

LAS AGUILAS NO VUELAN BAJO



Identifique los 10 Factores que las personas Utilizan para Inmovilizarse,
Descubra Cómo Superarlos y Elévese a Grandes Alturas

Héctor Leonardo Mora Santiago

LAS AGUILAS NO VUELAN BAJO

Identifique los 10 Factores que las personas Utilizan para Inmovilizarse,
Descubra Cómo Superarlos y Elévese a Grandes Alturas

Héctor Leonardo Mora Santiago

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, registro u otros, sin el permiso previo y escrito del Autor.

AUTOR
HECTOR LEONARDO MORA SANTIAGO

DERECHOS RESERVADOS
Copyright ©, por HECTOR LEONARDO MORA SANTIAGO
Primera Edición: Julio de 2005

Libro Electrónico (Distribución Gratuita)

Diagramación: Orlando Rey Valdivieso
orlando.disenio@gmail.com

www.hectormora.com

“Nadie ha dicho que sea fácil, pero quienes lo han logrado tampoco han dicho que sea imposible”

HECTOR LEONARDO MORA SANTIAGO

Ningún sistema puede dominar por mucho tiempo las lealtades de los hombres y las mujeres si no espera de ellos ciertas medidas de disciplina y, particularmente, de autodisciplina. Puede tener un alto costo en comodidad.

PUEDE EXIGIR UN VERDADERO SACRIFICIO.

Pero esta realidad muy exigente es la esencia de donde emana el carácter, la fuerza y la nobleza. La permisividad nunca genera grandeza. La integridad, la lealtad y la fuerza son virtudes con unos músculos que se desarrollan con las luchas internas que acompañan a la práctica de la autodisciplina, con los requerimientos de una verdad que habla de forma sublime.

GORDON B. HINCKLEY

“No es lo que uno no sabe lo que genera problemas, sino Aquello que uno sabe a ciencia cierta y no es cierto.”

MARK TWAIN

Sigue perseverando en tu empeño que nada es suficiente hasta que no logres eso que te propusiste.

Me llamó mucho la atención cuando leí en un libro de Stephen R. Covey el cual dice, que todos tenemos la libertad, la facultad, la posibilidad de elegir la vida que queramos llevar.

Es cierto que hay cosas a las que no podemos controlar, pero sí podemos escoger cómo vamos a actuar frente a esas circunstancias, en tal sentido cuando esta opción se analiza terminamos por darnos cuenta que somos responsables de nuestra existencia.

Nada tienen que ver la gente que vive con nosotros, ni la ciudad ni el país, para nada tiene que ver el pasado ni las condiciones en las que nos hemos visto envueltos, es nuestra decisión respecto a lo que hagamos de ahora en adelante lo que nos dará la opción de comenzar a cambiar nuestra historia.

No podemos esclavizar nuestro presente ni endosarle la vida a cosas que nos sucedieron antes, a las personas que comparten con nosotros, ni tampoco al ambiente. Si bien esas cosas influyen fuertemente sobre las personas, somos nosotros en última quienes permitimos la influencia de nuestro entorno y de nuestro pasado.

Podemos ser luz en medio de las sombras así estas a diario nos inviten a apagar nuestro brillo. Podemos perseverar en nuestro intento así todo a nuestro alrededor nos llame a abandonar. Podemos alcanzar grandes alturas, así nuestras fuerzas nos abandonen. Es nuestra elección que se soporta

sobre la base de un norte claramente definido y por el cual nos lanzamos con todo nuestro empeño a hacer realidad nuestro propósito, lo que hará que nuestra vida esté por encima de las circunstancias.

Lamentablemente aunque la gran mayoría de las personas desean ser felices, ser individuos realizados, éstos se invalidan a sí mismos a través de una serie de argumentos que carecen de fundamento. Tenga en mente que usted vive la vida que decidió vivir, así no lo haya hecho conscientemente, pero lo hizo.

Haga la diferencia a partir de hoy. Ya dio el primer paso que es leer este libro, identifique los argumentos que paralizan a las personas en su camino a su desarrollo, al éxito y supérelos llegando a la cima que desea llegar.

Éxitos

HÉCTOR LEONARDO MORA SANTIAGO

Contenido

- 9 “NO TENGO PLATA”
- 16 “NO TENGO TALENTO”
- 21 “Tengo que Prepararme Primero”
- 25 “Me da Pena, ¿Qué dirán de Mí?”
- 32 “Tengo Miedo”
- 44 “Siempre me Propongo Cosas y No las Cumpló”
- 49 “Yo Siempre me Equivoco”
- 55 “No Tengo Tiempo”
- 61 “¿Cuál argumento Sumaría Usted?”

Primer Argumento que la Gente Utiliza para No realizarse: “NO TENGO PLATA”

Esta es una de las excusas más comunes que las personas utilizan para inmovilizarse y frustrar un futuro lleno de posibilidades y de desarrollo. Las excusas adquieren diferentes matices y toman cualquier forma con el único propósito de cumplir con su objetivo, evitar que usted sea de esa clase de individuos que sea una muestra evidente que en este mundo, Sí se pueden lograr las cosas.

Usted tiene tres salidas cuando de sus bolsillos lo único que sale son sus manos después de haberlas metido allí para notar lo de siempre: que están “VACÍOS”.

Salida Número Uno: SUICIDARSE. Alguna vez pasando por un puente y ver lo alto que estaba del suelo me pregunté cómo había gente que se lanzaba desde tan gran altura, porque ese puente definitivamente ni siquiera para el más “valiente” de los desesperados.

Salida Número Dos: ROBAR. Mucho cuidado con esta opción. Puede salir confundido al lanzarse con una pobre víctima que resulte ser la re encarnación de BRUCE LEE, o la versión criolla de JEAN CLAUDE VAN DAME y lo deje desanimado por dedicarse a esta pobre opción.

Salida Número Tres: SER PARTE DE LA SOLUCIÓN. Lo más fácil que un ser humano puede hacer es abandonar, esa es la salida del cobarde. Pero usted que tiene proyectos y que desea llevarlos a la realidad debe saber que hay que ponerle la cara al viento y levantar vuelo.

Así que tenga en cuenta lo siguiente:

a. *Las ideas no tienen costo, pensar es gratis y no duele.* Toda empresa que usted ve aunque no lo crea tuvo un inicio y ese comienzo tuvo su base en una simple idea, en un simple pensamiento que vagaba y vagaba por la mente de alguien, imágenes que iban y venían en una mente que no dejaba en paz al individuo que las consintió y que no las desechó.

Tenga en cuenta que ***Las ideas entre más sencillas mejor.*** En primera instancia porque son más fáciles de realizar, lo que le dará la opción de moverse sintiéndose más cómodo y no se sentirá abrumado por la grandeza de un compromiso que en un momento determinado no podrá realizar.

b. *No se complique.* No crea que por más compleja la idea es más seria o tiene mayores posibilidades de tener éxito. No se engañe. Más bien si usted en

este momento no cuenta con los recursos suficientes para iniciar un nuevo proyecto de gran envergadura, mal hace al embarcarse en una propuesta empresarial inicial por la que usted no pueda responder porque necesita de una alta inversión según su sabiduría empresarial para poder comenzar. No es más una organización de millones, que otra que apenas comienza con unos apuntes.

Ahora, si de hecho su aspiración es tener una pequeña empresa como IBM, SURAMERICANA DE SEGUROS, DAVIVIENDA, LIBRERÍA PANAMERICANA, TV CABLE, Almacenes ÉXITO, NIKE, COCA-COLA recuerde que su idea debe fraccionarla tantas veces como sea posible para que el primer paso que deba dar sea lo más cómodo de alcanzar y esto le permita ir avanzando con tranquilidad sin que los siguientes pasos sean tan complicados que sean imposibles cumplir.

Tenga en cuenta que toda gran empresa empezó con un primer y sencillo paso. Alguien deseaba tener simplemente una pequeña tienda de barrio y con el tiempo terminó con una cadena de autoservicios. Sino que lo diga la WALT DISNEY COMPANY. Increíble que una empresa de tan gran envergadura como esta haya dado inicios todo en manos de un ratoncito.

Creo que para el Señor TITO LIBIO CALDAS fundador de LEGIS S.A. le hubiese sido imposible tener esta multinacional colombiana como es hoy desde el primer día. **Tener unos músculos desarrollados necesita de mucho tra-**

bajo. Para ello es tan sencillo como comenzar un programa de ejercicios preguntándole a un experto en el tema qué debe hacer.

- c. Dee Hock dijo, ***“El problema no radica en tener pensamientos nuevos e innovadores, sino en deshacerse de los viejos”*** Existe un pensamiento muy arraigado respecto a la “doctoritis” que sufren muchos y dados estos condicionamientos limitan sus conductas restringiendo sus posibilidades de desarrollo empresarial. Por ejemplo, hay muchos que si no es detrás de un escritorio, sino es con carro último modelo, sino es presidente de la compañía, o gerente, sino es con un sueldo de ocho (8) cifras, sino tienen poder y así poder GOBERNAR a un grupo de personas, sino es en una empresa que goce de un alto grado de aceptación en el medio no les sirve. Al parecer estos personajes no quieren desarrollar un proyecto empresarial, lo que buscan es estatus y aceptación social, así lo niegan.

Les da pena, vergüenza iniciar un increíble negocio por el principio. Jamás se pondrían un delantal o venderían algunos productos o servicios, jamás atenderían público porque eso los hace sentir ridículos. Piense que ***“no hay empresas pequeñas, sino empresas grandes empezando a crecer”***

Usted puede comenzar vendiendo rosas y terminar con una cadena de floristerías, pero le guste o no, tiene que empezar vendiéndolas.

