciones a Montana para tratar de rejuvenecer y se enamoró de 'gran cielo país como es llamado por muchos.

Todo sobre las montañas y los ríos se dirigió a mí, y yo sabía que

esto era donde iba a vivir algún día. fui de regreso a Texas, dejé

la industria de bienes raíces y comenzó mi propio negocio, rejuvenecido por la

soñar "país grande del cielo. ' Me dediqué a las acciones diarias consistentes

y modelar a mí mismo después de que otros que tuvieron éxito.

empecé a soñar en grande grande, real. Real, realmente grande. fue emocionante. pensé

alrededor de un rancho en Montana en las montañas, hacer copias de seguridad a miles

Servicio de acres bosque con árboles, ríos y arroyos que atraviesa

la propiedad. i tendría caballos, por supuesto, y un montón de espacio para toda mi

amigos y familiares para visitar y disfrutar. me gustaría construir un "centro de convenciones"

en la propiedad, así que podría tener retiros para las mujeres y mantener la familia

reuniones allí todo allí mismo en la 'rancho'. Por supuesto, la realidad de mi

las condiciones de vida en el momento de ese sueño era bastante cruda en comparación,

pero yo no le presté atención a donde estaba en ese momento. En cambio me concentré

100 por ciento en dónde iba a estar en cinco a 10 años. Miré a mi

metas todos los días y previeron yo les consecución.

Durante años he derramado sobre los planos de planta para la casa de mis sueños. Y todo a través

esos años de planificación y el sueño para el futuro, seguí trabajando en mi negocio de manera constante y con intensidad.

Entonces, lo has adivinado. Un día yo estaba tomando una unidad de domingo por la tarde a mirar los árboles de álamo de oro de inflexión en el otoño y literalmente condujo hasta mi lugar de ensueño. que estaba en el medio del bosque nacional, con una gran cantidad de árboles y un arroyo que corre junto a él. Y justo en el poste de la cerca por el puerta era un signo para la venta por el propietario. Conduje hasta la colina y llamé a la puerta, y como dicen, "el resto es historia". Dentro de los 30 días que había comprado una hermosa propiedad de 80 acres que era exactamente igual que lo que he estado previendo por más de 10 años! Pasé un año la renovación de la casa para conseguirlo exactamente igual que todas las fotos que había recogido en los últimos años. Muchos de mis amigos y familiares se preguntó ¿cómo lo hace? te puedo decir exactamente cómo se ha hecho: mediante la aplicación de la ligera ventaja en cada parte de mi vida. De mis creencias, filosofías, acciones, disciplinas, todos los días. He cambiado el lenguaje de 'no puede, tal vez, no sé "a" puede, claro, dará cuenta de ello. ' He cambiado de patrón de pensamiento y cuando se enfrentan a la decepción o llamado fracaso me pregunté, "¿Qué aprendiste?" La filosofía ligera ventaja es que altera la vida y ahora estoy pasando en. yo soy enseñar a mis hijos y nietos los mismos principios para que puedan ser tan bendito como lo he sido. espero que soñar en grande e ir por sus sueños con todo tu corazón. si va a aplicar de forma coherente la ligera ventaja en cada decisión que tomas te se dará cuenta de ellos muy pronto.

-Kathy Aaron, Helena, MT

página 182

capítulo 12

vivir la ligera ventaja

Señores, esto es una pelota de fútbol.

- Vince Lombardi

Con estas palabras, el legendario entrenador de fútbol podría comenzar cada nueva temporada de formación, no dar nada por sentado y siempre viendo cada uno de sus jugadores como

pizarra en blanco, a pesar de que todos ellos eran profesionales experimentados. La primera vez Lombardi pronunciado esta famosa frase, Green Bay Packer gran Max McGee dio su propia retorta inmortal: "Uh, entrenador, ¿podría frenar un poco? Vas demasiado rápido para nosotros ", y conseguimos una risa incluso desde el imperturbable Lombardi. El mundo de los negocios contemporáneo tiene una expresión para esta forma de pensar: "Asumir nada ". Los budistas Zen lo llaman "mente de principiante. "Es una mentalidad de humildad y nueva investigación, siempre en busca de un gran significado e importancia en la más pequeña cosas. No puedo pensar en una manera mejor o más elocuentes de expresar lo que, "Señores, esto es una pelota de fútbol ". No importa cuán grande son sus aspiraciones, la altura del sueño y un gran salto se significa, la verdad eterna repetición de la ligera ventaja es que siempre se construye de , sencillos pasos pequeños. Fácil de hacer, y tan fácil de no hacer. No vaya demasiado rápido, y no seas demasiado orgulloso para parar, mirar su vida, y se dirá: "Este es un balón de fútbol." Para el entrenador, el fútbol era el único paso que comienza el viaje de mil millas. El fútbol era centavo de Lombardi. Ahora es el momento de encontrar el suyo. Lo que uno simple, sencillo, fácil de hacer actividad se puede hacer, día tras día, que tendrá el mayor impacto en su salud; su desarrollo personal; tu relaciones; sus finanzas; y su vida misma?

página 183

170 La ligera ventaja

En la siguiente sección, voy a pedir que camine a sí mismo a través de estas cinco áreas de su vida, uno por uno, para examinar lo que significan para usted y donde sus sueños se encuentran en cada; y luego diseñar por sí mismo sus sueños como objetivos (específicos, vivos y con una línea de tiempo); el precio que está dispuesto a pagar; un plan para empezar; y finalmente, una sencilla

disciplina diaria que va a comprometerse a hacer cada uno y todos los días a partir de ahora.

Vaya por delante, ahora, y tomar este paseo por su vida; tomar un lápiz como una bastón.

La ligera ventaja y su salud

Dime lo que comes y te diré lo que eres.

- Jean Anthelme Brillat-Savarin

Dicen que "el camino al corazón de un hombre es a través de su estómago." No sé

por eso, pero sí sé esto: ese es el camino a su destino!

La salud es uno de los grandes enigmas de la existencia. La importancia fundamental

de la salud todos los días es una de las verdades más comunes y conocidas de la existencia humana,

y, al mismo tiempo, es también uno de los más comúnmente ignorada y abiertamente.

Todo el mundo sabe que "si no tiene su salud, que no tienen nada." Nuestra idioma rebosa de figuras relacionadas del habla:

Por lo menos tienes salud.

Uno es tan viejo como se siente.

Una onza de prevención vale una libra de curación.

De los tres "evidentes por sí mismas, derechos inalienables" que suenan de la American

Declaración de la Independencia como una trompeta fanfare- "Vida, libertad y la búsqueda de la felicidad "-la primera, sin la cual los otros dos son irrelevantes, es Vida. Y la condición más básica para la experiencia libre, sin trabas de la Vida en sí es la salud. No hay nada más básico que la salud y no hay un área de vida donde la ligera ventaja es más vívidamente en operación, tanto si se trabaja para usted o contra ti.

Ésta es quizás la opción más importante, día tras día y hora tras hora:

si se debe permitir que su alimentación y actividad física construyen sus más preciados sueños-o

cavar su tumba con los dientes. Hamlet se preguntó, "Ser o no ser?" Se obtiene que preguntarse que-y-responder a ella con cada comida.

Siempre comienzo con el área de la salud, porque cuando estoy en buen estado físico

plasma necesito dormir menos, pensar con más claridad, sentirse mejor acerca de todo, y consigo

más logrado.

vivir la ligera ventaja 171

Mi sencilla disciplina diaria para mi salud es hacer ejercicio durante al menos media hora.

Cuando empecé a hacer esto, tengo que admitir, que no emocionarme. Esa primera

día fui correr era una verdadera molestia. Me dejó llevar físicamente; era más difícil

de lo que esperaba que sería. Ese primer día me encontré por solo diez minutos; a continuación, durante las próximas semanas, poco a poco me abrí camino hasta mi media diaria

hora. Pero incluso antes de que la primera semana había terminado, de hecho me sentí mejor que he tenido

en meses.

Yo suelo decir que la ligera ventaja no funciona de forma rápida, pero la verdad es

que a menudo obtendrá resultados positivos con bastante rapidez. El usuario no puede lograr su

objetivo final en una semana, un mes o incluso un año o dos, pero verá el cambios positivos mucho antes de lo que cabría esperar. Esa es la forma en que estaba con

mi carrera.

He dicho que las personas exitosas están dispuestos a hacer esas cosas sin éxito

la gente no lo son. Y a veces esas cosas son incómodas. Siempre hay

un precio que pagar, y para mí el precio incluido mi incomodidad inicial. Pero eso

precio fue pagado en su totalidad de forma rápida, y en cuestión de semanas que el malestar se desvaneció. Ahora soy

incómodo cuando *no* se ejecutan!

Otro gran ejemplo es el de *la ligera ventaja* lector de Ámbar de Thiel

Seattle. Su amiga recomienda firmemente *La ligera ventaja* para ella. Al leer

el libro, ella sabía por qué su amiga había puesto el libro en sus manos, ella era la vida

ejemplo de la aplicación de los principios ligera ventaja hacia la salud. Esta es su historia:

Los principios de la ligera ventaja ejemplifican el enfoque exacto

estábamos usando para enseñar a la gente para llegar a su ideal de salud y peso.

Nos hemos centrado en capacitar a las personas para tomar decisiones pequeñas todos los días, teniendo

el enfoque de la escala y se centra en el viaje en su lugar. No es

la única comida poco saludable o uno omiten entrenamiento que hace que ganes 25

libras; son las decisiones poco saludables diarias que se suman a lo largo de una

o dos años que hace que las 25 libras.

El mismo principio se aplica a la versión de 25 libras. No es uno o dos decisiones saludables, pero el efecto combinado de las decisiones saludables diarias

por un largo periodo de tiempo. Poco después de leer La ligera ventaja , decidimos

para poner en marcha nuestros "seminarios de salud en el hogar" en un negocio que ahora toca

individuos y familias de todo el mundo en su salud. El nombre de nuestra compañía se convirtió en el borde sana, inspirada en La ligera ventaja .

