



EL ARTE de Madrugar

Adquiera
el hábito
de levantarse
Temprano
en las mañanas

Alvaro
Grisales

Autor

Alvaro Grisales Aristizabal

Licencia

[Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 2.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.0/)

ISBN 9781326273446

Una producción de

Alvarogrisales.com

Mayo de 2015

EL ARTE DE MADRUGAR

Alvaro Grisales

La primera decisión



Puedo preguntar ¿Cuál es la primera decisión que Usted toma en las mañanas al iniciar el día? Frente a esto he escuchado un sin número de variadas respuestas. Algunos dirán con fuerte convicción: "¡levantarme temprano!", otros dirán: "¡Darme un duchazo de agua fría!", "¡Hacer un poco de ejercicio!", "¡Tener unos minutos de meditación!", "Estiramientos". ¡Pero no! -¡Seamos sinceros!- La primera decisión que tomamos al iniciar el día es: "Voy a dormir 10 minutos más". Es la realidad.

Por eso la importancia de organizar las actividades el día anterior imprimiendo a nuestros planes una fuerte dosis de deseo. ¿Qué es lo que más deseo realizar al comenzar el día siguiente? ¿Holgazanear? ¿Esperar a que todos estén en sus tareas y actividades, mientras yo continúo dando vueltas en la cama?

Para solucionar el problema de la levantada en las mañanas es preciso desarrollar un impulso que me lleve a alcanzar cosas fuera de lo común

imprimiendo una fuerte dosis de deseo a mis planes el día anterior.

Debo romper ciertas rutinas, salir de mi círculo de comodidad, tener una firme determinación para enfrentar aquello que me parece imposible. Esto hará que el acto de levantarme en las mañanas sea una aventura esplendorosa. Mi propia historia convertida en una apasionada obsesión.

Las metas



La voluntad de grandes personajes desde Alejandro Magno hasta Steve Jobs ha sido motivada por el deseo de alcanzar metas imposibles.

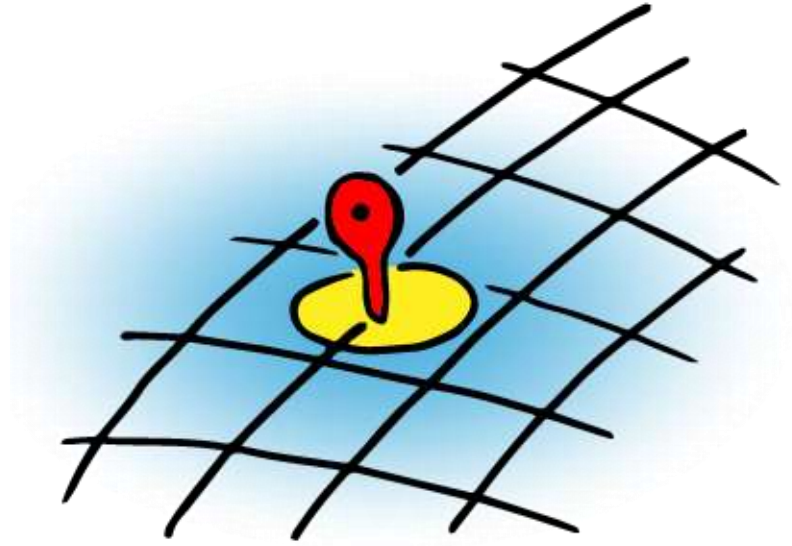
El deseo de Alejandro por conquistar el imperio persa y ser el amo del mundo conocido hace 2.500 años fue su gran obsesión cuando desde pequeño intentaba cabalgar sobre su indómito caballo Bucéfalo.



La Obsesión de Jobs fue su deseo por conquistar el mundo de los computadores desde lo simple. Fue multimillonario a los 26 años y construyó la empresa con mayor capitalización en el mundo. Cada día de su vida fue un paso hacia adelante en la búsqueda de su objetivo.