- d. ***No se endeude.*** Por ese tipo de pensamientos esquemáticos que induce a conductas erróneas en el mundo de los negocios hay muchos individuos

que inician un negocio, endeudándose. Si su idea es generar ingresos porque desea gozar de unos recursos, mantenga al mínimo sus gastos (egresos). No asuma compromisos económicos que no son necesarios por el momento. Me sorprende la cantidad de gente que fracasa con ideas de negocios potencialmente interesantes, que terminan con deudas que antes no tenían, con dolores de cabeza innecesarios, diciendo que ese negocio no era bueno por decisiones erróneas y por el afán de tomar atajos en un mundo donde a gritos se nos dice que los atajos no traen nada bueno. Respete los procesos, primero fue lunes que martes.

La gente asume responsabilidades de oficina, dotación de la misma, contratación de personal y tantas cosas más en un negocio que aun no ha comenzado a producir y sin respaldo financiero. Si bien hay cosas en las que hay que invertir, solamente asuma cosas que sean estrictamente necesarias. El mismo negocio en la medida que vaya creciendo irá dando para las cosas que su mismo negocio irá pidiendo.

Un vehículo nunca arrancará en quinta. A medida que avance el carro necesitará que vaya dándole nuevos cambios. Todo en su momento.

- e. *Valore la Experiencia tanto la suya como la ajena.*** Para aquellos que dicen que no tienen experiencia les comento que hay actividades en las cuales todos nos desenvolvemos fácilmente. Para algunos serán las manualidades, para otros el dibujo y para unos más las ventas. Aproveche eso. Pro-

cure realizar actividades empresariales que tengan que ver con esos temas que a usted le apasionan y si su actividad empresarial es nueva para usted, hágala desde las realidades que a usted le gustan mucho.

Por otro lado, antes de iniciarse en un negocio o actividad que sea nuevo para usted, consulte sin pensarlo a personas sabias que ya han tenido éxito en emprendimientos similares al suyo. Si le pregunta a gente propositiva, entusiasta, proactiva su ayuda resultará sin duda de mucho provecho.

f. Pague el Precio. Tome a bien esta reflexión. Es necesario comprender que **“nada grande en la vida viene fácil”**, es decir, sentado mirando para el techo no va a lograr nada. Es fundamental que filtremos en nuestro entender que debemos armarnos de una dosis de paciencia, tenacidad y mucha disciplina. Como también claridad de objetivos y organización. La permisividad y la comodidad los únicos resultados que traen es el estancamiento y la frustración. La grandeza interior y el desarrollo exterior no son gratis. Pregúnteles a los que están acostumbrados a andar por las cimas. Sus vidas están llenas de ascensos “constantes”.

g. Todos los negocios en su inicio no necesitan de inversión. TODOS. Y para que quede claro, insisto, **en sus primeros pasos NO NECESITAN INVERSION.** Sólo necesita una idea y eso no tiene ningún costo, un proceso de reflexión que de cómo resultado un planificación que fraccione tanto su objetivo a largo plazo que su primer paso sea muy sencillo de dar, y eso tampoco re-

quiere de dinero sólo pensar una hoja y un lápiz, estar dispuesto a lanzarse a la acción y ser perseverante. Y esto tampoco necesita de dinero. Creo que lo más difícil es bajarse de la nube, dejar de ser tan complejos y apelar a la simplicidad, a ser menos esquemáticos y asumir un nuevo esquema de pensamientos. Eso sí que vale pero no dinero sino mucha fuerza de carácter.

Segundo Argumento que la Gente Utiliza para No realizarse:

“NO TENGO TALENTO”

Es cierto. Es muy probable que no tengamos la prodigiosa voz de LUCIANO PAVAROTTI, ni que tengamos las características físicas para correr como CAR LEWIS el hijo del viento como lo llamaron, que de pronto no manejemos los negocios como DONALD TRUMP, ni movamos las caderas como SHAKIRA, y pueda que tampoco juguemos el fútbol como PELÉ, pero una cosa sí es cierta, todos, absolutamente todos venimos al mundo con una serie de dones que nos fueron dados para nuestro provecho y para mejorar la vida de las personas que nos rodean.

A pesar de ello, en el idealismo que podemos vivir, y en una sociedad que vende todo “instantáneo” desconocemos que los talentos como los músculos nos fueron dados en “BÁSICO”, es decir, en apenas la línea de partida. Los músculos nunca se desarrollarán si no los ejercitamos al igual que los talentos que podemos tener. Pero como es usual y con el ánimo de justificar nuestra parálisis nos

vemos con ánimos comparativos frente a modelos que han alcanzado niveles altamente competitivos y con desarrollos admirables en las áreas que ellos se destacaron.

Hay personas que por ejemplo como no han logrado un nivel de desarrollo en un par de días como el de ALBERT EINSTEIN, o LEONARDO DA VINCI, se enojan, se molestan, se decepcionan y allí dejan de lado propósitos significativos que les iban a mejorar sustancialmente su vida. Cuando alcanzan a estudiar algunas palabras en inglés y en su momento se ven enfrentados a una situación donde alguien maneja muy bien ese idioma, por ejemplo en un programa de TV y como no comprenden, entonces renuncian. No se aprende un nuevo idioma con un par de minutos de estudio cada quince días.

Es importante que comprenda que STEPHEN HAWKIN conocido como el "ALBERT EINSTEIN" del siglo XXI no se levantó una mañana siendo un gran científico. Él es un hombre que tuvo con mucho esfuerzo que potenciar día con día, y como aun lo sigue haciendo hoy sus habilidades como científico e investigador. De igual manera se puede decir del Dr. MANUEL ELKIN PATARROYO, científico reconocido por la comunidad científica internacional por los grandes aportes hechos a la humanidad. Él tampoco amaneció siendo un gran científico, ha trabajado permanentemente para ser quien es. Y aun lo hace. Ejemplos de estos hay y miles. Lo irónico es que hay millones de personas que también podrían llegar a niveles destacados en su propio medio si utilizaran las mismas herramientas

utilizadas por PATARROYO, HAWKIN, EINSTEIN, SHAKIRA, SANDINO entre tantos otros como son la claridad de propósito¹ y mucha disciplina y perseverancia. DAVID SEABURY lo dijo muy claro, "**el Héroe no es impulsivo, Se Prepara**"

Guarde distancias por favor. Nadie nunca podrá ser como LEONARDO DA VINCI, porque LEONARDO DA VINCI sólo uno, él. Nadie nunca podrá ser como usted, sólo usted. Haga el esfuerzo, entréguese con disciplina, luche denodadamente por ser lo mejor de usted mismo, y para nada se compare con modelos con desempeños increíblemente excepcionales. Puede emular a esas personas como las que usted le gustaría ser pero guardando las distancias.

Es muy extraño aquello que no se pueda dominar con altos niveles de disciplina, perseverancia y tenacidad. No se justifique con que no tiene talento. Reconozca más bien que tiene la pereza suficiente como para no moverse más allá de unos cuantos metros.

"Las Comparaciones son Odiosas" reza el adagio popular siempre y cuando esas comparaciones se hagan con detrimento nuestro, pero si lo hace con ánimos de encontrar elementos que le permitan mejorar su desempeño con miras a un enriquecimiento en su desarrollo personal sean bienvenidas. Las comparaciones en ese sentido nos permiten adquirir perspectiva, pero recuerde si usted no guarda distancias con esos modelos con los cuales a imitación quiere ser

1 Al Final de Libro Encontrará una opción para tener un formato que le ayudará a construir su Propósito personal

como ellos, es mejor que NUNCA SE COMPARE. Las comparaciones con ánimo de imitar, igualar y superar al modelo imitado nos vuelven soberbios, nos generan complejos de inferioridad y nos roba la tranquilidad interior. Como dijo ROBERT J. RINGER, ***“Los golpes positivos en la vida raramente llegan a personas que tienen una defectuosa percepción de la realidad”***.

Pregúntese respecto a la persona de la que usted quiere aprender, ¿Cuáles son esas características que me agradan?, ¿Cuáles son mis características que más se destacan?, ¿cómo puede hacer para apropiarse a su estilo de vida esas particularidades que le llaman la atención?, cuando tenga las respuestas, ADAPTE ESAS CUALIDADES A SU VIDA, adáptelas a su realidad. Aprenda de los mejores pero que ese aprendizaje no le cause malestar, de lo contrario usted estará retrocediendo.

Una cosa más, usted es único, en su realidad personal hay las suficientes herramientas para destacarse en su propio ambiente, en su propio entorno. Sea agradecido y desarróllese.

Cuando una persona dice que no tiene los dones suficientes para sobre salir en su existencia demuestra un claro desconocimiento de lo que es, e incluso, una crítica baja autoestima por pretender ser una persona que no es.

Aun me sorprende como hay personas que se visten y actúan como su artista favorito de turno, hay quienes llegan al extremo de cambiar su apariencia para

parecerse a ese personaje que admira. Usted podrá cambiar su atuendo y hasta su apariencia pero nunca podrá transplantar su esencia a menos que usted sanamente tome la decisión de evolucionar la realidad actual suya por una realidad más desarrollada.

Tercer Argumento que la Gente Utiliza
para No realizarse:

“Tengo que Prepararme
Primero”

Otro viejo truco utilizado por los expertos en “cómo estar estancados” es el hábito de la preparación, en otras palabras, el quehacer de actividades previas a las acciones que se van a hacer después para que esas salgan bien. Y eso está muy bien. Las cosas pasan de claro a oscuro cuando usted comienza a postergar las acciones que debe hacer porque cada vez que llega el momento de empezar, siempre surge algo nuevo que hay que “ajustar” para prever resultados excelentes.