La fundación del borde sano es cinco metas diarias que, cuando se hace consistentemente, transformar la salud de las personas, la actitud, la estima y el peso.

-Ambar Thiel, Seattle, WA

página 185

172 La ligera ventaja

El ámbar es en gran compañía, junto con los muchos médicos que han escrito a nosotros para explicar cómo se han incorporado los principios ligera ventaja en el

régimen de salud que recomiendan a sus pacientes. Tomando control de su salud es sólo una pocas acciones diarias de distancia.

Esas acciones ligera ventaja de que son fáciles de hacer y fácil de no hacer? Pronto,

gracias a los poderes de impulso, la terminación y el hábito, se convierten ahora más fácil que hacer que no se debe hacer!

Tómese unos minutos para elaborar su propio plan ligera ventaja para su salud.

No es necesario para sentirse limitado o restringido por este ejercicio; tu siempre puedes

cambiar y modificar lo que se escribe aquí. Use un lápiz! Pero hazte un favor:

No ignora esto y sigue leyendo para el siguiente paso. En realidad tomar el tiempo para llenar

cada sección, al menos con algunas ideas sólidas para empezar. Siempre se puede añadir

a ella y refinar más tarde. De hecho, usted tiene que hacerlo! Así es como funciona la ligera ventaja:

no se supone que hacerlo perfecto la primera vez.

Mis sueños para mi salud (específicos, viva y con una línea de tiempo):

Precio a pagar:

Plan para comenzar:

Una sencilla disciplina diaria:

página 186

vivir la ligera ventaja 173

La ligera ventaja y su Desarrollo Personal

*Va a ser tan pequeño como su deseo de controlar,
o tan grande como su aspiración dominante.*

- James Allen, *como el hombre piensa*

Si se pudiera agitar una varita mágica y disponen de un millón de dólares en el banco

o una mentalidad de un millón de dólares, ¿cuál elegiría? No dudaría para una instantánea: Prefiero ser la pena que lo tienen. ¿Por qué? Porque si estoy sin dinero, pero

Tengo una mentalidad de millones de dólares, entonces no pasará mucho tiempo antes de que tenga el millón

dólares. Pero incluso si no tengo una mentalidad de millones de dólares, incluso con un millón de dólares

en el banco, no pasará mucho tiempo antes de que esté de nuevo a ser sin dinero otra vez!

Su ingreso no siempre será superior a su propio nivel de desarrollo personal.

Se puede tomar un salto a través feliz circunstancia o un golpe de suerte, pero si su propia

el desarrollo no se eleva rápidamente para cumplir con ese nuevo nivel, que se va a recuperar de forma rápida

volver al nivel en su desarrollo personal lo limita, tan seguro como si estuviera en una

banda elástica.

Lo mismo puede decirse de su salud; y de sus relaciones; y de su carrera;

y de todos los aspectos de su vida. A largo plazo, el factor limitante no es nunca circunstancia o destino; el factor limitante es siempre. De la misma forma, y para el

mismas razones, el alcance ilimitado de posibilidades también se define por un factor: usted.

Usted ya sabe de mi pasión por esta zona, y mi número uno Leve

EDGE. Enseño todos los que trabajamos para leer al menos diez páginas

de un poderoso, libro que transforma la vida de cada día. En la parte posterior de este

libro, proporciono una lista de algunos de mis favoritos; por favor, añadir a ella. La construcción de su

propia biblioteca de auto-mejora personal puede ser la única y más valiosa

inversión importante (después de su salud personal) que usted puede hacer. Además de leer diez páginas al día, también me enseñó a la gente a escuchar a un auto CD de audio descarga mejoría o por lo menos durante quince minutos todos los días. los persona promedio gasta entre 250 y 350 horas cada año conducción y de este lugar y eso. Eso es alrededor de cuarenta minutos a una hora cada día. Si vas a gastar ese momento escucha de material educativo y la superación personal, que tendrá el equivalente a un Ph.D. sobre cualquier tema que elija en sólo unos pocos años. Esa es la ligera ventaja. Cuando estás en el coche, se puede escuchar música; pero ¿por qué construir Kenney El sueño de Chesney (a pesar de que es mi favorito!) o el sueño de Taylor Swift cuando podría ser la construcción de su propia? Escuchar programas de audio de Jim Rohn; él es un maestro en ayudar a construir *sus* sueños.

Convertir su coche en

página 187

174 La ligera ventaja

una universidad de tiempo de conducción!

Hay cientos de gran alcance, magistral

los hombres y las mujeres a elegir. Pero usted tiene que tomar la decisión.

Corro con un iPod

®

y un auricular, por lo que estoy escuchando audios mientras corro,

que duplica mi mejora. Yo viajo bastante a poco; cuando lo haga, siempre paquete

mis zapatillas de correr y iPod así que mi carrera ligera ventaja de media hora va conmigo sin

importa donde viajo.

Debido a que doblo mi tiempo escuchando audios mientras corro, también tengo que

trabajar directamente en mi desarrollo personal. Al igual que la salud, esto es un fundamental

zona para mí, y es tan poderoso que influye en todo lo que ocurre en mi

vida. Cuando por primera vez añadido el iPod a mi carrera diaria (en aquellos días era un walkman),

Empecé a notar cambios positivos en todas las otras áreas de mi vida dentro de la primera

par de meses.
es fácil de hacer? Fácil no hacer? Y si no lo hace, lo que sucederá
¿hoy? Pero ese simple error de juicio, agravado con el tiempo, le dejará
un participante dispuesto en la conspiración de la mediocridad que mordisquea
lejos en el
esperanzas, sueños y aspiraciones del noventa y cinco por ciento de los que viven
fuera de sus días
bajo la maldición del famoso epitafio de Thoreau para la humanidad
(de *Walden*): "La
masa de los hombres vive de desesperación silenciosa".
Escuchar CDs de audio es una herramienta especialmente poderosa ligera ventaja
porque
puede convertir su "tiempo libre" en *hasta* el tiempo y el doble de su
productividad. Usted puede
conducir a la tienda, o en el trabajo o en la escuela; podrá hacer footing, patinar,
bicicleta o caminar; sentar
en los aviones, hacer cola, pedales, fila, esquí, estrías y las pesas al-todo el
tiempo
alimentar a su mente a través de la información que transforma la vida.
Y cuando pasas este tiempo escuchando a los verdaderos maestros de las
habilidades que usted busca
para aprender, está utilizando la tercera y más poderoso método de aprendizaje:
el aprendizaje
mediante el modelado de un mentor.
Tómese unos minutos para elaborar su propio plan ligera ventaja para su uso
personal
desarrollo. Una vez más, no es necesario sentirse limitado o restringido por este
ejercicio; tú
Siempre se puede cambiar y modificar lo que se escribe aquí. Sin embargo, no se
salte a la siguiente
paso: hágase un favor y dejó algunas reflexiones iniciales. Use un lápiz!
Mis sueños para mi desarrollo personal (específicos, vivos y con
una línea de tiempo):

página 188

vivir la ligera ventaja 175

Precio a pagar:

Plan para comenzar:

Una sencilla disciplina diaria:

La ligera ventaja y sus relaciones

*Ningún hombre es una isla, completo en sí mismo; cada hombre es un
pedazo del continente, una parte del principal. Si ser un terrón*

arrastradas por el mar, toda Europa queda disminuida, así como si promontorio, así como si una casa de tu amigo de o la tuya propia. La muerte de cualquier hombre me disminuye, porque soy parte de la humanidad; y por lo tanto nunca preguntes por quién doblan las campanas; doblan por ti.

- John Donne, *Devociones Al Emergent Occasions*

Una de las grandes verdades de la existencia humana irónico es que no importa cómo

grandes nuestros logros, que es en última instancia, a otras personas que le dan sentido.

Una de las razones de que *el ciudadano Kane* sigue figurando entre las mejores películas jamás

hecho aún hoy en día, más de sesenta años después de que se hizo, es que hace que tal

declaración de gran alcance de esta verdad: a pesar de todos sus logros más grandes que la vida,

sus millones, su poder internacional como hacedor de reyes y -breaker, en la última hora

página 189

176 La ligera ventaja

de su vida, Charles Foster Kane fue consumido por un solo pensamiento: angustia por

ser arrancado de su infancia y empuje en el mundo por sí solo a la edad de ocho.

El "gran hombre" tenía nadie con quien compartir sus conquistas y logros con.

Al principio de este capítulo, escribí que la importancia de la salud es "una de las verdades más comunes y conocidas de la existencia humana, y también uno de los más

comúnmente y descaradamente ignorados. "Lo mismo puede decirse de la importancia de

relaciones. ¿Cuántas veces has oído hablar de un hombre de negocios de éxito que

logrado un gran éxito financiero sólo a expensas de los dos máspreciado activos, la buena salud y una vida familiar rica?

Al escribir acerca de la Ley de Asociaciones, he mencionado la importancia de lo que se asocia con en términos de su efecto estratégico en usted. Pero hay una

mayor verdad acerca de sus asociaciones, también, porque las relaciones que decide

no son sólo un medio para un fin, también son un fin en sí mismos. Todo el éxito en el mundo, como Charles Foster Kane aprendió, significa poco si no hay nadie que pueda

compartirlo.

Relaciones, también, están ambos contruidos y derribadas en las formas más sutiles.

Debido a que la mayoría de las personas no son conscientes de la ligera ventaja, el progreso de su

relaciones tiende a ser un misterio. ¿Qué hace que un matrimonio se hacen más ricos sobre la

años para una pareja, y crecer rancio, vacía y amarga a otro? Nueve veces de cada diez, o mejor, diez y nueve veces de cada veinte y no hay una sola, significativa

responder. Es las pequeñas cosas, de día en día, que se suman a lo largo del tiempo inquebrantable

la felicidad o la miseria insalvable.