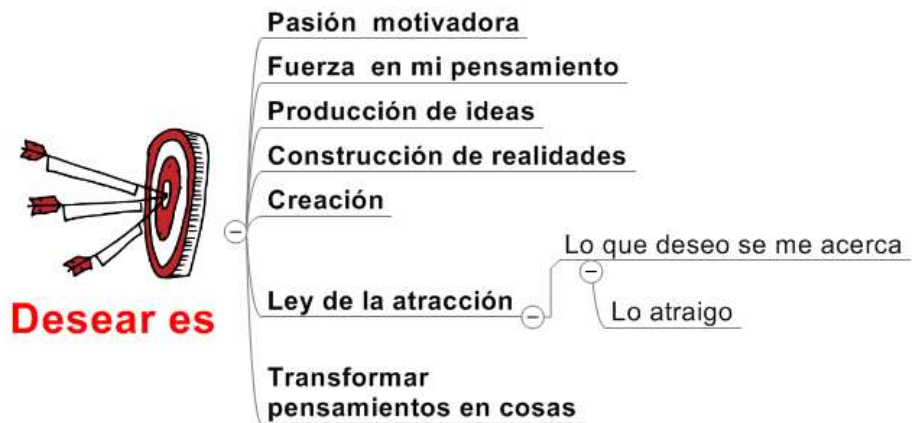
Ley de la atracción



Permanentemente y en distintos ambientes estamos escuchando comentarios sobre esta ley que gobierna cada uno de mis actos. Napoleón Hill, en la primera mitad del siglo pasado, durante 20 años estuvo entrevistando a personajes adinerados de los Estados Unidos en aquella época. La mayoría hablaban de la fuerza de su deseo por conseguir sus metas.

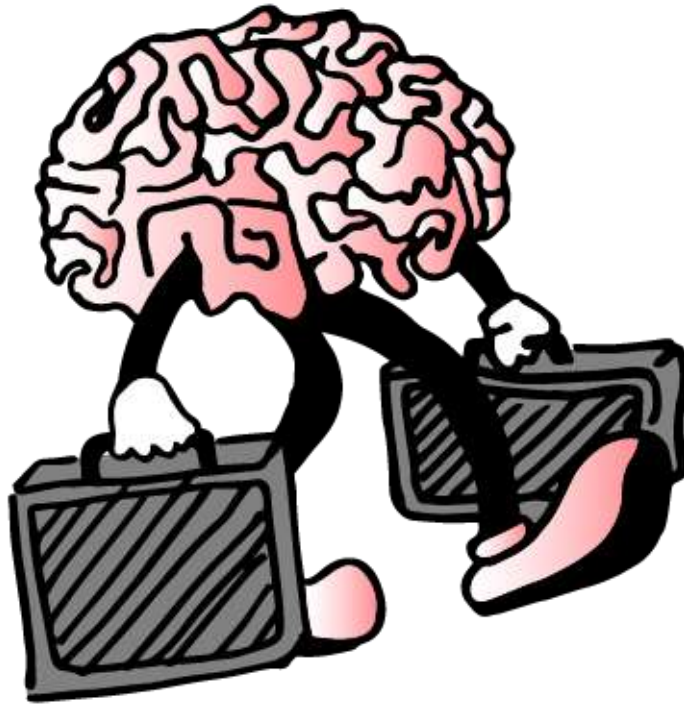
“Vas hacia el deseo y el deseo viene hacia ti”. Es la ley de la atracción. Un sueño que se va formando partícula a partícula. Estar preparado para algo, esto causa que ese algo suceda. El universo conspira. Los elementos fluyen hacia ese deseo.

Cuando deseo algo tan profundamente incrustado en mi mente que estoy dispuesto a apostar el futuro en una sola jugada, ese sentimiento me convierte en triunfador.



Dedico mi esfuerzo cada día para dirigir el poder de mi mente hacia una imagen precisa: la posesión del objetivo que me he propuesto: “Existe una posibilidad no expresada esperando nacer a través de mi y requiere mi acción” dice Napoleón Hill en su libro "Piense y hágase rico" escrito en 1937.