Un exceso de planificación puede ser una excusa para posponer definitivamente la acción que se debe emprender. La planificación si bien es muy importante, tan bien es cierto que esta apenas es uno de los primeros pasos para conseguir los resultados que esperamos, pero en nada le podrá servir la planeación

que usted haga ya que jamás nunca la planeación podrá reemplazar la acción.

Las ideas por sí solas no sirven. Por muy organizadas que usted las tenga en un conjunto de pasos si no se mueve mediante hechos reales nada que hacer, estará paralizado.

En este sentido, los pasos que debe seguir para que materialice sus proyectos son:

- a. Comience con una idea
- b. Luego haga la planeación y posteriormente
- c. LÁNCESE A LA ACCIÓN

A pesar de esto son muchos los que se quedan soñando (Una Idea) y otro tanto, los más organizados se quedan postergando el movimiento de la acción en una planeación eterna que nunca les va a permitir lograr eso que tanto desean.

Si usted tiene este mal hábito de postergar la acción para después bajo argumentos de que hay que planear y preparar, justificando así su parálisis, es necesario que reconozca de plano que esa actitud es una forma de evadirse de la realidad y calmar una conciencia que seguramente fustigaría su pobre forma de obrar. En otras palabras, usted puede mentirle a los demás situación que es cuestionable, pero esa situación adquiere niveles de bajo fondo cuando esas mentiras termina creyéndoselas usted mismo.

Hágase las cosas fáciles. ¿Qué desea para dentro de diez años?, ¿Dónde se ve dentro de cinco, tres y un año? Qué quiere para dentro de 6 meses, un mes, para mañana, y ¿para hoy qué pasos debe dar para materializar ese objetivo que anhela? Pero que le quede claro, si no se pone en movimiento, todos sus planes quedarán en letra muerta sobre un papel que bien pudo haber gastado en otras cosas.

“El que mucho piensa, poco hace”. Póngale límites al pensamiento. No le pido que deje de pensar, analizar y meditar sobre sus futuras acciones estratégicas, lo que le pido es que no vaya usted a dejar de actuar por andar pensando.

Fíjese usted que por más que se prepare, recuerde que esas cosas que dispone con tanta diligencia son susceptibles de prepararse mejor. Todo se puede mejorar y esa es una actitud que le será favorable pues le permitirá ir **haciendo** las cosas de una manera sobresaliente a medida que avanza, pero si lo que desea es tener las cosas perfectas antes de comenzar, nunca pasará de la línea de partida.

No juegue con usted mismo. Conozco personas que se la pasan estudiando toda la vida para que cuando estén “bien preparados” ahí sí decidirse a hacer las cosas que desean hacer. El problema es que a medida en que usted avanza en nivel de conocimientos notará con sorpresa que hay muchísimo más que aprender, que el conocimiento es como el mar infinito y nunca podrá beberlo todo usted solo. Esperar saberlo todo como requisito previo para hacer las cosas es un sofisma de distracción que lo inhabilitará y lo estancará.

Prepárese, eso es necesario para poder moverse. Pero usted no necesita ser un experto en las dinámicas de los motores de carros para poder conducirlos. Como dijo Aristóteles, **“Lo que tenemos que aprender a hacer lo aprendemos haciéndolo”**.

Siga estos sencillos pasos:

- Defina qué es lo que quiere lograr (Negocio, empresa, estudio, relación de pareja y las demás que usted considere)
- Averigüe, indague sobre temas que le ayuden para respaldar sus nuevas acciones como soporte para el logro de esos objetivos
- Asesórese de gente que conozca del tema. Una persona que se haya destacado
- Haga un plan. Divídalo tantas veces como sea necesario, de tal manera que la distancia entre paso y paso no sea distante y le permita darlos con facilidad
- LANCESE. Si usted no se mueve, de nada le servirá lo que aprendió.²

Sea sincero con usted mismo. En la soledad pregúntese si realmente está dispuesto a hacer las cosas necesarias para el logro de sus objetivos. No se engañe, sea sincero, sea sincera. Si realmente su disponibilidad es poca, mejor duerma, descanse y vea como otras mujeres y hombres como verdaderos héroes sí se mueven y logran lo que quieren.

Como sea, a ellos no les incomodará un público que observa sorprendido como ellos sí pudieron mientras usted se pregunta cómo fue que no logró eso que quería.

2 Al Final de Libro Encontrará una opción para tener un formato que le ayudará a construir su Plan de Acción

Cuarto Argumento que la Gente Utiliza para No realizarse:

“Me da Pena,
¿Qué dirán de Mí?”

Otra justificación y muy poderosa por cierto es esa que paraliza a las personas a actuar por temor al que dirán. Esta se manifiesta a través de la conducta complaciente de las personas que con el ánimo de quedar bien con todo el mundo terminan vendiéndole el alma al diablo. Aunque le parezca extraño hay entre las personas que son muy amables un grupo que realmente no lo es, sólo son personas que temen contradecir a los demás de alguna manera y con tal de estar bien con ellos, son increíblemente amables como estrategia para adaptarse de cualquier forma. Una cosa es ser complaciente y otra muy distinta es ser amables.

Las personas que tienen como conducta atípica “complacer a los demás” son de aquellos que se la pasan preguntándole a cuanta persona se les cruzan qué opinión tienen respecto a las cosas que hacen o aquellas que planean hacer. Su

objetivo básico es buscar la bendición y el beneplácito de los demás para sentir la seguridad de un respaldo que de respaldo no tiene nada.

Cuidado porque usted se puede volver adicto a la aprobación ajena. Y si sufre de esta adicción cualquiera de sus proyectos tendrá que pasar por las opiniones “críticas” de esos que seguramente se las van a dar de expertos.

Lamentablemente hay personas que bajo falsas argumentaciones han limitado tanto sus vidas que no contentos con esto, se van con todo lo que pueden a limitar a los demás. Con una habilidad casi pasmosa despliegan desde su manera de hablar palabras que destilan veneno y van carcomiendo lentamente al “complaciente” hasta que lo fulminan. Mucho cuidado, porque gente así asesina los proyectos de cualquiera.

“Es que todo el mundo dice que esa carrera no sirve, que de ese negocio nadie vive, que el matrimonio es un MAL necesario”, yo te pregunto, ¿quién es todo el mundo?, a mí no me has preguntado y podría señalarte a cientos a los que tampoco has cuestionado. Todo el mundo suelen ser personas cercanas con las que compartes tu vida, y terminas por validar sus consejos siguiendo sus instrucciones como si fueran dogmas, o la última palabra versada sobre el tema.

Lo peor es que muchas veces ese que nos dice esas cosas son personas que por sus oficios nos los encontramos ocasionalmente. El peluquero, el tendero, el compañero de bus, de avión, pero hay otros que por su nivel de relación con

nosotros su opinión adquiere niveles muy altos de importancia. Es el caso de los amigos cercanos o de la pareja.

He visto gente, sin importar si son ocasionales o cercanos que se vuelven “críticos” y desacreditan por ejemplo la carrera de la medicina, SIN SER MÉDICOS. Desacreditan con una facilidad una carrera de ser empresarios, sin nunca haberlo sido, quizás toda la vida llevaron en secreto la frustración de no haber tenido su propio negocio mientras eran empleados, ahora desarman los sueños empresariales de cualquiera que se les acerca con esa intención.

¿Cómo es posible que usted termine con un proyecto por personas que en nada tienen aunque sea una pizca de autoridad en el tema?, Podrá ser un familiar suyo, pero si le ama y desconoce del tema que habla le dirá con justa razón que se asesore de alguien que SEPA de eso.

Deje de estarle pidiendo la bendición a todo el mundo. Si le sirve de consuelo, sepa que siempre habrá gente que no le va a gustar lo que hace, que lo va a considerar ridículo, que se va a burlar de usted.

Acostumbro a preguntar cuando tengo cierto tipo de inquietudes sólo a ciertas personas que según mi parecer son sabias y a otras que según estos sabios, también lo son. Y aunque consiga la opinión de la mente más preclara que existe, en últimas el que toma la decisión es usted. Y ¿si se ríen? Créame habrá gente que sí. Y ¿Si me critican? No se preocupe, lo harán. Y ¿Si por equivocarme se re-

gocijan en mi tropiezo? Tranquilo, eso también le pasará. ¿Sabe qué es lo más gracioso? Es que si usted no hace nada en la vida, también por eso lo criticarán, se reirán de usted y le generarán sentimientos de culpa.

Me gusta lo que dice Eleanor Roosevelt, ***“haz lo que en el corazón sabes que es correcto, porque de todos modos te criticarán. Tanto te condenarán si lo haces, como si no lo haces”***

Si usted decidió estudiar esa carrera que ama de corazón profundo, esa carrera que hace vibrar su espíritu, esa que despierta la fuerza de su pasión, que lo mueve, no lo piense dos veces, no termine siendo la persona profesional que le dedicó tanto tiempo a una carrera académica sin quererlo, sólo porque los demás le aconsejaron que esta profesión si era la correcta y la que usted quería no.

A un gran hombre a nivel financiero, destacado y con mucho éxito le preguntaban sorprendidos los periodistas por qué había dejado todo lo que había logrado, una calidad de vida envidiable por dedicarse a la pintura. ***“Pregúntenme más bien – dijo el exitoso empresario – cómo he logrado vivir tanto tiempo haciendo algo que no me gustaba”***.