Sin duda ha oído la expresión, "Son las pequeñas cosas que contar." No difícilmente podría ser una declaración más sucinta de la ligera ventaja, y es probable que,

usted ha oído decir en el contexto de una relación. Los cumpleaños recordadas, los pequeños regalos, los gestos, las palabras amables, el color favorito recordado. los

cinco minutos, arrebatados de un día agitado, imposiblemente a dejar todo y escuchar las noticias del otro. La palabra de aliento; el recuerdo de su propia creencia en la otra persona. La escucha.

Se ha dicho que las declaraciones más importantes de la amistad son por lo general

hablado con cinco palabras o menos. Esa es la sabiduría de la ligera ventaja: los minúscula

pensamientos y gestos que son sorprendentemente fácil de hacer ... y trágicamente fácil no hacerlo.

El futuro de cada relación que tiene, al igual que la de su salud, es una opción que siempre está en sus manos, y es del tamaño de un centavo. La clave es hacer la elección y mantener lo que es.

Una categoría especial de las relaciones, por supuesto, es la familia. Si usted tiene niños,

usted probablemente ya sabe que son de muchas maneras su mayor legado. No importa lo que el estado del sistema educativo (y con independencia de la década

página 190

vivir la ligera ventaja 177

generación que está viendo, que siempre parece estar en un estado de crisis!), la única

más poderosa influencia en los niños siempre será la gente que los crían.

Mi hija Ámbar tiene inusualmente alta autoestima. Esto no es casual;

de hecho, es una bendición que le debo a la ligera ventaja. Cuando ámba era pequeño, mi esposa

y sabía que no importa lo mucho que podría querer, que no podíamos cambiar los 40.000 "No" que iba a experimentar. Eso es lo que los padres hacen: nos propusimos

límites. El "no" son algo que hacemos para proteger a nuestros hijos. Ese es nuestro trabajo.

No hemos podido cambiar el número de "No" -pero podríamos cambiar el número de "Sí". Y de eso es exactamente lo que hicimos.

Uno de los mayores regalos que puede dar a sus hijos es más "Sí lo es". Así que cada

el tiempo para decir "No", encontramos también una manera de decir "Sí". En el momento en ámba fue a

escuela, ella trajo con ella unos 40.000 "No hay de", pero también trajo con ella algo por una suma de 160.000 -cuatro veces más de Sí "Sí" de como NO de. Eso cambiado su filosofía y su visión de la vida. Cambió su visión de sí misma. Como un

En consecuencia, se va a cambiar toda su vida.

Aunque los niños son especiales, no son únicos en este sentido: son los seres humanos, y así es todo lo demás. ¿Qué tipo de influencia puede tener sobre usted

la gente simplemente poniendo a su disposición más "Sí de"? Más influencia de lo que

posiblemente puede imaginar.

Quiero que tiene noticias de Renee, la madre de Ámba y mi mejor amigo, porque

se aplica sistemáticamente la ligera ventaja a las relaciones mejor que nadie lo se han encontrado con:

Mi primera experiencia ligera ventaja comenzó como un niño viendo a mi madre interactuar con todos a su alrededor. Ella hizo una diferencia cada día, con amigos y desconocidos por igual. No sabíamos lo que era en el momento, pero Fue sin duda la ligera ventaja en la acción. No heredé su gregaria personalidad, pero heredó su corazón para la gente.

He hecho un hábito de estar presente con quien la casualidad que con. A interesarse en ellos y lo que está pasando en su mundo, para preguntar preguntas, y más importante, para dar estímulo para un trabajo bien hecho, a notar y hacer comentarios sobre lo que es correcto y no lo que está mal. hago esto

incluso con los extraños que puede ser que posiblemente no volvería a ver, por empleados de ventas,

camareros, y las personas que vienen a través durante mis actividades diarias.

No sé cómo esto afecta a la gente que conozco, excepto saber por lo que a menudo la gente que me están mirando la en el supermercado se derramarán sus corazones y me dicen que gran parte de su vida personal, porque para una momento, tomé un interés en ellos.

página 191

178 La ligera ventaja

Nunca sabemos lo que las personas pueden necesitar en un momento dado, y una sonrisa, un momento, una pregunta sincera sobre sus vidas, alguien que escuche, sólo podría ser exactamente lo que necesita una persona. Es uno de esos ligera ventaja disciplinas. Sería tan fácil no hablar con ellos, para ser atrapados en mis propios pensamientos, que no tienen un interés fuera de mí mismo. Pero como esto fenómeno llamado ligera ventaja capturas, ¿y si lo usamos más allá nosotros mismos, ¿y si lo usamos para crear un momento positivo para todos los que cruzar los caminos. Con el tiempo se empieza a meterse con la negatividad y indiferencia que tan a menudo nos saluda. Trato de hacer lo mismo pero en una escala mucho más grande con mis amigos y familia. Una vez que nació mi hija, me sentí como si hubiera empezado el más importante trabajo de mi vida. He practicado la ligera ventaja con ella, en todos los sentidos imaginables, con los mejores resultados posibles. Mi alentador, que can--positivo actitud do-nada se ha practicado más en ella que en cualquier otra persona en mi la vida, desde el momento en que nació. (Ella es hija única, por lo que nadie se quede fuera!) Con los niños a menudo es mucho más fácil tomar el camino de menor resistencia, para que coman que la comida rápida que les gusta en lugar de cocinar algo sana, para hacerles ver la televisión en vez de leer a ellos, dejarlos jugar juegos de video en lugar de interactuar con ellos. He trabajado para hacer que el leve Edge decisión todos los días en todos los sentidos con ella, y que ha dado sus frutos a lo grande camino. Ella es ahora un adulto, una mujer que sabe que ella puede hacer cualquier cosa que ella establece

su mente a. Realmente no puedo enumerar las formas en que ha dado sus frutos sin que parezca una típica madre orgullosa, pero creo que se puede imaginar el resultado! Ya no puedo tomar las decisiones ligera ventaja para ella, pero la maravilloso resultado es que ahora ella está haciendo sus propias decisiones ligera ventaja, y estoy seguro de que va a pasar en los que a sus hijos.

Todo lo que haces es importante

Tirar una piedra en un estanque, y verá ondas de propagación de su impacto a cabo hasta que llegan a la orilla opuesta. Lo mismo ocurre en la vida, sólo en la mayoría de los casos, nunca se ven esas ondas.

Todo lo que haces es importante. Cuando sonríes a un hijo y que fomenten él, ni lo regañe y le dice que no es bueno en cualquier caso, se puede ver el salpicaduras que hace, y usted puede ver la primera o segunda onda, pero el impacto va

mucho más allá de lo que se ve. Que no se ve todos los ondulaciones.

Enseñar a alguien a leer diez páginas de un buen libro al día, y usted puede ver la forma en que ella cambia, pero lo más probable es que no verá cómo cambia sus hijos, y

página 192

vivir la ligera ventaja 179

amigos de sus niños, y sus amigos. Y a medida que estas ondas se extienden, crecen

¡más grande! Para bien o para mal, con un impacto positivo o negativo impacto, incluso

sus acciones más pequeñas crean un efecto dominó que tiene un gran impacto incalculablemente

en el mundo que le rodea.

Sin lugar a dudas, que reconoce esta descripción del "efecto dominó", sino que es nuestro viejo

amigo, la ligera ventaja.

Ahora, tome un poco de tiempo para pensar en las relaciones en su vida, y la jota abajo de algunos pensamientos acerca de cómo se puede trabajar fuera de su propio plan ligera ventaja

para profundizar, fortalecer y enriquecer esas relaciones. Esta es quizás el área más personal de los cinco, y si se siente más seguro (ya que alguien podría más tarde estar leyendo esta copia de *La ligera ventaja*), copie el siguiente hoja de trabajo en una

diario o revista, y rellene sus respuestas allí. De cualquier manera, tómese el tiempo para

darle un poco de pensamiento y llegar a sus propias respuestas. Esta es tu vida; esta

es la razón por la que usted está leyendo este libro.

Mis sueños para mis relaciones (específica, viva y con una línea de tiempo):

Precio a pagar:

Plan para comenzar:

Una sencilla disciplina diaria:

página 193

180 La ligera ventaja

La ligera ventaja y sus finanzas

Ganar es un hábito. Por desgracia, por lo que es perder.

- Vince Lombardi

No es casualidad que nuestra exploración de la ligera ventaja comenzó con la historia

de un centavo duplicado. El mundo de las finanzas es uno de los lugares más fácil de ver,

objetiva y lógicamente, el poder de la ligera ventaja en la acción. Todo el mundo sabe

sobre el poder del interés compuesto, ¿verdad?

Incorrecto. Todo el mundo *piensa* que saben sobre el poder del interés compuesto;

pero la mayoría no, no realmente. ¿Cuántos realmente hacen comprender este poder? Cinco

cientos ... los que están en la parte curva de éxito de la ligera ventaja.

Recuerda el Principio de Pareto como se aplica a los plazos de entrega metas? "Ochenta

por ciento de todo lo que haces tiende a conseguir hecho en los últimos veinte por ciento de la

tiempo disponible. "Hay una ley similar en el trabajo en las finanzas de la mayoría de la gente, sólo se

es peor. Es la ley de Parkinson (acuñado por el profesor Cyril Northcote Parkinson):

"El trabajo se expande para llenar el tiempo disponible para su realización."

Como se aplica a

finanzas personales, que dice así: *Todo lo que tengo, me paso*. Y durante los últimos

generaciones, donde fáciles de obtener crédito al consumo ha florecido como la mala hierba, tiene

llegado a ser más como, *todo lo que tengo, voy a gastar un poco más!*

Hay algunas buenas noticias aquí; Recientemente, el sentido común de la ligera ventaja

finanzas personales ha comenzado a hacer una reaparición. El libro *The Millionaire Next*

Puerta rompió la tendencia hacia más llamativo, Donald Trump estilo de cómo-a financiar los libros

y en su lugar dio ejemplo tras ejemplo de cómo una sección transversal de extraordinariamente

la gente común se hicieron ricos, sin herencia, sin el pago de alto

puestos de trabajo, sin hacer una matanza en el mercado de valores, sin que ninguno de los habituales

"avance" caminos a la riqueza, pero al hacerlo, las cosas simples fáciles todos los días.

