

FERNANDO NAVAS

Levántate y anda

¿Qué harías si mañana perdieras tu trabajo?



éride ediciones

Este libro ha sido escrito para todas aquellas personas que quieran crecer en su desarrollo personal. Para que tengan acción y para que salgan de su zona de confort.

En realidad, es para todo aquel que necesite hacer un cambio en la rutina de su vida, para que al final reaccione y termine haciéndolo. Especialmente para todos aquellos que, por una razón u otra, están pasando por un mal momento en su vida.

Recuerda: por muy mal que estés y por mucho que tu situación actual te parezca que ha tocado fondo y que no vas a salir de este «agujero», al final saldrás; puedes salir; vas a salir seguro. Es cuestión de enfocarte en las soluciones que tienes (siempre hay alguna) y de no dejarte llevar por esas emociones que, precisamente ahora, son muy negativas.

No te enfoques en los problemas, enfócate en la solución.

Solo te hace falta una solución; una, no muchas, y no todas para salir del hoyo. Este libro, pretende «darte un empujón» para que la encuentres.

Deja de quejarte

LEVÁNTATE Y ANDA. Y ya, de paso, deja de quejarte.

Cómo vivir tu vida en base a tus propios propósitos y no a la de otros.

Aunque te parezca mentira eres mucho más fuerte de lo que crees, de lo que piensas y de lo que pareces.

Este libro está dedicado a todas las personas en general, pero muy especialmente a todas aquellas personas que están en desempleo, que lo están pasando muy mal y que se cuestionan en algún momento de su vida si van a volver a trabajar, si van a sentirse alguna otra vez útiles.

¡¡¡No eres un parado!!! Estás en el paro, que no es lo mismo. Casi todas las situaciones son atemporales y casi nada es para siempre.

- Estos son los objetivos del libro:
 - * Incrementar y potenciar la motivación
 - * Conocer el *coaching* y sus beneficios a través de la conciencia y de la realidad

Y, por supuesto, que te pongas en acción.

Átrévete a conocerte. Descúbrete a ti mismo y al empujador que llevas dentro porque tú lo vales.

La queja no te lleva a ningún sitio y, además, te hace sentir un ser inferior, ya que no estás asumiendo la capacidad que tienes de salir de tu situación por ti mismo. Lo que haces es echarle la culpa a todo y a todos, menos a ti, cuando

en realidad eres el único que puede hacer algo. Y no digo que seas el culpable de tu situación: aquí no hay buenos o malos, la culpa no es de nadie o al menos aquí no quiero tratar este asunto. Muévete en el ámbito que te permita arreglar «cosas», y lo que importa de verdad son tus «cosas».

No intentes arreglar el mundo si antes no arreglas tu «casa».

Motivación

La fijación de metas es la fuerza más poderosa para el desarrollo de la motivación personal y la automejora. A través de los principios de fijación de metas para motivarnos podremos alcanzar nuestro máximo potencial humano, personal y profesional. Ya hablaremos más adelante de esto.

¿Qué hago yo?

Ayudo a las personas a desarrollar su potencial y crecimiento personal, a identificar y fijar metas profesionales y personales y, después, termino con un plan de acción para conseguir lo que realmente deseen en la vida.

Eso sí, esto implica modificar hábitos, actitudes, creencias negativas y la forma en la que trabajamos y marcamos nuestras prioridades en el día a día.

En definitiva, a mejores resultados, mayor motivación y efectividad; y, finalmente, mayor calidad de vida.

Importancia de la motivación

Las empresas se mueven en mercados cada vez más competitivos, en situaciones laborales con reducciones de plantilla, con unos productos y servicios comercializados que presentan grandes similitudes, con un consumo que no es estable ni creciente... Todo esto hace que la labor empresarial esté sometida a riesgos continuos.

En este contexto surgen los Programas de Motivación como arma básica de diferenciación de la competencia y el desarrollo de la organización interna y de los canales de distribución como herramienta de soporte.

Estudios realizados en USA (American Quality & Productivity, American Express, American Airlines, Bulova, ITT, Nikon, Sony, etc) han demostrado que los programas de motivación:

- 1.- Aumentan las ventas entre un 15% y un 125%.
- 2.- Dinamizan el equipo de ventas, el canal de distribución y a las personas que atienden a los clientes.
- 3.- Esta dinamización se transmite a los clientes lográndose efectos positivos en ellos.
- 4.- Su influencia en resultados y entusiasmo se transmite al resto de la empresa.

Pero, en el fondo, ¿para qué?

Para alcanzar el fin último de la motivación empresarial. Para mejorar los resultados de la compañía/empresa, desde la mejora de la actuación de las personas.

Esto quiere decir que las acciones tienen que ir encaminadas a mejorar los dos aspectos básicos en el desarrollo personal del trabajo: aptitudes y actitudes.

¿A quién?

A todas las personas integradas en la gestión de la empresa y en la comercialización interna y externa de todo tipo de producto y servicio:

- * Personal interno
- * Red de ventas propia
- * Canales de distribución
- * Redes de venta del canal de distribución
- * Servicio de asistencia
- * Servicios postventa

¿Cómo?

A través de un proceso continuo, metódico y estructurado que logre:

- 1.- Involucrar desde el primer momento
- 2.- Mantener la iniciativa en la participación
- 3.- Recom pensar la consecución de los objetivos

Esto nos sirve de base para afirmar que, al hablar de motivación, no nos debemos centrar exclusivamente en la incenti vación, sino que se trata de un concepto mucho más amplio y global.

Ya sabemos todos que necesitamos estar motivados para hacer algo y además hacerlo con muchas ganas y energía. Por eso vamos a seguir hablando de qué nos falta y cómo llegamos a ese punto tan deseado.

Y lo vamos a hacer de una manera muy sencilla, didáctica a la vez que razonada, que entre en nuestra mente de una forma práctica, igual que las etapas de aprendizaje que hemos comentado.

Cuando estas motivado, te comes el mundo, tienes una energía bárbara, tu autoestima está por las nubes y no necesitas que venga nadie a decirte lo guapo o delgado que estás, ya lo sabes. La dificultad empieza, precisamente, cuando estás en el otro lado; me explico: cuando no tienes ni ganas de levantarte de la cama (¿para qué? ¿para ver siempre la misma cara que, además, ya no te gusta ver sea por la razón que sea), porque desde el minuto uno del día tienes que estar dando explicaciones de todo...

Por eso déjame decirte que hay una fuerza más poderosa que la nuclear: La de la voluntad. Era Albert Einstein quien lo dijo.

Muchas veces comentó que, una vez que descubrió la tremenda fuerza que generaba la energía nuclear, tenía más claro que el hombre era todavía más poderoso.

Que no existía una fuerza en el mundo tan poderosa como la energía que cada persona tiene y que la conocemos como LA FUERZA DE LA VOLUNTAD. Lo que siempre se ha dicho de: «Querer es poder».

Para triunfar en cualquier empresa y más en la que tú has creado,(o vas a crear) además de mantener tus pensamientos en un nivel positivo, debes emplear paralelamente el poder de la voluntad y una actividad constante y continua. El motor de todos nuestros poderes es la fuerza de la voluntad. Es la fuente de la que brotan todas nuestras acciones.

Una vez que estemos bien seguros de haber elegido correctamente nuestra meta, no debemos aceptar bajo ningún motivo someternos al fracaso. Nunca. Debe dedicarse toda la fuerza de la voluntad a la consecución de un solo objetivo a la vez, sin dejar jamás algo a medio acabar para emprender algo nuevo. Estarás evitando la dispersión de energías.