Pensamiento y acción



Todo se origina en mi mente. Mis pensamientos se transforman en acciones. La fuerza de mis pensamientos hará que las personas adecuadas participen en mis proyectos siendo atraídos por la fuerza de mi empeño.



puedo
recibir
lo que
pido

El conocimiento solo es una fuerza cuando está organizado en un plan de acción y encaminado a un fin definido.

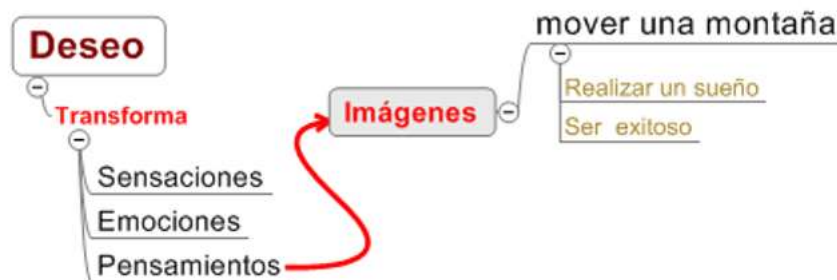
Podemos suponer que no tengo un conocimiento especializado, pero si tengo un deseo claro, una pasión motivadora, una meta precisa con un enorme poder de atracción para transformar mis ideas en acciones.

La fe



Cuando deseo algo mis emociones se transforman en pensamientos. Esos pensamientos se transforman en imágenes de aquello que va a realizarse en el futuro por medio de la fe. De esta forma la fe llega a constituirse en un elemento fundamental en el proceso de elaboración de mis planes. Confío en que aquello que veo en el futuro terminará por realizarse.

Cualquier deseo que alimente en mi mente será alcanzado en el tiempo porque mis pensamientos se afianzan sobre la garantía de la fe.



Sostengo una imagen en mi pensamiento como si estuviera sucediendo. Esto lo puedo lograr a través de la meditación. Hago vibrar cada partícula de esa imagen con la energía de mi fe para que poco

a poco se vaya manifestando en el plano físico. Yo me muevo hacia ella y ella a su vez se mueve hacia mí. Desde esa fe puedo mover una montaña. Realizar un sueño cualquiera. Lo que deseo es un poder para levantarme sobre lo inimaginable.

Acciones y metas



Lo que deseo no lo veo todavía pero es lo que me mantiene activo y lo que me impulsa a tomar acciones diariamente. N. Hill plantea así los 6 pasos para lograr el éxito:

1. Fijar en mi mente la cantidad exacta de dinero que deseo poseer en un plazo determinado y con unas acciones determinadas.

2. ¿Qué estoy dispuesto a dar a cambio del dinero que deseo poseer?

3. ¿En qué fecha deseo poseer ese dinero?

4. Creo un plan para conseguir ese dinero, esté preparado o no para hacerlo

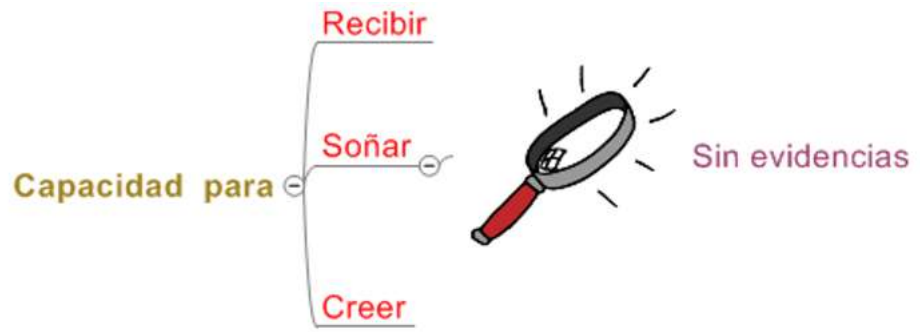
5. Construyo una declaración clara, de un solo párrafo, que contiene los siguientes elementos: Qué cantidad de dinero necesito conseguir, fecha límite en la cual voy a poseer ese dinero, qué estoy dispuesto a dar a cambio y, finalmente, el plan para lograrlo. Todo en unas pocas líneas.