El primero de sus siete reglas fue: "Siempre vive por debajo de sus posibilidades." El libro

se convirtió en un best-seller.

Cuando Stanley y el libro de Danko salieron, mis amigos empezaron a leerlo

y llamándome, uno por uno, y decir: "Oye, Jeff, acabo de leer este libro,

y se trata de ti! "Durante años, no dejaba de nuestra familia que vive en \$ 4,000 al mes,

no importa cuánto aumentó mis ingresos, y no dejaría que nos planteamos que umbral mensual hasta que tuviera un millón de dólares (después de impuestos) en el banco. entonces

Levanté a \$ 5,000!

"Vivir debajo de sus medios" es una estrategia clásica ligera ventaja.

Usted sabe dónde saqué esta filosofía ligera ventaja financiera de? Alguien

muy querida para mí: mi madre! Mi madre trabajó para la mayor parte de su carrera en una

página 194

vivir la ligera ventaja 181

Iglesia Metodista. Ella trabajó duro y se guarda de manera inteligente. Cuando ella estaba a punto

jubilación estábamos discutiendo su futuro cuando ella modestamente me dijo que tenía

salvado a través de los años y se retiró como un millonario! Me sorprendió! aquí estaba

un millonario de al lado que ni siquiera sabía sobre!

David Bach *El Millonario Automático* , continuó en la misma línea, y

este libro, junto con sus otros títulos (*Las mujeres inteligentes acaban ricas, Parejas Inteligentes*

Acabar rico y de inicio tardío acabar rico), así como sus apariciones en el programa de Oprah

Winfrey , han traído el sentido común, asesoramiento financiero ligera ventaja de Bach

en millones de hogares.

Apuesto a que ya tiene algunas ideas muy concretas sobre esta área!

Tal vez incluso has estado trabajando esta parte en la parte posterior de su mente siempre

ya que leer la historia del hombre rico y sus dos hijos. Ahora es el momento de empezar a poner algunos de sus pensamientos al papel, y esbozar un plan inicial para

la realización de sus sueños y metas financieras.

Mis sueños para mis finanzas (específicos, viva y con una línea de tiempo):

Precio a pagar:

Plan para comenzar:

página 195

182 La ligera ventaja

Una sencilla disciplina diaria:

La ligera ventaja y su vida!

Sólo hay dos caminos en la vida. Mientras que los estamos atravesando, y especialmente

en las primeras etapas del viaje, que a menudo pueden parecer iguales, porque las apariencias

puede ser engañoso (y casi siempre lo son!). Pero conducen en última instancia a muy

diferentes lugares. Un camino lleva a lamentar; El otro conduce a la plenitud.

En un típico taller de establecimiento de objetivos, los participantes se les pide a menudo para establecer metas

durante un año por delante, cinco años, incluso diez años venideros. Fui a un seminario, una vez que se

tenido un enfoque único: se nos pidió para establecer *objetivos de cien años!*

¿Qué tipo de objetivo que habría establecido por cien años a partir de ahora? Qué tipo de impacto puede usted imaginarse que tiene en el mundo que va a durar mucho tiempo

después de que su propia vida ha seguido su curso? ¿Qué van a recordarlo para que después de

que han llegado y se han ido?

¿Qué impacto cree usted desea tener en el mundo?

Solía pedir a la gente a pensar en sus carreras, su desarrollo social y comunitario actividades y su vida espiritual como distintas áreas diferentes, al igual que sus salud y las finanzas. He venido a ver esto de manera diferente; me he dado cuenta que preferiría hacer una pregunta más amplia que abarca todos estos-carrera, social

impacto y espiritual de toda la vida, así como muchos otros:

¿Qué quiero decir que mi vida?

Esta es el área más grande de todos, ya que incluye todos los demás. No deje es enorme tamaño y alcance que intimidan. Después de todo, lo que estamos buscando aquí

es decir, pequeñas cosas simples que usted puede hacer todos los días, cosas que son tan fáciles de hacer, ya

no han de hacer. La clave es no pasar demasiado tiempo en esto. Hacer la cosa, y tendrás el poder. Vaya por delante: tomar un lápiz en la mano y dibujar hacia fuera.

Recuerde, es su vida; ¿qué le gustaría que eso significa?

Y recuerde esto, también, no importa qué tan alto o largo plazo sus sueños de la vida

puede parecer: "Señores, esto es una pelota de fútbol." Comienza con un centavo. Empiece a encontrar sus centavos.

página 196

vivir la ligera ventaja 183

Mis sueños para mi vida (específicos, viva y con una línea de tiempo):

Precio a pagar:

Plan para comenzar:

Una sencilla disciplina diaria:

Puntos clave del Capítulo 12

Lo que uno simple, sencillo, fácil de hacer actividad se puede hacer, día tras día, que tendrá el mayor impacto en su salud; su desarrollo personal; tu relaciones; sus finanzas; y su vida misma?

Examinar lo que significan para usted y donde sus sueños se encuentran en cada uno; y luego se quedó

por sí mismo sus sueños como objetivos (específicos, vivos y con una línea de tiempo); el precio

que está dispuesto a pagar; un plan para empezar; y, por último, una sencilla disciplina diaria que ese

se comprometerá a hacer cada uno y todos los días a partir de ahora.

página 197

184 La ligera ventaja

Por lo general, las rupturas son considerados por muchos como una de las más dolorosas

experimenta una persona siempre puede encontrar. Cuando mi relación de cinco años llegó a su fin, hice un examen de conciencia y revive cada momento me di cuenta que no había compartido mi voz en mi relación

y yo no quería que ese patrón para continuar. Me he hecho inspirado por esta vez en mi vida y comenzó a convertirse en la auténtica femenina total paquete. Así, con completa *fe* , hice otro *paso, una decisión* . yo compartiría mis conocimientos con todas las mujeres que conozco, porque al final

del día cada mujer es ya, *el paquete total femenino* , y tiene todas las respuestas que necesita dentro de ella para vivir su mejor vida. Mi ruptura resultó ser una bendición porque mi primer libro en solitario proyecto, *El paquete femenino total* , que se basa en los 13 espejos que toda mujer posee, tomó forma, y durante los últimos dos años i han estado trabajando en la construcción del movimiento en torno a su mensaje. i completó el manuscrito de más de seis meses en un total de 40 horas. yo separamos los días que iba a escribir, así que no me sentía abrumado por la proyecto, además de mis compromisos actuales. empecé a compartirlo con todos los que conocía, el boca a boca, las redes sociales, correo electrónico, y cada

-Tamaño de la mordedura trozo de acción en movimiento hacia adelante ayudó. empecé a recibir pide que me pide que hablar en eventos y recientemente co-fundador de una mujer

capacitar a las mujeres de la comunidad para compartir los espejos 13, que tiene crecido hasta seis ciudades.

Los espejos tienen una vida propia y, sinceramente, pueden atribuirlo a dar pequeños pasos manejables a lo largo de mi viaje. La clave estaba en permitiendo que la magia viene de actuar con ligera ventaja mueve diaria y no desanimarse. En este momento, dentro de ti, es posible tienen una muy gran sueño y puede parecer fuera de su alcance. Cuando tú dividirlo en trozos de tamaño de bocado, pasos manejables, todo es posible. Un día, con el tiempo, se va a despertar en medio de lo que parece una salto cuántico en su vida, pero en realidad es una idea o sueño que nutridos expresando su fe en la acción diaria. El simple fórmula ligera ventaja ha hecho toda la diferencia en el logro de mis metas y que pueden para usted también si se ponen en práctica.

-*Novalena Betancourt, San Diego, CA*

página 198

capítulo 13

A dónde ir desde aquí

Algún día, cuando tengo tiempo, voy a ... Algún día, cuando tengo el dinero, voy a ...

¿Alguna vez ha dicho que? "Algún día ..." Es una forma que tenemos de refuerzo

la ilusión de que el futuro se elimina de forma segura el momento, que en realidad no se toca

nos. Es mentira. No es una intencional, por dolo, pero una mentira, no obstante.

Digamos que, "algún día" Voy a viajar por todo el mundo. Si eso es realmente cierto, si estoy totalmente de la intención para que esto ocurra, entonces yo estoy haciendo planes.

Si no es práctico hoy en día para mí sólo arriba y la vuelta, puedo mirar lo que tiene que ocurrir primero, y segundo, y tercero, para acabar con ese resultado.

Cuando me puse ese proceso en movimiento, las palabras "algún día ..." desaparecen.

Estoy haciendo que suceda hoy, en este momento. En un sentido muy real, estoy ya

teniendo el viaje. Puede que sea tres años antes de que realmente hacer el viaje, pero el

palabras "algún día ..." ya no se aplican, por lo que deja de usarlos.

Cuando digo "algún día ..." No estoy hablando realmente el futuro.

El futuro es una realidad que estoy conectado a por lo que estoy haciendo en este momento.

"Algún día ..." se trata de alguna vaga posibilidad de que no estoy tomando en serio.

"Algún día ..." no es una visión de mi futuro. "Algún día ..." es una fantasía-nada mas.

Aquí está el daño que hacemos con esta ilusión. Le damos peso a nuestra "algunos día ..." fantasías; exprimimos un cierto sentido de disfrute de ellos como

si fueran reales, y por lo tanto nos damos permiso para tomar ninguna práctica acción en absoluto, mientras que nadar en la agradable sensación de que los algunos días

escenarios se acercarán hasta la actualidad se desarrolla por su cuenta.

página 199

No lo harán. Los melancólicos, wouldn't-it-be-agradables pretendings de tal vez- Los futuros no se insertan en su realidad por su propia voluntad.

Tienes que ir a reclamarlos. Pregúntese: "¿Qué hay en mi vida que Tengo como "Algún día ..."? "

Algún día ... El octavo día de la semana. El único día que nunca llega.

Este es el día éste. Aquí. Ahora mismo.