Otra persona, destacada de manera sobresaliente en el mundo político y empresarial de Colombia sorprendió al país político y empresarial cuando dejando los lujos terrenales, se fue en busca de la riqueza espiritual cuando ingresó al

Seminario Mayor de Bogotá. Estos dos casos son dos ejemplos entre tantos otros de personas que valientemente se dedicaron a hacer eso que el corazón les gritaba que debían hacer.

Es increíble pero de los obstáculos que he mencionado hasta el momento este es uno de esos que se llevaría honores. He visto personas increíblemente capacitadas con unos talentos y habilidades simplemente excepcionales diciéndome que les encantaría dictar charlas y conferencias como yo lo hago. Si ellos lo hicieran debería a entrar a esforzarme 100 veces más, pues son personas increíbles cuando de transmitir ideas en público se trata, sin embargo al invitarles a que lo hagan, se disculpan con “no creo que lo haga bien, que tal que no les guste” y allí deploran un sueño que ni siquiera alcanzó a germinar.

¿Qué no le guste a quién? Y si es así ¿qué pasa?, igual habrá personas a quien le guste lo que hace. Mejore, pero no se subestime y mucho menos por comentarios de personas que invadidos por una inercia e invalidez interior pretenden llevarlo a usted al infierno en el que ellos viven producto de su propia frustración.

Siempre va a haber personas que lo van a criticar, van a tratar de incomodarlo, haga un esfuerzo sobre humano de voluntad y carácter, guarde silencio, escuche y siga de largo. Sea respetuoso, pero siga de largo.

Una cosa es clara, cuando usted se decida a hacer eso que quería después de unos días le aseguro que podrá preguntar ¿dónde están los que critican? Ante la

ausencia de la víctima, los criticones desaparecen. Sin Carnada, no hay Pirañas.

Sé cómo puede llegar a sentirse frente a un nuevo proyecto. La necesidad de seguridad es imperiosa, y cualquiera que le de una idea resulta como un salvavidas en medio de un mar desconocido. Le comparto cuatro (4) puntos que a mí me han sido de muchísima utilidad para evitar estar buscando en todas partes lo que no se me ha perdido.

- 1. *Busque a una persona que tenga experiencia, que haya obtenidos resultados importantes en eso que usted pretende emprender.*** Busque a un empresario si lo que quiere es iniciar un negocio, a un profesional si lo que desea es estudiar un área en particular, pero recuerde buscar a alguien que haya tenido éxito y a su vez, que sea una persona propositiva, sabia y con una buena visión del futuro. Porque de lo contrario saldrá muy desanimado de su búsqueda de consejo.
- 2. *Busque información escrita.*** La información en tal sentido es abundante. Sin embargo se va a enloquecer si pretende abarcarlo todo. Sea selectivo y bajo su juicio y la de la persona a la que le pidió consejo, haga acopio de la información necesaria para formarse una opinión.
- 3. *Valore su experiencia.*** Acuda a su propia historia en el tema y si no la tiene, igual usted también tiene un juicio, opiniones, ideas que cotejadas le resultarán de mucha ayuda.

4. **Tome la decisión.** Arriéguese. Nadie puede tomar la decisión por usted, más que usted mismo. Ese es un papel que es de absoluta responsabilidad suya. Tómese un tiempo para luego pensar y luego decídase. Sea valiente y actúe en consecuencia. Seguramente encontrará voces en contra, voces críticas, hasta insultantes, voces consejeras, pero si prestamos oídos a cuanta persona se nos atraviesa para poder tomar decisiones nunca lo haremos. Puede ajustar mientras camina, pero sea valiente y de el primer paso luego el segundo y así hasta dar con lo que quiere. En el camino irá haciendo usted los ajustes³.

Y no se preocupe más por el que dirán, recuerde que ***sin carnada no hay pirañas.***

3 Al Final de Libro Encontrará una opción para tener un formato que le darán un conjunto de pasos para buscar con sabiduría el consejo de otras personas

Quinto Argumento que la Gente Utiliza para No realizarse:

“Tengo Miedo”

El miedo es un tema que desde hace un tiempo me ha apasionado.

En su esencia básica cumple una maravillosa función de protección y en tal sentido nos evita situaciones que podrían resultar incómodas y hasta mortales. Si usted no siente miedo frente a un precipicio puede acercarse tanto a él que podría poner en riesgo su vida.

Hasta allí, todo va bien.

Sin embargo, cuando el miedo es el resultado de presunciones suyas frente a situaciones que pueden resultar un daño, el miedo adquiere características de inmovilización. El miedo en este caso, Paraliza.

Cuando el miedo es producto de su imaginario, usted está prediciendo algo que aun no ha sucedido, y como alcanza a ver lo que va a suceder, su mente le

juega una mala pasada. Su mente, ese mecanismo maravilloso hallado dentro de otro mecanismo excepcional del cual no se sabe mucho el cerebro reaccionará haciendo que usted viva en su cuerpo esas sensaciones producto de sus profecías negativas.

Temblará, se le dilatarán las pupilas, se le erizará la piel, se le secará la boca, la saliva se volverá pastosa, se le enredará la lengua, se petrificará y por si fuera poco, perderá la lucidez de sus ideas. Y todo porque su cerebro maravilloso como es, no detecta la diferencia entre un evento real y otro imaginado por usted.

La mente no tiene sentido del humor. Usted le da una orden a través de sus percepciones y ella simplemente las cumple.

Por eso es que usted sentirá lo mismo frente a un león agresivo que saltó para sorpresa suya detrás de las rejas de una jaula, y el ruido extraño en la noche que usted **“creyó”** era un intruso en su casa.

Un evento real, otro imaginado, la misma reacción.

Lamentablemente mientras esas imágenes sigan en su mente, el miedo con la ayuda de su cerebro lo detendrán. Personas con increíbles capacidades que bien podrían hacerse una vida excelente por ejemplo a través del maravilloso mundo de las ventas y mejorar sustancialmente sus vidas, se petrifican, por el solo hecho de pensar que van a ir a vender.

La sola idea de hablar con alguien que no conocen, con la que tendrían que negociar y argumentar los lleva a sufrir escalofríos. Usted y yo sabemos que lo peor que le puede pasar con un cliente potencial es que este le diga que NO, pero por lo demás usted no dejará de respirar, ni de vivir por eso. Sin embargo un NO para muchos, es como un flechazo fulminante del miedo directo al corazón. No han salido de casa y ya están aterrados.

La línea divisoria entre el miedo y la realización de sus propósitos es tan delgada que se puede cruzar simplemente con un paso.

Hace un tiempo se hizo una investigación donde se le preguntaba a la gente cuáles eran sus miedos más profundos.

Acostumbro a preguntarles a las personas que asisten a mis conferencias, ¿Cuál es el miedo que ocupa el primer lugar en la lista de ese estudio?, ¿A qué es a lo que le tienen más miedo las personas? Las respuestas son diversas. Mencionan la soledad, el fracaso pero casi todos coinciden en afirmar a la muerte como la que produce más miedo.

Tienen razón, pero la muerte no está en primer lugar, está en segundo. ¿Qué es aquello a lo que las personas le pueden temer más que a la misma muerte? Aunque parezca increíble según el estudio, las personas le temen más a hablar en público. En otras palabras, la gente prefiere morir antes que hablar en público.

Cuando tiene un nuevo proyecto en mente salen disparados como un rayo una serie de pensamientos que al parecer pretenden alertarlo de los riesgos posibles de su decisión. Muchos de sus pensamientos no son del todo fundamentados y es necesario que los analice, antes de dejarse afectar, pues algunos son fatalistas y esos son los que lo van a detener.

¿Y si me sale mal?, ¿Y si tropiezo?, ¿Y si se me olvida?, ¿Y si me dice que no?, ¿Y si no le gusta? Preguntas premonitorias de algo que usted nunca sabrá cómo van a salir si no lo averigua. Lo interesante de este juego paralizador no termina allí. Continúa cuando usted responde estos interrogantes con imágenes. Es decir, cuando se ve a sí mismo en esa situación incómoda por ejemplo cuando recibe una negativa, las consecuencias de esta respuesta que por demás usted exagera, ve también la reacción de algunas personas, también ve como a consecuencia de esto recibe otras negativas y por eso no va a poder cumplir con sus compromisos económicos, lo que lo llevarán a perderlo todo y...

Créame, no estoy exagerando. Al ver esta escena mental, no tardará en temblar y dejará de lado la posibilidad de proyectos que seguramente lo iban a beneficiar muchísimo. El miedo adquiere características irracionales cuando usted por evitar una situación incómoda futura, abandona cualquier acción que lo lleve hacia adelante.

La línea que separa la realización del miedo se llama acción. El miedo siempre lo va a tener con usted. Si quiere liberarse de él, pues muérase. No hay de otra. El miedo es tan natural como respirar.

Analizada la situación debe lanzarse, cruzar la barrera del temor. Cuando de los primeros pasos, es más cuando comience a ver los primeros resultados positivos ya nada lo hará volver al estancamiento producto del miedo irracional.

Le voy a dar la única fórmula que conozco que sirve para vencer la barrera del miedo: **“arriésguese”**. Identifique eso a lo que más le teme, y vaya y haga eso que lo aterrera.

Lo más interesante es que muchas personas que han llegado muy alto en la vida, le deben mucho al miedo que sentían. De no haberse enfrentado a lo que les producía temor como lo hicieron, hoy estarían frustrados por no haberse movido. En otras palabras, se desafiaron a sí mismos enfrentando sus temores, y eso les abrió las puertas a la cristalización de sus propósitos.