6. Leo esta declaración en voz alta dos veces al día: antes de acostarme y después de levantarme.

Cada día consigo un poco más de dinero para alcanzar la meta propuesta. Cada día perfecciono mis habilidades y aumento aún más mis capacidades para dar y recibir a cambio del dinero deseado.

El plazo propuesto lo divido en años, semestres, trimestres, meses, semanas, días, horas... -si es preciso- de tal manera que esa gran meta sea la suma de pequeños logros agregados día tras día. Este plan será un auto-contrato. Al final del día me rendiré cuentas. Los grandes personajes siempre lo hacen.

Tengo derecho a ser exitoso. Fui creado para el éxito. Con mi fe reclamo ese derecho. “Pedid y se os dará, buscad y hallareis” (Mt 7,7) Dependerá de mi capacidad para recibir, para dar, para soñar y creer en mis sueños. La fe no precisa de evidencias sino de sueños.



Visión y estrategia



La visión es algo que simplemente imaginamos, pero no sabemos qué tan factible sea de alcanzar. Lo sabremos en la medida en que vayamos realizando las tareas que nos acerquen a la conquista de eso que he vislumbrado. Mientras tanto... solo tenemos un deseo y una visión por alcanzar. Entonces debemos trabajar con el deseo.

Por el deseo es que comienzo a desarrollar una estrategia efectiva para conseguir el objetivo. Me levanto temprano en las mañanas. Organizo mi agenda en las noches, hago un plan de tareas diarias desde hoy hasta la fecha en que me he propuesto alcanzar la meta. Poco a poco voy "chuleando" una a una las tareas de mi lista. Cada vez estoy más cerca.

Thomas Alba Edison, había fracasado siete mil veces en su intento por fabricar la bombilla eléctrica. Hasta que un día se le acerca un periodista para preguntarle "oiga, Sr. Edison: ¿Ud. No se cansa de darle y darle... sin conseguir resultados?". Edison le

dice: "Ud. Realmente no ha comprendido nada de lo que se trata esto. Yo he tenido siete mil exitosas pruebas que me han acercado más a la meta. Ya conozco siete mil maneras de cómo no debo hacerlo. Quiere decir que estoy siete mil veces más cerca de mi objetivo". Esto es, cada día, al culminar una de las tantas tareas que componen ese minucioso plan que he calculado, esa tarea realizada es como abrir un poco más la bolsa en donde voy depositando el dinero que voy a obtener por mi trabajo. Si el dinero no está llegando es porque no me estoy dirigiendo juiciosamente hacia mi objetivo. ¡Eso es claro! De ser así es preciso cambiar de estrategia, buscar apoyo con un consultor, un coach, alguien que me ayude a "ejecutar secuencias claras de acción productiva" que me lleven a la meta.

El éxito



El éxito debe ser planeado por una sencilla razón: Cuando no existe un plan no puedo medir el avance hacia la meta propuesta ni una base de superación.

El fin de semana tomo mi plan (Ver Curso “Las Cajas del Tiempo” en www.alvarogrisales.com) las tareas realizadas en la semana. ¿Cuál fue la acción más importante que realicé esta semana? ¿Qué incremento hubo en el indicador que marca mi avance hacia la meta deseada? Y, como si fuera un contrato solemne, ¿Cuál será mi meta principal para la próxima semana?

Este examen, con la práctica, termina consumiendo solo un par de minutos de tu tiempo. Lo hago cada semana, cada mes, cada trimestre, cada semestre, cada año. Y, por supuesto, cada noche, antes de acostarme, con las tareas que deseo realizar el día siguiente.

La carrera de aquel que se dirige hacia el éxito comienza con un primero paso: el deseo.



Tengo un plan

el deseo

Recordar los 6 pasos para el éxito

Elaborado por: alvarogrisales.com
Licencia Creative Commons - 2012

me empuja fuera de mi zona de comodidad

de la mediocridad

la seguridad

superar el miedo al fracaso

fijar un ideal claro y específico

una imagen

Un pensamiento coherente

80-20



Alguna vez hemos escuchado el principio de Pareto. Debo concentrarme en lo que es más productivo. Debo andar siempre por el sendero que conozco mejor, que me produce más confianza. Debo actuar sobre las tareas que me producen más rentabilidad, las que domino a la perfección, las que me produce notables resultados. Debo hacer primero las cosas importantes y dejar para después las que no lo son.