- John David Mann, el octavo día de la semana

Abraham Lincoln habló acerca de tomar el doble de tiempo para afilar el hacha que se

cortar el árbol. En su vida, usted es el hacha; la ligera ventaja es la forma en que afile

eso. Afilar ti mismo y seguir su camino a través de los simple, pequeño, fácil disciplinas, y agrava con el tiempo, que le llevará a la cima.

Realice una disciplina sencilla, todos los días en cada una de estas cinco áreas clave de su vida

su salud, su desarrollo personal, sus relaciones (que incluye familia), sus finanzas y su vida en general (que incluye el significado y propósito de su vida), es decir reenvía su éxito en cada una de esas áreas ...

Haga un hábito de hacer algún tipo de revisión diaria de estos ligera ventaja actividades, ya sea a través de un diario, una lista, que trabaja con una ligera ventaja

amigo, un entrenador, o algunos otros medios, consistentes regulares ...

Pasar tiempo de calidad con los hombres y mujeres que han alcanzado las metas y

sueños similares a los suyos; en otras palabras, modelo mentores exitosos, los maestros,

gurús, maestros y aliados, y lo hacen a diario, semanal y mensual ...

... Y usted se encontrará en el éxito de curva y que *va a* dar vuelta a su sueños en realidades.

Las personas exitosas hacen lo que la gente fracasada no están dispuestos a hacerlo; ellos

poner la ligera ventaja a trabajar para ellos, no contra ellos, todos los días. Ellos negarse a dejarse llevar por sus sentimientos, estados de ánimo o actitudes; ellos gobiernan

sus vidas por sus filosofías, y hacen lo que se necesita para hacer el trabajo, ya sea

Se sienten como si no.

La gente exitosa no buscan atajos, ni tampoco que esperan para el "gran avance. "Ellos están siempre abiertas a saltos cuánticos, sabiendo que tales momentos oportunos hacen presentarse de vez en cuando, pero se centran en pegue a su tejido de punto y haciendo lo que he puesto delante de sí mismos para hacerlo.

Dan un paso en el camino de la maestría y una vez haber puesto un pie allí, permanecen en ese camino durante toda su vida.

La gente exitosa no culpar a las circunstancias u otras personas; en lugar, se llevan toda la responsabilidad de sus vidas. Utilizan el pasado como una lección, pero

no detenerse en ella, y en su lugar, se dejaron tirado hacia arriba y hacia adelante por la

página 200

A dónde ir desde aquí 187

la fuerza convincente del futuro. Ellos saben que el camino que conduce al éxito curva y la que conduce a la curva de fracaso son únicamente estuvo a un pelo de distancia,

separados sólo por la distinción de acciones simples, "insignificantes" que son simplemente

No es tan fácil de hacer lo que tienen que hacer, y que esta diferencia en última instancia, hacer

toda la diferencia.

Las personas exitosas saben cómo utilizar la tensión natural para cerrar la brecha de

punto A, donde están, al punto B, donde quieren estar. Se entienden por qué

la tortuga ganó la carrera; saben que "constante gana la carrera", y que la

Ligera ventaja es la tasa óptima de crecimiento para ellos.

Las personas de éxito practican las disciplinas diarias que están aseguradas para llevarlos

a su destino final. Se presentan constantemente con una buena actitud a través de una

largo período de tiempo, con fe y un deseo ardiente. Ellos están dispuestos a pagar el

precio y la práctica integridad ligera ventaja.

Las personas de éxito se centran en tener una actitud positiva, pero entienden que todo el mundo y de la get miedo cuando se trata para ellos se abrazan, sabiendo

que sólo está refinando ellos. Se llevan a cabo los pasos del bebé del funk y el paso atrás

en positividad.

Las personas exitosas utilizan la inercia de crear un impulso, haciendo su ascendente

vía del éxito fácil y más fácil. Ellos saben cómo identificar los hábitos que no lo hacen

servirlos y reemplazarlos con los que lo hacen. Ellos entienden los poderes de reflexión, realización y celebración y que ellos aprovechan constantemente, utilizando

su radar de asuntos pendientes para impulsarse hacia adelante en lugar de ser aspirado hacia atrás y hacia abajo.

Las personas exitosas adquieren los tres tipos de conocimiento que necesitan para tener éxito.

Crean un sistema de apoyo continuo de ambos smarts del libro y conocimiento de las calles,

aprendizaje a través del estudio y a través de hacer, y catalizar y acelerar ese

conocimiento mediante la búsqueda de mentores y modelar su comportamiento exitoso. Ellos plan, que hacen, y luego se revisan una y otra vez y otra vez. Las personas de éxito siempre se preguntan: "¿Quién soy yo pasar tiempo con? Son estén disponibles las personas que mejor representan a donde quiero estar dirigida? "Ellos forman relaciones sólidas con gente positiva; construyen cuidadosamente Mastermind grupos, trabajar con esos grupos regularmente y tomar en serio; y lo hacen No dude en desvincularse, cuando sea necesario, las personas que están siempre negativos y amenazan con arrastrar hacia abajo. Las personas de éxito leen al menos diez páginas de un libro de gran alcance, que transforma la vida cada día, y escuchar al menos quince minutos de educativo y de inspiración información todos los días.

página 201

188 La ligera ventaja

Las personas de éxito van a trabajar en su filosofía primera, porque saben que es la fuente de sus actitudes, acciones, resultados y la calidad de sus vidas.

Ellos entienden que pueden aumentar su éxito por *duplicar su tasa de fracaso*.

Ellos entienden la actividad y debido a que *hagan lo* , que *tienen el poder* .

Ellos entienden el poder de las cosas simples.

Ellos entienden el poder de disciplinas diarias.

Ellos entienden el poder del jacinto de agua, y saben cómo usarlo.

Ellos saben cómo mantener a remar cuando otros se dan por vencidos y se hunden.

Ellos saben cuando se les ofrece la opción de la sabiduría.

Las personas exitosas entienden la ligera ventaja, y lo ponen a trabajar para ellos.

Entonces ... ¿dónde ir desde aquí? Encuentra tu centavo a continuación, iniciar duplicarlo.

página 202

epílogo:

La ligera ventaja de nueva generación

teniendo la responsabilidad individual, el cambio de forma colectiva el mundo.

por Amber Olson

Si hay una cosa que está clara sobre la filosofía ligera ventaja, es la siguiente: el

Ya a tomar decisiones positivas todos los días, más éxito se acumulará en frente

de ti. Es precisamente por eso me encanta hablar de la filosofía ligera ventaja con el

Siguiente Generación (que considero alguien en sus años de adolescencia hasta el final

a los treinta años, debido a que el recurso más abundante disponible para ellos es *el tiempo*).

A través de mis padres y otros, he visto el impacto de una vida llena de derecha y las decisiones equivocadas y donde te llevan. Estoy eternamente agradecido por haber tenido la

la filosofía ligera ventaja me inculcó a una edad temprana, porque yo era capaz de terminar en

el lado positivo de la curva ligera ventaja al estar conscientes de que las decisiones que tomo en una

importa diariamente.

Por otra parte, como me acerco a mi primera reunión de secundaria, me entristece ver donde algunos de mis conocidos de secundaria han terminado. Eran personas que tenía todo en su lugar. Ellos fueron muy populares, saliendo, tenía familias amorosas, sin embargo,

de alguna manera nunca se dio cuenta de que la ligera ventaja estaba trabajando en contra de ellos. El pequeño

errores de juicio repetida a diario con el tiempo ellos aterrizaron lejos de donde querían

ser.

Es mi deseo más profundo para la próxima generación de estadounidenses de captar el leve

Edge filosofía y convertirse en verdaderos campeones de la misma en sus vidas y en las vidas de

los que les rodean. Yo realmente creo que la única forma en que nuestro país va a florecer verdaderamente es si

la próxima generación asume la responsabilidad de sus vidas. Sólo entonces podemos colectivamente

cambiar el mundo.

Vemos cada vez más jóvenes y adolescentes que contribuyen a la sociedad y convertirse en campeones para el cambio. organizaciones de caridad fundadas por los adultos jóvenes

página 203

190 La ligera ventaja

van en aumento, así como la cantidad de tiempo que están contribuyendo a servir a los demás.

Los adultos jóvenes se dirigen ahora a muchos esfuerzos de sensibilización ambiental. creo

que es seguro decir que la mayoría de la generación siguiente entienden los problemas que se enfrentan nuestro país más de nuestros políticos hacen. Ellos saben que el statu quo no es una opción, y que no podemos seguir haciendo lo que estamos haciendo y esperamos que se vaya.

Entonces, ¿cómo es la próxima generación va a cambiar el mundo?

Más allá de las fabulosas esfuerzos humanitarios y de caridad que están contribuyendo,

la próxima generación va a cambiar la mundo una sola persona a la vez, una opción a la vez, un día a la vez.

Ellos van a asumir la responsabilidad de la vida que llevan y dejan el Juego de la culpa a las generaciones pasadas. Ellos no van a mirar hacia el gobierno

para proveer a su seguridad financiera-que lo harán! Ellos van a ser consciente por su salud y vitalidad mediante el tratamiento de sus cuerpos como los dones preciosos que

son. Se valorará el mayor recurso que tener- *tiempo* , y harán correcta decisiones diarias que mejoren todas las facetas de sus vidas y son la clave de largo

ganancias plazo. ¿Cómo sé esto? Debido a que ya nos están diciendo que sí!

He tenido el placer de trabajar con la tutoría y muchos adolescentes, específicamente en los principios ligera ventaja. Cada vez que facilitar un taller con

ellos, comparten historias increíbles conmigo en que demuestren su compromiso ayudarse a sí mismos y sus comunidades elevarse por encima de las circunstancias actuales.

Ellos llevan un mensaje de esperanza y determinación que es inspiring. The mundo

han sido entregados no es lo ideal para decir lo menos, pero están haciendo el mejor

de su situación, y estoy seguro de que colectivamente se moverán montañas.