Es muy normal encontrar personas muy brillantes hablando en público, con un fuerte temor a impartir clases y conferencias. Es usual encontrar a vendedores campeones en ventas, con gran miedo a hablar con personas desconocidas.

Como notará, ellos y usted son muy parecidos, también sienten miedo. Con la diferencia de que ellos se arriesgan, enfrentan sus temores y van por lo que quieren, ¿Y usted?

Sexto Argumento que la Gente Utiliza
para No realizarse:

“Uno No Hace lo que
Quiere, sino lo que Tiene
que Hacer”

Esta mirada conformista es la que ha llevado a muchas personas a vivir una vida que no quisieran estar viviendo, incluso, anhelando el tipo de vida que tienen otras personas que a su juicio, sí hacen lo que desean y por eso son felices.

La tendencia del ser humano a concentrarse en lo malo que hay en sí mismos, a sólo ver sus errores y sus falencias, ignorando de plano sus capacidades, sus talentos, sus dones, lleva a la gente a subvalorarse, a subestimarse y por consecuencia, a no creer en sí mismas.

Haga el siguiente ejercicio. ¿Recuerda cuál fue su último logro significativo? Piénselo unos segundos. Cuando en mis seminarios hago esta pregunta, los asis-

tentes al evento normalmente se tardan en responder mientras logran recordar cuál fue. Hagámosla fácil entonces, mencione su último logro, no importa que tan pequeño pueda parecer. ¿Lo recuerda? Como le comenté son muchas las personas que se quedan pensando la respuesta, quizás como usted.

Lo interesante de este ejercicio es cuando luego les pido que mencionen un fracaso suyo, pero con la característica de que haya sucedido ojalá años atrás, me sorprende la habilidad que tienen muchos para recordar incluso con una habilidad pasmosa detalles de un momento amargo a consecuencia de un error personal cometido hace ya mucho tiempo.

Es una particularidad que las personas obvian, pasan por alto sus grandes dones y talentos y se instalan en el defecto, en lo malo, en el error.

Son muchas las parejas que a consecuencia de este tipo de actitudes sufren, por no poder disfrutar de los tantos dones que comparten, y se critican fuertemente porque sólo ven los defectos del otro.

Pídale a alguien que le diga que es aquello que mas ama hacer. Las respuestas son diversas, a las personas les brillan los ojos cuando responden y hasta suspiran. Pero si usted quiere que esa persona cambie su expresión a tristeza y frustración sólo dígame por qué entonces no está trabajando en eso. La respuesta típica entre otras es, "porque no se puede vivir de eso"

Cuando usted se dedica a una actividad porque no hubo de otra, porque le toca, usted hará esas actividades “sin espíritu”. Recuerde cuando estuvo invitado a cenar y se llevó la sorpresa que el plato que con tanta diligencia le prepararon para nada le gustaba. Usted en un acto de respeto y valentía, se comió lo que le sirvieron.

Cuando usted trabaja en una empresa donde realiza una labor que no le gusta o le es indiferente, o porque le tocó, cuando usted comparte con alguien con quien no quiere estar o no ama, cuando estudia una carrera que no le provoca, usted está viviendo una vida donde le tocó cenar el plato que no le gusta y como no hay más, pues comer y punto.

Una vida sin vida. Conozco vendedores exitosos que “adoran” las ventas, disfrutan lo que hacen, son felices en lo que hacen. Como también conozco vendedores que fruncen el seño cuando les digo esto. Imposible, dicen algunos.

Checho, un gran amigo mío, es un excelente publicista. Estudiamos juntos. Desde que comenzamos se le notó ese amor por la publicidad. El solo, por iniciativa propia se nutría del mundo publicitario buscando, investigando, leyendo asistiendo a eventos y seminarios. Nadie tenía que pedirle que lo hiciera. Para Checho no existen domingos, ni días de fiesta donde pueda detenerse. Si hay algo nuevo que aprender o hacer desde el punto de vista publicitario lo hace, no importa si es domingo, no importa si son las 3 de la madrugada.

Hoy día trabaja en una excelente agencia del país (Colombia) manejando cuentas de empresas muy importantes. Checho ama ir a trabajar, se nota que lo disfruta, se nota que le encanta, y lo más interesante, le pagan por eso.

Las personas que no hacen lo que aman se justifican diciendo que con la situación actual de desempleo a “uno le toca meterse en lo que salga”, porque sino, se morirán de hambre. Lamentablemente muchas personas terminan viviendo vidas prestadas, mientras cuelgan en la lista del olvido sus vidas, existencias que esperan ser vividas mientras viven otras vidas que no quieren vivir.

Esta situación obedece a varias cosas, que yo he llamado CARENCIAS. La primera y la más importante, es la carencia de un norte. Es decir, la falta de un para qué vivir. Cuando las personas no saben para dónde van, cualquier viento les sirve. Cuando una persona no sabe lo que quiere, no sabe decidir, otros deciden por ellos.

Defina, ¿qué es lo que más le gusta hacer?, ¿qué es lo que más ama?, ¿qué sería aquello que ama tanto hacer, que hasta gratis lo haría?, y no subestime la respuesta, déjela fluir. Las personas que usualmente fracasan en sus intentos empresariales por ejemplo, fallan porque inician actividades que desconocen, que no aman, que las hicieron por necesidad, sin motivos aparentes de fondo, por desconocimiento de esa actividad y porque no perseveraron.

“¿Cómo hago para llegar al Monte Olimpo?, - preguntó un hombre a Sócrates, a lo que este respondió: Procura que cada paso que des vaya en esa dirección”.

¿Cuál es su Monte Olimpo? Si aun no lo sabe, usted será como un perrito que trata de morderse la cola y no la alcanza, terminará dando tantas vueltas sobre su eje que acabará cansado y deprimido.

Otra CARENCIA por la cual la gente no hace lo que quiere sino lo que le toca es que no conocen realmente lo que son. Desconocen sus talentos, sus dones, sus capacidades y de paso se subestiman. Muchas veces he escuchado decir, "yo no sirvo para nada"

Recuerde lo que dijo HENRY FORD, "**Tanto si crees que puedes, como si crees que no, en ambos casos tienes toda la razón**" Si usted cree que es un inútil, ¡imagínese!

Es muy común ver gente frustrada porque no creen en sí mismas, ellas mismas se descalifican con pensamientos que van en su propio detrimento. Dicen que ser un empresario exitoso es para gente inteligente, que lograr un excelente desempeño es para otro tipo de personas, o lo peor, que los de alto nivel de desempeño en las empresas o son "sapos" o son jefes. Ser un excelente estudiante es para NERDS, y en últimas, quienes hacen lo que aman son personas que "no necesitan" o que lo han tenido todo y no han tenido que preocuparse como ellos.

Reflexiones que desde todo punto de vista lo único que logran es ahogar en un ser humano todo un mundo de posibilidades que resignaron un gran desarrollo en pobres reflexiones.

Y la otra CARENCIA es que aparte de que no tienen un norte (Una razón por la cual vivir) y que se subestiman a sí mismas (Se desconocen, baja autoestima) no se arriesgan. **“Los mediocres siempre tienen un pretexto”** dice Jhon P. Foppe, tienen todo un arsenal de excusas por las cuales no hacer las cosas.

La diferencia entre las personas que viven su vida de una manera apasionada, entusiasmados porque hacen lo que aman y los demás, ese gran número de personas resignadas a una vida que según ellos les tocó, estriba en un escueto y un simple paso. Los primeros dieron ese paso, es decir, se arriesgaron, los segundos, no. Así de sencillo.

Las personas que disfrutan lo que hacen definitivamente se atrevieron en una acción de valentía a hacer eso que amaban, los demás se quedaron justo antes de dar ese movimiento que les hubiese cambiado la vida.

La gente que vive de un trabajo que les desagrada, que en el fondo dicen que si pudieran harían otra cosa, son personas amargadas, sin vida, sin motivos, sin razones, son malgeniadas, pobres así tengan dinero.

Si practica una de las tres razones que lo llevan a dar con actividades sin sazón en la vida necesariamente terminará haciendo las otras dos, lo que dará como resultado el fracaso. Observe la gráfica de las carencias:

Como puede notar, las tres carencias están intercomunicadas entre sí, en el caso eventual que una persona tan solo tenga una de ellas está dando el espacio para que aparezcan las otras dos.

Niéguese a llevar una vida pobre, una vida dictada por las circunstancias que sólo usted se puede estar creyéndose y láncese a vivir haciendo eso que ama. Vivir una vida en actividades que nos incomodan no es vivir.

Siga las siguientes instrucciones:

- Medite profundamente cuáles son sus sueños, qué es eso que más ama hacer.
- Haga un inventario de Sus capacidades, talentos, dones, fortalezas, concéntrese en ellas y sobre estas disminuya sus ausencias
Arriésguese a hacer eso que ama y sea feliz. ¡Me cuenta!⁴

4 Puede escribirme sus comentarios a info@hectormora.com

Séptimo Argumento que la Gente Utiliza para No realizarse:

“Siempre me Propongo Cosas y No las Cumplo”

¿Es usted de esas personas que decidió ahora sí ser ordenado y no ha podido?, ¿es de los que todos los días decide que mañana si va a hacer deporte para notar al otro día que no lo hizo?, ¿Será usted de las personas que se propone cosas, y por más que lo haga, nunca logra hacer eso que se propuso?

Si este es su caso, vive usted una clara falta de carácter. La falta de firmeza, de voluntad, de disciplina es lo que termina haciendo que existan muchos ideales y sueños que se han marchitado.