Lo cierto es que estamos la mayor parte del tiempo haciendo cosas que no son suficientemente productivas, Sentarme frente al televisor durante horas, por ejemplo, viendo noticieros. Para ser mediocre no necesito de ningún plan. El ser mediocre se va dando espontáneamente y sin esfuerzo. Ni siquiera es preciso tener un deseo en mi pensamiento.

Una bolsa estrecha -pequeña, apretada- es producto de un plan mediocre, de una secuencia de

acciones pobres, sin eficacia, que no imprimen gran esfuerzo.



Generalmente nos concentramos en realizar el 80% de las tareas que escasamente producen el 20% de los ingresos. Cuando debiera ser precisamente lo contrario. Hacer pocas tareas, las más efectivas, productivas y rentables.

Pero...

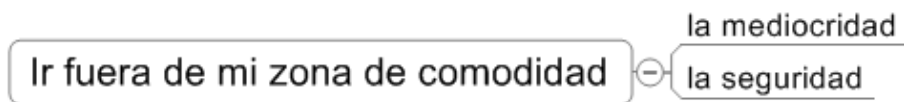
Para lograr efectividad, productividad y rentabilidad necesito un plan elaborado con pleno detalle.

Cuando soy estudiante... Destinar pequeños momentos (20%) a lo largo de todo el período académico para organizar los apuntes de clase e irlos "masticando" poco a poco, es más productivo que "clavarme" (80%) la noche anterior al examen, llegar exhausto el día de la prueba y obtener pobres resultados. Holgazanear todo el semestre no es la mejor estrategia para conseguir un resultado exitoso.

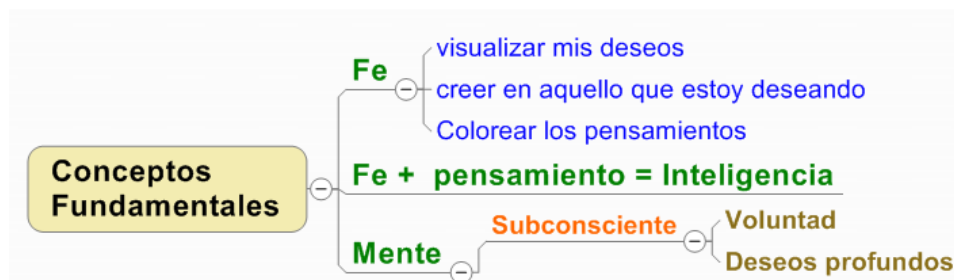
Ambición y deseo



La vida va pasando y los sueños se desgastan porque concentro las energías en el "COMO". Me levanto cansado cada día dispuesto a enfrentar la misma montaña de tareas que tenía ayer, la semana pasada, el mes pasado... Las deudas aumentan...

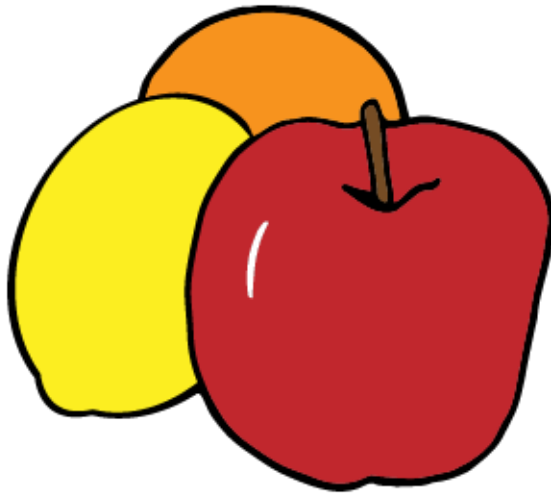


Enfocarme en el "PORQUÉ" quiere decir que tomo el 100% de mis tareas y elijo el 20% de las que efectivamente me darán el 80% de los ingresos y me olvido del 80% de las tareas que solo me darán el 20% de mis ingresos. Aumentar productividad y eficiencia.