Cambio a través de la responsabilidad personal

En primer lugar, quiero pintar un cuadro exacto de los tiempos en que nos encontramos,

y después de esperar dar algunos pasos útiles que todos podemos seguir para ayudar a traer

gran cambio a través de la responsabilidad personal .

He optado por centrarse principalmente en la salud y las finanzas, ya que son los dos temas

que están a la vanguardia en este momento debido a la economía hacia abajo y el eventual estallido
epidemia de obesidad. Estas son áreas que con algunos esfuerzos pueden producir ligera ventaja
resultados increíbles.

página 204

epílogo 191

Controles de salud en

Tenga en cuenta estas estadísticas alarmantes:

- La prevalencia de la obesidad se ha más que duplicado en los últimos 20 años. los

tasa de obesidad en adolescentes se ha triplicado desde el 5% al 17%.

- Cuenta de personas obesas (IMC 30 +) para 1/3 de la población estadounidense. E individuos con sobrepeso (IMC 25-29) representan otro 1/3 de la población.

- La obesidad puede conducir a la enfermedad coronaria, la diabetes tipo 2, hipertensión arterial, problemas respiratorios, y un mayor riesgo de muchas enfermedades degenerativas.

- El 70% de los pacientes obesos han tenido al menos un riesgo de enfermedad cardiovascular el factor debido al exceso de peso.

- aumento de peso poco saludable debido a la mala alimentación y falta de ejercicio es responsable de 300.000 muertes por año.

- El costo anual de la sociedad para la obesidad es de \$ 100 mil millones.

Creo que todos estamos de acuerdo en que la mayoría de los estadounidenses están finalmente despertando

hasta las preocupaciones de que el rápido aumento de la obesidad es la causa, debido a la variedad de

riesgos para la salud que plantea y las muertes relacionadas con ella cada año. Así que hay una cura: nuestra elecciones diarias!

La mayoría de los estadounidenses aumentan unas pocas libras al año y rara vez aviso. Alguien

otra cosa oler la ligera ventaja aquí? Pero esas pocas libras al año son lo que se lleva

a la explosión en el crecimiento de la obesidad, que se traduce directamente en la relacionada

dolencias diabetes tipo 2, enfermedades del corazón, presión arterial alta y artritis.

James Hill, director de la Universidad de Colorado Center for Human Nutrición dijo: "Si pudiéramos simplemente detener el aumento de peso, la salud pública

impacto que veríamos sería enorme".

El tamaño de las porciones ha aumentado considerablemente desde hace 20 años. Echa un vistazo a

el diagrama de calorías para 2 rebanadas de pizza.

hace 20 años

500 calorías

Hoy

850 calorías

página 205

192 La ligera ventaja

Esto supone un incremento de 350 calorías de hace 20 años. Si comes ese extra 350

calorías sólo dos veces al mes, que pondrían en dos libras de más de un año, o 40 libras en las próximas dos décadas. ¿Y si usted está comiendo ese extra de 350 calorías

dos veces al mes, donde es que conseguir que? Si se va a la ingesta de los 350 calorías extra dos veces por semana, que es de 1.500 calorías extra al mes, lo que no puede

parecer mucho. Sin embargo, el efecto combinado de esas calorías adicionales durante un año o

años equivale a muchas libras de más. Si esa no es la ligera ventaja de trabajar en contra

usted, yo no sé lo que es.

Las raciones están creciendo y creciendo, y que se han convertido rápidamente, perdón

el juego de palabras, una nación "Biggie Size". Mientras tanto, nuestra actividad diaria está disminuyendo a medida que

vuelto más y más de una sociedad sedentaria. De hecho, un porcentaje muy pequeño de

la población de Estados Unidos tiene ocupaciones físicamente activas. Y para empeorar las cosas,

la mayoría son de contenido para sentarse delante del televisor. Los estudios muestran la típica estadounidense

pasa 30 horas a la semana frente a la televisión, pero sólo un 27% de la Americana llegar

cantidad recomendada de ejercicio semanal. Parece que tenemos algunas horas podremos

tomar de ver la televisión para volver a invertir en nuestra salud.

Si pudiéramos dedicar 30 minutos al día a la actividad física, veríamos gran beneficios para la salud que ningún programa de televisión puede proporcionar para nosotros.

Con sólo 30 minutos de actividad física al día puede:

- Reducir los riesgos para la salud (presión arterial alta, derrame cerebral, osteoporosis, coronaria

la enfermedad, la diabetes tipo 2, ciertos tipos de cáncer)

- Mantener el exceso de peso
- Ward, de enfermedades virales
- Ayuda a mantener las arterias limpias
- Fortalecer su corazón

La investigación realizada por Gallup Management concluye que "Las personas que ejercen en

menos dos días a la semana son más felices y tienen significativamente menos estrés. En adición,

estos beneficios aumentan con el ejercicio más frecuente. Se encontró que cada uno adicional

día de la elaboración de un aumento de los niveles de energía ".

¡Guauu! ¿Puede usted ver lo grandes beneficios están en el almacén para usted cuando se combinan

acciones diarias con un poco de disciplina? Sólo empezar en alguna parte. Puede ser tan fácil como

con una vuelta alrededor de su bloque. Pero si usted no comienza en algún lugar que nunca lo hará

alcanzar sus objetivos de salud.

Tomemos el ejemplo de Jereme, de 21 años, que descubrió cómo pequeñas acciones que

compuesto con el tiempo a hacer la diferencia. Ella tiene una pasión por el deporte de

gimnasia. Pero cuanto más viejo se puso, el más competitivo del deporte tiene.

página 206

epílogo 193

A través del deporte de la gimnasia que he aprendido de gestión del tiempo, autodisciplina, trabajo en equipo, y lo más importante el poder de la mente de uno.

La gimnasia es un deporte donde el progreso es lento, se perfeccionan las habilidades

a través de la memoria muscular, paciencia y trabajo duro. Es un muy intenso deporte, tanto física como mentalmente, y lleva años de una base sólida construir fuera de y mejorar. Yo no tenía una base sólida cuando empecé

gimnasia competitiva a los siete años. Me había mudado gimnasios dos años después de que yo comenzado el deporte y cuando hice la transición al nuevo gimnasio, que básicamente tuvo que aprender el deporte de nuevo. A través de la paciencia, trabajo duro, y muchas horas a la práctica que se convirtió en uno del mejor clasificado gimnastas en California.

A los 12 años yo estaba practicando veinticinco horas a la semana, y la conmutación de dos

horas al día. Había días en que mi cuerpo herido, cuando tuve la tarea de No, cuando pensaba que no podía manejar hacer otra rutina en la práctica, cuando mi mente y el cuerpo querían tirar la toalla y dar. Pero yo no lo hizo. He aprendido a través de trece años de gimnasia competitiva que no van a ser días difíciles, no va a haber días cuando se tiene dado todo su esfuerzo y todavía se quedan cortos, no va a haber días en que desea olvidar. Pero, en realidad, esos son los días que hacen más fuerte, que hacen que te das cuenta de que todo es posible con esfuerzo y una

actitud positiva. He aprendido a una edad muy joven que su mente puede controlar

su cuerpo de manera positiva y negativa. Sus pensamientos son tan poderosos que

que se puede sacar de la rutina o mantenerlo enterrado profundamente dentro. La gimnasia es

todo acerca de ver y creer lo positivo. Si no puede verse a sí mismo éxito y mejorar, que no hay manera de que se quiere. La gimnasia me ha enseñado que no se puede seguir todo el procedimiento, no se puede marcar sus habilidades. Esta

concepto puede ser llevado a las actividades diarias de la vida. Si usted va a través de la

movimientos de la vida sin ser conciencia, sin ser resuelta, entonces es un peligro para usted y otros.

Los pasos pequeños pueden hacer una gran diferencia, y con un fuerte apoyo sistema, como mis compañeros de equipo y amigos, buenos modelos de conducta, y una fuerte

la ética de trabajo, las barreras pueden ser rotos y enormes logros alcanzados.

Jereme asiste a la Universidad Estatal de Oregón y era una parte de la Oregon Estado del equipo de gimnasia durante dos años antes de que una lesión en la carrera que termina la obligó a

retirarse del deporte. Ella continúa para impartir su sabiduría a los gimnastas más jóvenes,

Sin embargo, como entrenador del equipo en un gimnasio privado. Algunos de sus estudiantes han competido en los niveles superiores del Estado, mientras que al mismo tiempo el cultivo de las mismas disciplinas valiosas de la vida
Jereme que perfeccionó primero dentro de la gimnasia a sí misma.

página 207

194 La ligera ventaja

Gran trabajo, Jereme! Pequeñas acciones agravan con el tiempo. Eso significa que

creciendo en tamaño e impacto y dar lugar a cosas mucho más grandes. Este es uno de los más

lecciones importantes de la ligera ventaja.

Yo tenía un amigo que estaba tratando de bajar de peso y me encantó el popular programa *El*

Perdedor más grande. Ella tiene muchos grandes consejos de dieta y ejercicio desde el programa. Uno

día, mientras que ella estaba viendo, se preguntó, *¿Por qué no saltar en la elíptica*

máquina mientras miro este programa? De esta manera, después de una hora pasa, soy capaz de

ver el espectáculo, así como obtener mi ejercicio diario en.

Qué gran manera de personalizar su actividad diaria! Hacer lo que constantemente

que funciona para usted, pero hacer algo cada día!

Lo creas o no, el mantenimiento de una salud óptima no tiene por qué ser complicado.

Las dietas de moda siempre van y vienen. Pero al final del día siempre se reduce a sus decisiones diarias.

Siguiente Generación del Plan de Salud

Estos son algunos consejos para una salud óptima:

- Sea consciente de controlar sus porciones de comida.
- Coma despacio, prestando atención a cuando está lleno.
- Hacer buenas selecciones diarias de alimentos (alimentos grasos y carbohidratos, límite de aumento verduras, cereales saludables y proteínas magras).
- Comprometerse a 30 minutos de actividad diaria.
- Tomar vitaminas diarias para complementar su dieta.