“Yo intento, e intento, e intento, pero no puedo” En mi concepto cada vez que alguien dice eso, aun no ha hecho lo suficiente. La vida está colmada de pequeñas luchas diarias y de cuando en vez, de luchas grandes que exigen de cada

uno, lo mejor de nosotros mismos. Sin embargo, la otra cara de la historia de la humanidad está escrita sobre personas que abandonaron y se retiraron.

Hay millones de historias de frustraciones de personas que se dieron por vencidas, sufren en silencio. Tal vez usted tiene en su historial personal cosas que empezó y nunca terminó, pero eso no significa que tenga que duplicar su pasado. El ayer no puede volver preso al presente y mucho menos asfixiar el futuro.

Si usted tiene un propósito personal, es decir, si tiene unas bases sólidas sobre las cuales cimienta su existencia ha dado un paso sustancial para vencer esta limitación que lo invita a no hacer, a no moverse. Si aun no ha definido su norte, está en mora. Pónganse en marcha.⁵

Sin embargo por el hecho de que sepa lo que quiere, ya por eso las cosas no se le van a dar. Debe moverse y hacer realidad en el diario vivir eso que usted desea. No importa si es ser más ordenado, ser un mejor estudiante, o generar su propia empresa, o lograr aprender un nuevo idioma.

Necesita carácter resultado de la disciplina para sobreponerse a los temores, a los malos hábitos, a los instintos. Se necesita de la disciplina para no quedarse unos minutos más en la cama. La disciplina resulta fundamental para enfrentarse a los momentos difíciles y para mantenerse en el camino, cuando todo nos invita a abandonar.

5 Al final del libro encontrará una guía para conseguir el esquema de trabajo (taller) que le orientará sobre cómo definir su **PROPÓSITO PERSONAL**

Albert E. Gray, quien realizó un estudio a personas exitosas tratando de encontrar un elemento en común a todos ellos, halló como común denominador a la disciplina. Gray dice, ***“Todas las personas con éxito tiene el hábito de hacer las cosas que a los fracasados no les gusta hacer. A ellos tampoco les gusta hacerlas. Pero su disgusto se ve subordinado a la fortaleza de sus propósitos”***

Lea la última frase. Notará según el estudio que a las personas exitosas están con la disposición de hacer aquellas cosas que a veces no les agrada hacer. La razón básica es porque saben a la larga, que eso les va a traer un beneficio mayor. ¿Será que a la persona que sale a diario a hacer deportes en la mañana temprano le gusta madrugar todos los días?, créame, no es así. Sin embargo, tienen un propósito que aman tanto y saben lo que ese propósito les traerá, que hacen lo que en ese momento les desagrada.

¿Acaso a un empresario que está en sus inicios le agrada siempre encontrarse con clientes difíciles, sortear las situaciones variables del mercado e incluso trabajar mientras otros descansan? NO lo creo, a pesar de ello, “subordina su disgusto a la fortaleza de sus propósitos”.

Callar las voces que nos invitan a dejar así las cosas, a dejarlas para más tarde o mañana, esas voces que nos invitan a no hacer, requiere de una fuerza de propósito, que nos permite decir desde dentro con una fuerza excepcional ¡yo sigo! Es el poder de ser consecuentes, de respetar nuestro norte y cumplirlo en el cotidiano vivir de cada uno.

Emerson dijo, **“Lo que persistimos en realizar se vuelve más fácil de hacer, no es que cambie la naturaleza de la tarea, sino que aumenta la propia capacidad para llevarla a cabo”**. Ser dueño de sí mismo, autodisciplinarse no es precisamente fácil, pues existe una batalla campal interna entre aquello que sabemos debemos hacer y cómo nos sentimos en el momento al respecto.

Como seres emocionales e instintivos que somos, terminamos rindiéndonos fácilmente ante aquellas cosas que nos ofrecen placer y gratificación en el momento. Muy bien lo define Robert J. Ringer, **“La alternativa es pagar el precio en el corto plazo de la incomodidad inmediata, a cambio de disfrutar mayores recompensas a largo plazo. Vale la pena repetirlo: Siempre tenemos una oportunidad de Elegir”**

La gran mayoría de las personas tienen idea de cómo lograr lo que desean en la vida, a pesar de ello quienes triunfan son las que se disciplinan a sí mismas, mientras que las personas que fracasan permiten que sus emociones los dirijan, cero disciplina, cero carácter.

Pero no se preocupe. La disciplina como todos los hábitos del ser humano se puede aprender. Se requiere que:

- Tenga un propósito
- Visualice los beneficios que le traerá el cumplimiento de ese propósito y,
- Ser persistente, una persistencia, una perseverancia feroz⁶.

6 Al final del libro encontrará una guía para conseguir el esquema de trabajo (taller) que le

Recuerde lo que dijo David Seabury, **“El Héroe no es impulsivo, se prepara”**. Y muchísimo cuidado con las “canitas al aire”, con aquella frase que dice, “una vez al año, no hace daño”, cuidado con las excepciones. Pues sin notarlo las “excepciones” se le convertirán en norma de vida.

Recuerde aquella vez que dijo por primera vez que ese día no se iba a levantar temprano y desde entonces, no lo ha dejado de hacer, y de eso hace ya varios años. Con las “excepciones”, esos “de vez en cuando” hay que ser inflexibles.

Elaine Maxwell lo expresó soberbiamente, **“Que Fracase o tenga Éxito, No será Obra de Nadie Más que Mía”** Es su elección. Cada quien tiene la vida que se merece, pues cada quien vive con la consecuencia de sus decisiones. Si usted se deja llevar por la pereza, si los programas de televisión gobiernan su vida, si un cigarrillo es más fuerte que usted, si el temor al que dirán o el temor al fracaso lo condicionan, ábrale las puertas a la desilusión, y sino lo hace, no se preocupe porque el fracaso irrumpirá en su vida y para nada le servirán las justificaciones absurdas como aquella que dice que por más que lo intenta no puede hacer lo que se propone.

orientará sobre cómo orientarse a través del hábito de la autodisciplina

Octavo Argumento que la Gente Utiliza para No realizarse:

“Yo Siempre me Equivoco”

Hay personas que parecen almas en pena, escucharlas hablar resulta ser un suplicio pues vencen a cierta altura incluso, la nobleza de los más buenos, ante las quejas y quejas que no dejan de decir. Estos individuos convierten en un martirio ambulante su propia vida. ***“Lamentarse por los Errores No los Soluciona”***

Esta es otra muestra clara del desconocimiento propio. Todos los seres humanos tenemos grandes cualidades, dones y talentos que podrían llevar a un individuo a poner su nombre en la historia de la humanidad. Que lo diga el Dr. Manuel Elkin Patarroyo, un ser humano común y corriente como usted o como yo. ¿Qué lo diferencia a él de nosotros? Nada, somos iguales con dones y talentos que están allí para nuestro servicio. La diferencia estriba en que el Dr. Patarroyo no se amilanó por los fallos que ha tenido, ha seguido su camino hasta lograr eso que se propuso.

Algunos dicen que el Señor Thomas Alba Edinson realizó 5003 intentos antes de ver funcionar la bombilla eléctrica. Otros dicen que hizo más de diez mil. Imáginese la fe y la seguridad del Sr. Edinson que no se amilanó frente a tantas situaciones que la gente llamaría errores. Cuando le preguntaron a él cuál era el secreto del éxito, dijo, “**1% de talento y 99% de mucha transpiración**”, en otras palabras, mucho, mucho trabajo.

Michael Jordan dijo en una oportunidad que había lanzado el balón al aro más de nueve mil veces y que había fallado, y aun así “tuve mucho éxito”, dijo. No me imagino a Jordan quejándose porque el balón no entraba cuando lanzaba. Insistía e insistía.

A Iván “El Bombardero” Valenciano como se le llamaba en sus épocas de futbolista cuando le preguntaron cuál era su secreto para ser el goleador que era, respondió: “Cuando veo el arco en frente, pateo el balón hacia allá”. Tuve la oportunidad de ver jugar un par de veces a Valenciano cuando pertenecía al atlético JUNIOR de Barranquilla. Sí es cierto eso que dijo. Cada vez que tenía oportunidad, pateaba al arco desde donde estuviera. ¿Acaso cada vez que chutaba el balón hacía gol? ¡NO! Se equivocaba a diario. La gente lo burlaba, le decían cosas, pero igual él persistía en su empeño. Las veces que lo vi, anotó.

El éxito de Carlos Vives no es casualidad. Tuvo que tocar muchas puertas insistiendo en que escucharan su música. Muchas puertas le cerraron. Le fue muy

regular con su proyecto de ser un cantante de baladas pop. Muchas veces tuvo que tocar en bares, incluso hasta regalando su trabajo, pero logró su propósito, ser cantante.

No me imagino a Vives saliendo de donde le negaban la posibilidad de escucharlo cantar diciéndose, "No sirvo para la Música", "canto mal". Asumo que como todos tendría momentos de vacilación, de dudas, momentos donde sentiría que las fuerzas le abandonaban, pero subordinó como ya dije, su desaliento a la fuerza de su propósito y lo consiguió. Hoy es un hombre exitoso.

Le pregunto, ¿a cuántos intentos se rinde usted?

Deje de lamentarse. Si lo que quiere es que le tengan lástima, con esa actitud es lo que va a lograr en un principio, pero a la larga lo único que va a conseguir es desprecio. Las personas normalmente se solidarizan pero si el individuo permanece en la actitud de "pobrecito yo", lo van a mantener al margen.

Estamos muy ocupados viviendo nuestras vidas como para tener que cargar con el peso de las personas que viven en una queja constipada. Si usted padece de este mal crónico notará "con dolor" que la gente se le corre, se le apartan, lo que aumentará su pena. Aparte de que se equivoca a diario, lo dejan solo. ¡¡¡!!!.