Me concentro en ensanchar el deseo, el “porqué” hago las cosas, aumentar la eficiencia, desechar todo aquello que consume mi tiempo.

Enfocarme en la salud, la prosperidad y la virtud



Entonces... ¿Cuál es el plan?

Me olvido de lo que he dejado atrás. Dejo de encolumnarme con las propuestas de aquel periodista del noticiero de radio o televisión que funge como sabio sin serlo.

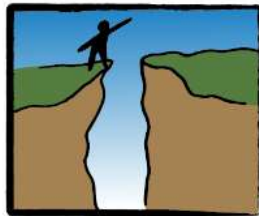
Debo olvidarme de las religiones... muchas se dedican más a impedir el pecado en lugar de promover la virtud.

Ni hablar de los economistas. Exploran obsesivamente (80) las causas de la pobreza y la escasez pero poco se interesan (20) por la búsqueda de planes para alcanzar la abundancia y la prosperidad. ¿Me equivoco? ¿Conoces a algún economista que te haya dado un consejo para ser millonario? Y... ¿Has podido conseguir algún dinero con esa recomendación?

El objetivo no es procurar sacar a la gente de la pobreza. La eficiencia de la teoría económica debe llevar a las personas hacia la riqueza. Quién trata de

salir de la pobreza siempre será pobre. Estará navegando como el corcho, dando vueltas en torno a los temas de la escasez y la precariedad. Quién desea la riqueza cada día será más rico.

También los médicos. 80% dedicados a la enfermedad y los medicamentos. Solo el 20% de los programas de salud se enfocan a la prevención, la vida saludable, el bienestar, el descanso, el sueño reparador, la nutrición eficaz.



la mediocridad
⊖ la seguridad

Ir fuera de mi zona de comodidad

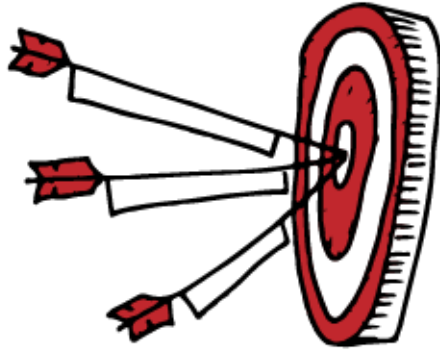
¿Cuál es la clave? ¿Invocar al “Genio de la lámpara?”

- ¡Si!

- Pero... ¿Qué me dirá?

- **“Tus deseos son órdenes”**. Tema desarrollado en cada una de las líneas del presente artículo.

El “como” y el “Por qué”



Para terminar quiero dejarlos con una anécdota ocurrida en el Abierto de Australia (campeonato de tenis de la WTA) realizado a comienzos del año 2015. María Sharapova, número dos en el ranking mundial, competía con Alexandra Panova en segunda ronda recién iniciando el torneo.

Primer set 6-1 a favor de Sharapova. Sale confiada para el segundo -alentada por el favoritismo del público- pero... Panova le gana 4-6. El tercer set es un desastre para Sharapova. Llega a tener una desventaja de 4-0 frente a Panova. Los asistentes al Rod Laver Arena no pueden creer lo que está sucediendo en la cancha. Con asombro observan a una María visiblemente descompuesta. Sin embargo... gana el set 7-5 y el partido dos set a 1.

¿Cómo lo hizo? Antes de decírselos, les voy a contar otra anécdota. Se trata de una película: "La leyenda de Bagger Vance" con Willy Smith y Matt Damon. También narra la historia de un deportista.

En este caso dedicado al golf. Es el mejor y debe competir contra dos leyendas del deporte de los palos. El problema: ha perdido el swing -no puede jugar de la forma como usualmente lo ha venido haciendo-.

El abrumado y abatido deportista (Matt Damon) contrata entonces al mejor entrenador conocido, el Sr. Vance, interpretado por W. Smith -como ya decíamos-. Después de arreglar los términos del negocio procede a plantearle su angustiosa situación:

-¿Qué tengo que hacer? ¡Para eso le estoy pagando!