Financiera de llegada

Vamos a empezar esta sección con algunas estadísticas más impresionantes:

- La deuda promedio de las tarjetas de crédito de los hogares está cerca de \$ 16.000.

- el total de solicitudes de quiebra en 2009 fueron 1,4 millones.
- La deuda de consumo total de Estados Unidos es de \$ 242 billones de dólares.
- 36% de los encuestados no sabía que el tipo de interés de su tarjeta de crédito.
- Durante toda la vida del estadounidense promedio paga más de \$ 600.000 en intereses.
- 43% de los trabajadores estadounidenses tienen menos de \$ 10.000 en ahorros.
- Sólo el 16% de los estadounidenses se sienten confiados en su capacidad de ahorrar lo suficiente para una jubilación cómoda.

página 208

epílogo 195

Como nuestro país se ocupa de su propio \$ 13 de trillón de la deuda nacional y un encogimiento

Sistema de seguridad social que se va a la quiebra, que está bastante claro que mi generación

no tienen otra opción que asumir la responsabilidad de nuestros propios ahorros y jubilación

planes. La buena noticia es con una planificación adecuada enraizada en la filosofía ligera ventaja,

podemos estar seguros de que tenemos todo lo que necesitamos para vivir nuestros años dorados.

Cuando se trata de financiar uno siempre quiere la ligera ventaja de interés trabajar *para usted* y no contra usted. Si usted entiende el valor del tiempo y la increíble principio de interés compuesto, entonces usted sabe que consistentemente

ahorrar un poco, especialmente a una edad temprana, puede ayudar a amasar una pequeña fortuna para su jubilación.

Por ejemplo, una de 24 años de edad, invierte \$ 2.000 por año durante seis años. Si se deja

sin tocar en una cuenta con intereses acumulación, que la inversión \$ 12.000 será vale más de un millón de dólares por la edad de 65. Esto es un ejemplo de lo que llamamos el

Ligera ventaja de trabajar para usted. Por desgracia, el interés también puede tener un opuesto

efecto. Así es como la ligera ventaja puede ir en su contra. Diga a los 24 años, en vez

de invertir \$ 2,000 al año durante seis años ha adquirido \$ 2,000 en artículos en una

tarjeta de crédito que usted no era capaz de pagar al final del mes. Un café con leche aquí

un DVD allí, no parece mucho en el momento de la compra, pero cuando se utiliza una tarjeta de crédito para comprar estos artículos que puede tener un efecto doloroso para los próximos años.

Deja que te enseñe.

Si ha añadido \$ 2,000 en deuda con sus tarjetas de crédito cada año durante seis años

y nunca fueron capaces de pagarlos abajo, ese mismo interés que estaba trabajando para usted

en el primer ejemplo de convertirse en millonario está trabajando en contra de usted como su

la deuda de tarjetas de crédito se acumula el interés compuesto. Ese gasto excesivo de unos pocos

Mil dólares por un par de años será de más de \$ 1 millón en la deuda a la edad de 65 años.

Este es un ejemplo extremo, pero creo que usted consigue el punto. Usted tiene un

elección con cada dólar que gana. ¿Vas a ponerlo en algún lugar donde

intereses trabaja para usted o contra usted? Es una decisión ligera ventaja que se enfrenta

cada día.

Sólo por diversión, vamos a romper esos \$ 2,000 al año en una cantidad diaria, ya que estamos

hablando de disciplinas diarias aquí. Esos \$ 2,000 al año es de aproximadamente \$ 5,50

día. Puedo ahorrar fácilmente \$ 5,50 el día, pero el problema es que es tan fácil no guardar

\$ 5,50 los días porque no reconocemos en esa decisión diaria cuánto de nuestro futura seguridad financiera que está descansando en \$ 5,50 días. Me podría pasar este

cantidad en una revista, un gran café con leche, un batido, etc, pero conociendo la ligera ventaja

como yo, me gustaría saber que el ahorro de \$ 5.50 día me va a llegar a mi \$ 2,000

año, que finalmente se me va a hacer millonario a la jubilación.

página 209

196 La ligera ventaja

También sé que poner \$ 5,50 días en una tarjeta de crédito no tengo que pagar totalmente fuera

me va a llegar a mi 2.000 \$ al año de la deuda financiera que finalmente se va me hundirse.

Esta es la razón por la que muchos estadounidenses están nadando en deudas de tarjetas de crédito y

frente a la quiebra. No a causa de una mala decisión financiera, pero a causa de varios diarios \$ 5.50 malas decisiones que se coló en ellos antes de que pudieran incluso ver lo que les golpeó.

Entonces, ¿qué es más valioso para usted, su \$ 5,50 días en revistas, café con leche o

videojuegos, o sabiendo que va a crear seguridad financiera para los próximos años?

La elección es siempre suya, y siempre se están haciendo, por lo que será mejor consciente de ello.

Creo *Personas* revista es quien mejor lo que dijeron: "Un café con leche es un desdeñado

fortuna ganada. "Os animo a averiguar qué gurú financiero David Bach

llama a su Factor Latte-lo que está gastando dinero en todos los días que no está completamente necesario. Sabe que la gratificación instantánea de su compra no es

vale la pena el dolor y la frustración también el efecto combinado de estas decisiones

ser. La decisión ligera ventaja para guardar ese dinero y dejar que el trabajo de interés para usted

obtendrán enormes beneficios en los próximos años. Invertir un café con leche al día en su vida y usted

será de gran recompensado.

Consejos financieros para la siguiente generación

- Determinar su "Latte Factor" y lograr que los objetivos de ahorro diarias. invertir ese

dinero en una cuenta de ahorros de alto interés o CD.

- No gastar más dinero del que puede pagar cada mes en su tarjetas de crédito.

- Asegúrese de que tiene las tasas de interés más competitivas en su crédito tarjeta. Tenga en cuenta si se olvida o se retrasa en el pago una tarjeta de crédito, su

tasa de interés puede aumentar en gran medida, a veces incluso el doble.

- Reúnase con un consejero financiero para determinar la mejor manera de ahorrar para la universidad

y la jubilación, y la huella que volver a las metas diarias.

Salud y las finanzas son sólo dos áreas principales que usted puede ver la obra ligera ventaja

por sí solo.

El punto principal que estoy tratando de hacer es que la nueva generación tiene que ser responsable del resultado de sus vidas. Comprometerse a ser responsable de la trayectoria de su salud y finanzas. Comprometerse a ser el responsable de que eres su contribución a la sociedad. Pregúntese: "¿Cómo puedo contribuir a preservar

página 210

epílogo 197

recursos de la tierra? ¿Cómo debo darle mejor de mis talentos y tiempo para ayudar a mi

la comunidad y ayudar a los necesitados? "comprometerse a ser responsable de su

la educación y el desarrollo de la carrera. Los maestros y los padres no son en última instancia quienes

decidirá si a alcanzar sus aspiraciones o alcanzar sus puestos de trabajo a que sueño será!

Lea cómo lector ligera ventaja Alex Cross se hizo responsable de su desarrollo propio.

Estaba teniendo un tiempo difícil mantener la concentración en mis estudios y estaba

luchando para mantenerse al día. Yo estaba fallando en la mitad de las clases que estaba tomando y estaba

adoptando lentamente una mala actitud hacia la escuela en general. A instancias de

mi papá me empezó a leer por lo menos 10 páginas de un buen libro al día. Yo empecé

con ÉXITO Para los adolescentes: Los adolescentes reales refiera a que la Leve Edge . Empecé a implementar hábitos de estudio diarias en mi horario y di pequeños pasos para mejorar mi éxito académico.

Mis calificaciones mejoraron al rango de cuadro de honor AB. Al final de año escolar que recibió un premio por "más mejorado del estudiante." El siguiente

año continué el régimen de diez páginas de una noche. Ese año recibí una carta de felicitación del presidente Obama para el rendimiento escolar

y han estado en la lista de honor AB desde entonces. Incluso recientemente recibido una

elogio de la Universidad de Duke para probar en la parte superior del 5% en la nación

en una prueba estandarizada.

No importa dónde están en la vida, la secundaria, la universidad, nuestro primer trabajo, o la construcción de nuestra

carreras todos podemos aprender una lección de Alex y comprometerse a ser el conductor de nuestra propio desarrollo y nuestro destino final.

Hay muchas otras áreas de nuestras vidas donde las decisiones diarias que hacer que sea movernos más cerca o más lejos de nuestros objetivos. ¿Qué más es importante

¿para ti? ¿Qué más tira de tu corazón? Si se trata de la conciencia ambiental, vestigios

copias de su huella de carbono en la tierra para las actividades diarias. Si se trata de la excelencia en una

deporte, rastrear el éxito en ese deporte a sus actividades diarias. Si es académica excelencia, rastrear su objetivo final a sus actividades diarias. La parte importante

es permanecer comprometidos con lo que es importante para usted y mantener su compromiso todos los días.

En una sociedad que tiene una falta de compromiso, cambiar los canales, teléfonos celulares,

puestos de trabajo, incluso las personas significativas a un ritmo alarmante. ¿No sería refrescante si un

generación estaba tan seguro de lo que querían y tan comprometido con su causa en la que

practicado compromiso inquebrantable? Yo deseo desde el fondo de mi corazón para ver

esto suceda y espero que se unan a mí en vivir de eso.

Creo que el futuro es verdaderamente su lienzo, donde todas las posibilidades está disponible

si usted sólo va a aprovechar todo lo necesario para hacer que sus objetivos y

página 211

198 La ligera ventaja

aspiraciones una realidad. Sea una generación de cambio. Sea una generación de responsabilidad.

Sea una generación de disciplina. Una generación de compromiso. Sea una generación de

la ligera ventaja.

Si usted es una parte de la nueva generación, espero que elija la vida de su sueños todos los días. Si usted es el padre, abuelo, tío, tía o maestro de

La generación siguiente, espero que ayudar a apoyar y difundir la ligera ventaja

Mensaje siguiente generación.