Deje de estarle encimando la responsabilidad de su vida a otras personas. Ellos bastante tienen con la suya. **Asuma desde ya el hecho de que usted es res-**

pensable absoluto de su existencia, y si quiere algo de ella, se hace necesario que haga algo al respecto.

Insisto, nadie va a hacer por usted, lo que usted tiene que hacer. Equivocarse es normal. Su equivocación se convierte en fracaso cuando abandona, cuando se rinde, cuando deja de intentarlo. Un amigo mío dejó de hacer un curso de inglés a un mes de haber iniciado porque no había aprendido ese idioma. "Ese curso no sirve" me dijo. Allí fracaso porque abandonó.

Un nuevo idioma no se aprende en un mes.

Las equivocaciones son un instrumento de información que le dice que por allí no es, pruebe por otro camino. Debe intentar una y otra vez, una y otra vez y volver a intentar hasta lograrlo. En mi correo electrónico firmaba con unas de mis frases favoritas "insistir, persistir más nunca desistir"

El pasado no nos puede condicionar, ni una serie de actos fallidos, Ni los amigos, ni la sociedad. Tienen un alto poder de influencia pero para nada pueden condicionarnos. Somos nosotros quienes nos condicionamos a nosotros mismos por el estilo de vida que decidimos vivir. Buenas elecciones, buena vida.

Si usted logra ver claramente esta idea, notará de repente que es responsable de usted mismo y en tal sentido, ya no hay excusa que valga.

Hay personas que se terminan volviendo como dice DESIDERATA “un fastidio para el Espíritu”. Si no son víctimas – pobrecito yo, pobre de mí – se quejan echándole la culpa a alguien, o a algo de su pobre situación. Tienen mal aliento espiritual y corren a cualquiera de su presencia. Fastidia ese mal olor.

Cada vez que se sorprenda con su fraseología especial de víctima inmediatamente cae esa voz, apelando a uno de sus dones, la creatividad y de inmediato pregúntese, “¿Qué puedo hacer **YO**, para mejorar esta situación?” y láncese a hacer eso que pensó como respuesta.

Si quiere llorar, lllore. ¡Pero Llore Caminando!

Y cuando se sorprenda criticando a otros espero que el comentario que a continuación haré le haga reflexionar respecto a esa actitud. Cada vez que una persona critica destructivamente a otros, en cierta forma está hablando de sus propios defectos o manifestando a viva voz lo que no tiene, lo que le hace falta. Cuando alguien critica a una persona cuando canta, lo hace o porque sabe que no canta bien, o porque sabe que no tiene el talento de quien critica.

No podemos pretender ser todo en todo, pero sí podemos ser muy buenos en eso que logramos manejar con facilidad y perfeccionar esas habilidades con nuestro trabajo.

Mientras usted se culpa, se detiene perdiendo valiosos minutos de su tiempo, mientras que hay otros haciendo su propia historia, están construyendo su propia autobiografía, están escribiéndola como quieren a través de sus actos, consecuencia de las decisiones tomadas.

Ya tendrá tiempo de llorar (cuando se muera) mientras tanto continúe su camino.

Noveno Argumento que la Gente Utiliza para No realizarse:

“No Tengo Tiempo”

La gente que dice no tener tiempo es aquella que en primera instancia no lo sabe administrar. Eso por un lado, y los otros que utilizan este argumento para no hacer lo que deben hacer para progresar, es porque precisamente lo tienen de sobra, pero son individuos muy perezosos.

Estos últimos son los que acaban diciendo, “más tarde”, “ahorita”, “el lunes”, “mañana”. Son expertos aplazando y evadiendo las responsabilidades hasta que sus actividades se les convierten en opciones de vida o muerte. Les tocó estudiar hasta las tres de la madrugada porque el examen es a las ocho, sabiendo que tuvieron varios días para preparar esa prueba académica.

No necesariamente la persona más ocupada es la más organizada. Muchas veces esto es producto de la desorganización.

Cuando una persona por estar “ocupado” aplaza para después la construcción de un plan sistemático que le va a mejorar sustancialmente su vida, es que definitivamente, no quiere. De nada sirven comentarios como, “yo quiero mejorar, pero tengo tanto que hacer ahora que no me da tiempo” son palabras que reflejan de entrada el poco o ningún interés que tiene esa persona por sí misma.

Me sorprende ver como hay personas que gastan horas y horas frente a una pantalla de televisión dejando de lado las actividades que les permitirían construir ese plan de acción de mejoramiento personal. No digo que no vea televisión, lo que digo es que por ver televisión usted no puede dejar de hacer deporte, estudiar, trabajar, leer como lo hacen muchos.

El tiempo es el único recurso que no se puede guardar para utilizarlo más tarde. La única forma de atesorarlo es utilizándolo haciendo una excelente inversión del mismo. Invierta tiempo para su enriquecimiento espiritual, su crecimiento académico, profesional y laboral, para la parte social y sentimental.

Siga estas instrucciones:

- Organice sus actividades de acuerdo a sus prioridades.
- Diferencie cuando tenga un dilema entre dos actividades, cuál es la más importante.

- Hay cosas que se han vuelto prioridad porque las reviste la urgencia por venir las aplazando con el tiempo. Hágalas de una vez. No deje para mañana el recibo que se vence hoy⁷

Existen en el mercado muchos métodos para organizar el tiempo, sin embargo si esas actividades no obedecen al cumplimiento del propósito personal simplemente serán un conjunto de actividades organizadas en una agenda que sólo se abrirá en caso de necesidad. Las actividades dispuestas sin la base del propósito no tienen vida y no provocan su realización.

Las malas percepciones que tenemos sobre el manejo del tiempo hacen que se termine dándole un mal uso concentrándonos en unas áreas a expensas de las otras. Está el caso del individuo que obtiene éxito a nivel laboral en detrimento de su familia. Estos argumentan que no tienen tiempo para su grupo familiar. Allí hay algo que marcha mal, muy mal. El éxito es integral, de lo contrario no lo es. Imagínese por ejemplo, ¿éxito por salud? Para nada!!!!

Y todavía más compleja que la anterior es aquel que nunca logra destacarse en ninguna de las áreas que forman al ser humano. En ellos se cumple una frase muy dicente, ***“La pereza va tan despacio, que la pobreza no tarda en alcanzarla”***

7 Al Final del libro encontrará instrucciones precisas que le permitirán tener el formato para organizar su tiempo y sus actividades

Otros creen que sumando minutos al día lograrán hacer más cosas. No porque se levante más temprano o se acueste más tarde va a poder hacer todo lo que quiere o tiene que hacer. Si sus patrones de conducta se sigue repitiendo día con día usted seguirá perdiendo tiempo valioso. ***Usted no se vuelve más eficiente por pasar de una agenda tradicional a una agenda electrónica.***

Puede terminar diciendo cosas como, “si yo hubiera...” o “si hubiese aprovechado el tiempo cuando podía”, sabor amargo en el paladar dejan estas reflexiones.

El consejo es claro:

Defina su propósito, luego a través de su vida cotidiana analice cómo puede hacer de ese su propósito una realidad, organizando sus actividades de acuerdo a sus prioridades, las otras actividades que no tengan concordancia con su propósito, esas que no despiertan su pasión, ese interés desmedido por vivir, sáquelas de su agenda y de su vida, sin dolor, sin miedo.

Concientícese, cada cosa que haga debe conducirlo a materializar su norte, en ese momento cada actividad a realizar tendrá sentido, un valor adicional, o como decimos en mercadeo, una valor agregado que le impulsará a hacerlas.

Organícelas por grandes áreas, luego defina los objetivos que tiene con cada una de esas áreas y cuáles son las acciones específicas que hará para cumplir con los objetivos de estas que a su vez materializarán su propósito.

Comience por su propósito personal y terminará haciendo realidad su propósito con cada cosa que haga.

Elimine de raíz encender la TV en tanto tiempo por cada día, manténgala apagada mientras hace eso que hará realidad su sueño, su pasión. No se distraiga. Si le da sueño, estírese, mójese su rostro, camine, ¡Báñese! Pero no duerma. Recuerde dormir “cinco minutos” se le convertirán en dos horas **todos** los días, y con el tiempo se transformará en un nuevo patrón de conducta muy difícil de abandonar.

Muchos creen que una persona eficiente en el manejo de su tiempo es aquella que logra hacer más con el mismo tiempo. La frustración es producto de elevadas expectativas casi imposibles de cumplir. Cuando la realidad supera las aspiraciones la amargura producto de la frustración tocará las puertas, ¡sus puertas!

La idea es tener tiempo de calidad, tiempo bien invertido y con el espacio del disfrute que da la tranquilidad, libre de la ansiedad que existe como resultado de ser dueño de su vida. Esa es pues la característica de una persona bien organizada. Cuando la tiene en frente su mente no divaga en lo que habrá de hacer más tarde, se entregan de lleno a su momento presente. Esa es la tranquilidad que da el hecho de saber que hace las cosas con toda su plenitud del momento y sabiendo que cuando llegue lo que haya que hacer después, se hará cuando aparezca ese instante.

Usted no se va a ver libre de la premura y del afán. No podemos manejar las eventualidades. Cuando ese momento aparezca nuevamente, confíe en su criterio y en su soporte, su propósito personal y haga lo conveniente. La mayor parte de las veces eso no sucederá, y en ambos casos, usted tiene el control sobre sí mismo.