Vance le contesta con cierta ironía:

-¡No tiene que hacer nada! Solo... ¡Practicar!
¡Practicar! ¡Practicar!

Volvamos con Sharapova. Esta deportista practica –de una manera juiciosa y honesta- fácilmente ocho o diez horas diarias en diferentes

tiempos y movimientos de su agenda de entrenamiento. Quiere decir que el consejo del Sr. Vance no le serviría de mucho en este momento para salir de su desesperada situación. Ser eliminada, de uno de los torneos más famosos del mundo, por la número 109 del ranking... Perdería millones, su lugar como la segunda mejor jugadora de tenis en esos momentos, y una gran inversión de tiempo, cuerpo, mente... pero lo peor, ¡No jugar la final! Desearía por lo menos, ser vencida honrosamente conforme a su nivel de juego demostrado durante años de profesionalismo...

Solo que nos falta la segunda parte del consejo del Sr. Vance: “Después de practicar muchas veces... **el balance vendrá a ti**”. No hay que hacer cosas, no hay que enfocarse en el “**cómo**” sino en el deseo, en la pasión que más te anima, en no postergar la decisión sino en actuar con firmeza y levantarme, no dentro de diez minutos como en las

mañanas cuando tomo la primera decisión del día, sino inmediatamente, de un golpe.

“Ser fiel al plan que tracé la noche anterior”. No desanimarme con el fracaso número siete mil, ni de ir perdiendo 0-4 el partido de mi vida, “apostar el futuro en una sola jugada” porque he practicado honestamente cientos, miles de veces. Dirigir el poder de mi mente hacia un objetivo preciso.

Volvamos a María Sharapova. ¿Cómo consiguió ganar el partido?

En las declaraciones a la prensa, después del partido, narraba cómo se sentía, su frustración, cómo le mortificaban los errores que estaba cometiendo en la cancha y su falta de concentración. Siempre había sabido manejar estos momentos difíciles. Estaba desconcertada. Así que tomó una decisión “voy a ir un punto a la vez, pensar en positivo y tratar de que un cambio desde lo mental fuera ayudando al resto”.

En un partido de tenis a tres sets se pueden disputar, eventualmente, entre 150 y 200 puntos. Quiere decir que para conseguir el triunfo debo tener mi promedio por encima de 150 puntos ganadores. Lo cual me concede perder 50 puntos. El ideal sería reducir el promedio de acciones perdedoras para lograr la excelencia.

María ganó el partido partiendo de lo simple, al mejor estilo de Steve Jobs: ¡Concentrándose en cada bola!. Me concentro en el punto que estoy disputando. Me olvido del anterior y no pienso en el siguiente hasta tanto no haya finalizado la jugada. Miro la bola fijamente. No existe ninguna posibilidad de que algo distraiga mi atención. Tengo plena concentración en lo que hago.

Ingresemos a la mente de Sharapova: "La bola viene hacia mi. Veo la forma como ha sido golpeada por mi contrincante, el efecto que trae, calculo la forma cómo va a ser el rebote. Me dirijo hacia ella, balanceo mi cuerpo, dispongo mi golpe y avanzo

con todo mi poder. Observo los movimientos de Alexandra Panova al otro lado de la cancha. Ella no puede leer mis acciones. De lo contrario le estaré dando la ventaja que no quiero que tenga. ¡Y... Mi raqueta da su mejor golpe!".

Es todo. ¡Siguiente bola!

Solo han transcurrido un par de segundos. Mantengo mis promedios. Si gané el punto... ¡Bien! Si No... me olvido. Tengo la capacidad para vencer y lo conseguiré.

“Existe una posibilidad... que requiere mi acción”. Todo se origina en mi mente, en mi fe. “Sostengo una imagen en mi pensamiento como si estuviera sucediendo”. Voy a ganar ese punto. Voy a dominar esa bola que viene hacia mi. Sé **CÓMO** hacerlo pero, lo más importante, sé **POR QUÉ** debo hacerlo.