Visita slightedge.org para aprender más acerca de cómo puede involucrarse en hacer avanzar el mensaje de nueva generación ligera ventaja, así como vista adicional

recursos y unirse a una comunidad de personas dedicadas a la generación siguiente.

página 212

www.twitter.com/yourslightedge

www.facebook.com/yourslightedge

Una invitación especial

Sé el cambio que deseas ver en el mundo.

- Gandhi

Hablamos sobre el efecto dominó anteriormente en el libro. El efecto dominó es tan

mucho más grande que las ondas individuales que creamos. La magia está en el colectivo

ondulación hacemos juntos en nuestra comunidad, nuestra nación y el mundo.

Hemos creado una comunidad ligera ventaja en línea para ayudarle a iniciar su propia

ondas positivas. La comunidad fue diseñado pensando en usted, combinando todos los mejores principios ligera ventaja. Usted tendrá acceso a mejorar la vida información y recursos para ayudarle a mantenerse en pista con sus hábitos diarios.

También experimentará el poder de las asociaciones por ser parte de un positivo comunidad con personas de ideas afines. Usted será capaz de interactuar y tocar la vida de los demás, así como compartir su propia historia ligera ventaja.

La ligera ventaja podría terminar aquí para usted y usted puede seguir adelante con el resto

de tu vida. O puede ser parte de un movimiento, un movimiento de las cosas que son

fácil de hacer, fácil no hacer, sin embargo, hacer toda la diferencia en el mundo.

Esta es una decisión ligera ventaja y espero que haga la correcta!

Es mi más profundo deseo de dejar un legado de ondas positivas.

Sinceramente,

Jeff Olson

Para unirse a la ligera ventaja visita a la comunidad

www.SlightEdge.org. También puede

síguenos en Facebook y Twitter. Espero verlos allí!

página 213

página 214

Recursos que transforma la vida

La ventaja de la felicidad , Shawn Acor

Como un hombre piensa , James Allen

Múltiples flujos de ingresos , Robert G. Allen
Las mujeres inteligentes acaban ricas , David Bach
El millonario automático , David Bach
Inicio Tardío, acabar rico , David Bach
Empezar de nuevo, acabar rico , David Bach
Libre deuda por la Vida , David Bach
El ejecutivo al minuto , Ken Blanchard y Spencer Johnson
Mach II con su pelo en el fuego , Richard B. Brooke
El factor Aladdin , Jack Canfield y Mark Victor Hansen
Dare to Win , Jack Canfield y Mark Victor Hansen
Cómo ganar amigos e influir sobre las personas , de Dale Carnegie
Acres de Diamantes , Russell H. Conwell
El hombre más rico de Babilonia , George S. Clason
Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva , de Stephen R. Covey
El 8º Hábito: De Efectividad a la Grandeza , Stephen R. Covey
Los valores atípicos , Malcolm Gladwell
El efecto combinado , Darren Hardy
La felicidad la entrega de Tony Hsieh
Piense y hágase rico , Napoleón Hill
La felicidad la entrega de Tony Hsieh
Padre Rico Padre Pobre , Robert T. Kiyosaki y Sharon L. Lechter

página 215

Cuadrante de Flujo de Caja: Guía del Padre Rico a la libertad financiera , Robert T. Kiyosaki y Sharon L. Lechter
Conversaciones con Millonarios s, Mike Litman, Jason Omán, et al.
El vendedor más grande del mundo , Og Mandino
Las 21 leyes irrefutables del liderazgo , John C. Maxwell
Positivo del fracaso , John C. Maxwell
El poder del pensamiento positivo , Norman Vincent Peale
Usted puede si usted piensa que puede , el Dr. Norman Vincent Peale
Usted nació rico , Bob Proctor
Secretos de liderazgo de Atila , Wess Roberts
Cultivar una inquebrantable Caracter , Jim Rohn
Siete estrategias para la riqueza y la felicidad , Jim Rohn
El arte de vivir excepcional , Jim Rohn
El desafío de tener éxito , Jim Rohn
El cinco piezas más importantes del rompecabezas de la vida , Jim Rohn
Las Estaciones de la Vida, Jim Rohn
El Proyecto Felicidad , Gretchen Rubin
El verdadero liderazgo , Jan Ruhe, Arte Burleigh, et al.

La magia de pensar a lo grande , David Schwartz
Poco cosas importan , Todd Smith
El millonario de al lado , Thomas J. Stanley y William D. Danko
21 Secretos del éxito de los millonarios hecho a sí mismo , Brian Tracy
La ciencia de hacerse rico , Wallace D. Wattles
Todo lo que pueda es todo lo que puede hacer, pero todo lo que puede hacer es enough , Art Williams
Rompiendo la regla s , Kurt Wright
ÉXITO revista
SUCCESS.com
ÉXITO para los adolescentes, por los Editores de la Fundación ÉXITO
Visita www.SUCCESS.com comprar muchos de estos libros y audio y recursos de descarga digital.

página 216

Sobre el Autor

JEFF OLSON ha hablado con más de una mil audiencias en los Estados Unidos y en todo el mundo. Durante los últimos veinte años, que ha ayudado a cientos de miles de personas lograr mejores niveles de libertad financiera y la excelencia personal. Nacido y criado en Albuquerque, Nuevo México, Jeff obtuvo su licenciatura en la comercialización de la Universidad de Nuevo México, donde se graduó en la parte superior de su clase. Mientras que en la universidad, él fue contratado por el aeropuerto de Albuquerque como uno de los gestores de los aeropuertos más jóvenes de la industria. A continuación, pasó a trabajar para Texas Instruments (TI), donde trabajó su camino a través de sus ventas filas para convertirse en un administrador de sistemas de inteligencia en menos de cinco años. Dejó TI para formar Sun Aire de América, una empresa dedicada a todos los aspectos de la energía solar, desde el diseño y la fabricación hasta la comercialización y distribución. Mediante todo esto Jeff adquirieron exhaustivos "inteligencia de la calle" y la formación formal de negocios en todos los aspectos de ventas, comercialización y distribución, y dentro de cuatro años fue Sun Aire una de las mayores empresas de energía solar en los Estados Unidos. Desde sus experiencias con TI y Sun Aire, Jeff ha trabajado con una serie de

ventas, comercialización y distribución de las empresas, la construcción de tres diferentes y ventas
fuerzas de distribución desde cero a organizaciones de millones de dólares, uno de los cuales
fue nombrado director general de. En los años 90, se puso en marcha un satélite nacional de formación
programa para un cuerpo de ventas independiente mediante la colocación de 30.000 antenas individuales
en los hogares de todo el país. Sobre la base de esa experiencia, que pasó a fundar la NPT, El
Red de la gente, una empresa que se convirtió en uno de los más grandes- desarrollo personal
empresas de formación de la nación. A medida que el CEO de la NPT Jeff era considerado un pensamiento-

página 217

líder en el futuro del desarrollo personal, discutiendo el tema con los gustos de Oprah, CEO de Simon & Schuster Dick Snyder, el legendario productor Jimmy Bowen
y muchos otros.

Jeff ha trabajado con tales *New York Times* más vendidos autores y legendaria figuras de desarrollo personal como Tony Alessandra, Les Brown, Nido Qubein, Jim

Rohn, Brian Tracy y muchos otros, que producen más de 900 programas de televisión

con ellos y presentación de seminarios en las principales ciudades en los Estados Unidos. Él tiene

aparecido en la portada de *The Wall Street Journal* , así como otras publicaciones, incluyendo *empresarios* y *ÉXITO* revista.

Jeff aportó los principios ligera ventaja para asociarse con el éxito

Fundación para crear el libro *ÉXITO Para los adolescentes: Los adolescentes reales Discute Living the*

Ligera ventaja , que ha sido distribuido a casi dos millones de adolescentes.

Jeff describe a sí mismo como "un estudiante perpetuo de desarrollo personal", y que es

como dedicado a la salud y la forma física como lo es para el éxito personal y financiero. Jeff actualmente

divide su tiempo entre sus casas en Dallas, Texas, y Fort Lauderdale, Florida.

página 218

Jeff Olson

" *La ligera ventaja* hace consciente de las reglas no escritas que todos vivimos y

simplemente no eran conscientes. Jeff explica estos principios en un formato fácil de entender de manera que tendrá que volver a evaluar esas decisiones "insignificante" que realice cada día."

- *John C. Maxwell*, fundador de la Compañía John Maxwell y de mayor venta autor de Las 21 leyes irrefutables del liderazgo

"El éxito en la vida se produce un día a la vez y, como sugiere Jeff Olson, un paso a la tiempo. *La ligera ventaja* le mostrará cómo sus decisiones diarias pueden ser el último clave para su éxito ".

- *Ken Blanchard*, coautor de The One Minute Manager

®

y plomo con LUV

"Este libro de rápido movimiento que enseña uno de los más poderosos, práctico y principios importantes de éxito que se descubrió. Se puede cambiar su vida! "

- *Brian Tracy*, autor de El Camino a la Riqueza

"El éxito se logra a través pulgadas de progreso, no millas. Jeff Olson describe el filosofías que le dará *la ligera ventaja* en la vida ".

- *Darren Hardy*, editor del ÉXITO de revistas y autor más vendido de

El efecto combinado y de estar su mejor año

Nuestros favoritos son endosos de nuestros lectores!

"He leído libros de desarrollo personal desde hace más de 20 años, y puedo decir que este es

el que los vinculaba a todos. El libro es tan fácil de leer y entender y tan potente en su simplicidad ".

- *Mike Bishop*, Wilsonville, OR

La ligera ventaja es una manera de pensar, una forma de procesamiento información que le permite tomar las decisiones diarias que le llevará al éxito que desea .

Jeff Olson ha construido varias ventas de varios millones de dólares y organizaciones de marketing, seminarios organizadas en las principales ciudad en los Estados Unidos, y producido más de 900 programas de televisión centrados en el desarrollo personal.

Durante los últimos veinte años, Jeff ha ayudado a cientos de miles de personas a lograr mejores niveles de la libertad financiera y la excelencia personal.