Si sus actividades le hacen sentir tenso y sin tiempo ellas lo dominan a usted y no usted a ellas. Situaciones así hacen que la gente termine diciendo que “no ven la hora para que llegue un festivo, el fin de semana o las vacaciones” Obvio, aparte de que el trabajo ya ofrece sus propias presiones, nosotros por no liderar el manejo de nuestro tiempo, terminamos siendo víctimas de nuestro propio descuido.

El único culpable de su desorden es usted. El único responsable de su tranquilidad es usted. Así que recuerde no decir que no tiene tiempo, pues ese comentario sólo se lo cree usted mi querida amiga, mi querido amigo.

Décimo Argumento que la Gente Utiliza para No realizarse:

“¿Cuál argumento Sumaría Usted?”

He esbozado nueve argumentos que las personas utilizan para invalidarse a sí mismas. Recordémoslos:

1. No tengo Plata
2. No Tengo Talento
3. Necesito Prepararme Primero
4. Tengo Miedo
5. Que dirán la Gente de Mí
6. Uno no hace lo que quiere, sino lo que le toca
7. Siempre me equivoco
8. No Cumpló lo que me propongo
9. No Tengo Tiempo

Falta la décima razón y de allí para abajo quizás muchas más. ¿Cuál o cuáles serían esos argumentos?, ¿Qué Opina usted?, ¿Qué es lo que dicen las personas para mantenerse en una posición que no les gusta, siendo aun así muy talentosas?, ¿Por qué dicen que no pueden? Escúcheles e identifique esas frases claves y compártalas conmigo, me gustaría saber el resultado de su observación. ¿Incluso cuáles son los suyos si no has decidido dar el paso?, ¿Qué argumento ha podido estar utilizando para no realizarse? Cuénteme⁸

10. Sume sus argumentos

Las Últimas Líneas para adornar...

Un momento fugaz para despedirme. Fue muy agradable hacer este viaje con usted, me siento alagado de haber llegado hasta el final de esta nueva aventura. Mil Gracias. Ha sido un honor, honor que espero seguir compartiendo con usted. Si le parece bien compártame sus opiniones al correo que le he dado al final de este libro.

Gracias nuevamente, un millón de gracias por su tiempo, por su compañía. Y recuerde, Tener talentos, tener dones no es suficiente, **hay que usarlos**. La Grandeza no se improvisa, y la pobreza tampoco. Ambas son el resultado de sus decisiones.

En sus manos está la maravillosa responsabilidad de hacerse a sí mismo, de construir una increíble existencia, de llevarla a niveles tan altos que usted mismo

8 *Escríbame al correo info@hectormora.com*

podrá sorprenderse, llegar tan lejos como nunca pensó, de reconstruirse si es el caso, y de tener un pasado del cual hablar con gusto. Ese es uno de los increíbles dones que nos fueron dados. Utilícelos a su favor, manifieste su grandeza a través de sus actos, consecuencia de sus decisiones, producto de un norte ideal que usted mismo escogió.

Lamentablemente también tiene en sus manos la posibilidad de hundirse, tocar fondo, vivir en pobreza absoluta, material o espiritual pero pobreza al fin y al cabo, puede arruinar su vida, deplorarla y oscurecerla. Es también su decisión, una decisión que usted tomó consciente o inconscientemente, pero la tomó.

La grandeza no se improvisa, usted es hijo de DIOS y DIOS no hace cosas a medias.

Nos encontramos en una siguiente ocasión.

Éxitos

HECTOR LEONARDO MORA SANTIAGO

A continuación hay una información importante respecto al formato que le dará excelentes opciones para mejorar su desempeño personal, siga las instrucciones.

Si usted desea tener
el formato donde puede
desarrollar su propio plan
de acción que lo llevará a
enfrentar estos argumentos
y vencerlos no dude escribirme
a mi correo

info@hectormora.com

y lo recibirá sin costo alguno
en su correo electrónico

INFORMACIÓN ACERCA DEL AUTOR

Héctor Leonardo Mora Santiago es autor de:

“El Perfil del Nuevo Consumidor” Es un libro que hace referencia a las necesidades del consumidor del siglo XXI, las tendencias hacia donde apunta ese comportamiento y sugerencias para destacarse en un mercado cada vez más competitivo.

“Cómo Aumentar la Productividad de los Empleados” un libro que identifica los fantasmas que tanto a nivel laboral como personal no permiten que las personas mejoren su desempeño (Incluye dibujos).

“Desarrollo Humano, Calidad de Vida y Mejoramiento Laboral” un libro muy ameno que habla sobre las relaciones humanas en la empresa moderna, identifica los errores más comunes en la comunicación y da sugerencias prácticas para hacer más productiva la actividad laboral y personal.

“El Cliente del Siglo XXI” Este libro habla sobre las técnicas para ofrecer un mejor servicio al cliente, los errores más comunes, sugerencias prácticas y el desarrollo del manual del servicio al cliente.

“Cómo Convertir los Recursos Humanos en Seres Extraordinarios” un libro que identifica la realidad humana al interior de cada quien, señala las normas de conducta que afectan el sano desarrollo y cómo superarlas para mejorar el desempeño en la empresa y en la vida personal.

“LA CARRERA CONTRA EL TIEMPO Y CÓMO GANARLA: Tome el control de su Vida, Controlando su Tiempo” Libro en versión digital donde se presentan estrategias que permitan disfrutar más del uso del tiempo de calidad y ser más plenos y productivos. Formato PDF.

“PALABRAS PARA TOCARTE EL ALMA”, un libro lleno de reflexiones para diversas situaciones de la vida, la existencia vista de diferentes ángulos y fácilmente adaptables a las realidades particulares de cada quien.

“PALABRAS PARA TOCARTE EL ALMA II”, la secuencia de **PALABRAS I** en esta oportunidad con un lenguaje más mordaz, más directo y con un estilo muy particular, toca los temas de la existencia de una manera única.

Coautor del libro **“LIDERAZGO”**, libro escrito para la Fundación AUTÓNOMA DE SANTANDER, que relata los aspectos claves del liderazgo y herramientas claves para transformarse en uno.

Coautor del libro “**GENERACIÓN DE CULTURA ORIENTADA AL CLIENTE**” libro escrito para la Empresa Colombiana de Petróleos **ECOPETROL** que contempla desde los aspectos básicos hasta el planteamiento estratégico del Plan de Servicio al Cliente para una organización de estas dimensiones.

Video “**NADA MÁS COMÚN QUE CONOCER GENTE CON MUCHO TALENTO FRACASADA**” video que explica por qué gente con talento como cualquier persona no logran destacarse cumpliendo sus propósitos y las maneras de superar estas barreras.

Video “**El Cliente del Siglo XXI: Cuando de Satisfacer sus necesidades se Trata, No Hay Límites**”. Video que habla sobre los modelos de conducta organizacionales que llevan a cometer errores en el Servicio al Cliente y señala a su vez Maneras replantear esas conductas y lograr la Excelencia en el Servicio.

Para adquirir estos libros y/o videos se puede poner en contacto con el autor a través del mail info@hectormora.com o ingresar a <http://www.hectormora.com/material.html> y seguir las instrucciones

HECTOR LEONARDO MORA SANTIAGO: Conferencista – Escritor – Asesor

Destacado conferencista a nivel nacional con empresas prestantes de Colombia, sus conferencias, seminarios se destacan por ser muy amenas, dinámicas, divertidas y con su toque particular que se distinguen por ser muy humanas. En lenguaje muy claro llega al interior de las personas cuestionándolas y llevándolas a un proceso de reflexión que redundará en su desarrollo, fundamental para el éxito de las empresas y de la vida personal de quienes lo escuchan.

Un gran número de empresas han asistido a sus conferencias, con logros exitosos. Se pueden mencionar entre otras empresas a: Instructor Diplomado GENERACIÓN DE CULTURA DE SERVICIO AL CLIENTE para ECOPETROL y Talleres SERVICIO AL CLIENTE a ECOPETROL todo el país, Más por Menos (Bucaramanga, Florida, Barranca), Presentador – Maestro de Ceremonias – del TALLER MACROREGIONAL DEL INSTITUTO COLOMBIANO DE BIENESTAR FAMILIAR ICBF en toda Colombia, Fondo de Pensiones y Cesantías Porvenir, Fondo de Pensiones y Cesantías Davivir, UCC, Editorial Voluntad de Carvajal S.A., AVIFONCE

S.A., Jardines la Esperanza, Olímpica Stereo, Comfenalco, Fondo Regional de Garantías del Café, Fondo Rotatorio del Ejército de Medellín, Fiduciaria La Previsora, Concejo Municipal de Cali, Universidad del Valle, Transportadora de Valores Atlas, Universidad Tecnológica del Pereira, Comfamiliar Risaralda, Corporación Forestal del Tolima, Llano Gas S.A., Everfit – Indulana, Coofiquindío Ltda., Los Olivos Cartagena, Fonreca S.A., Acueducto Metropolitano de Bucaramanga, Fideicomiso BBVA, Fiduciaria Concesión Carreteras Nacionales del Meta, Eléctricos del Meta, Henkel de Colombia, Indernariño Pasto, Empresa caucana del Gas S.A., Ministerio de Comercio de Industria y Turismo, Empresa de Energía del Quindío, IBG Armenia, Servientrega Cali, Aeroenvíos, Caribe Machinery Co Ltda., Cooperativa caldense de Profesores, Casacolor, KENWOOD, Coopetrol, Revista SEMANA, DISTRAVES, Industrias de alimentos DON JACOBO, Club Naval de sub oficiales de Cartagena, COOMEVA S.A., TRANSCOLOMBIA, TERMINAL DE TRANSPORTES de Bucaramanga entre Otras.