

# Haciendo cambios que hacen la diferencia

Por Pamela Waldrop Shaw, DNV

Recientemente, recibí un correo electrónico compartido por Lynda Jackson, DNV, y Terrie. Dado que yo había usado una buena cantidad del material del Dr. Phil en el “Leadership 2003” con las directoras Shaw explorando lo que toma movernos de bueno a grandioso, tomé este correo-e y lo adapté con algún material de mi estudio personal y mis experiencias. Me encantan muchas de las declaraciones ‘obvias’ (“Duh! Statements”) que el Dr. Phil hace. Uno de los más impresionantes –para mí personalmente- es:

**NO PUEDES CAMBIAR AQUELLO**  
**QUE NO ACEPTAS O NO RECONOCES**

Estas son algunas preguntas y algunos consejos que el Dr. Phil enseña:

- ¿Estoy viviendo como una perdedora? Si es así, entonces admítelo (para ti misma): “Estoy viviendo como una perdedora. No tengo excusa alguna. Tan solo estoy viviendo como una perdedora”.
- ¿Soy vaga? ¿Es que simplemente no me estoy exigiendo lo suficiente? Si es así, admítelo.
- ¿Es mi vida un viaje con un final muerto, que no va hacia ningún lado? Si es así, admítelo.
- ¿Estoy asustada? ¿Estoy en este juego con manos sudorosas? Si es así, admítelo.
- ¿Está mi matrimonio por el piso y emocionalmente inservible o disfuncional? Si es así, admítelo.
- ¿Están mis hijos viviendo como perdedores y en auto-destrucción? Si es así, admítelo.
- ¿Acaso no tengo meta alguna? ¿Estoy dejándome llevar por la marea día tras día? Si es así, admítelo.

- ¿Estoy –continuamente- haciéndome promesas que nunca, jamás, me cumplo? Si es así, admítelo.

Debes admitir, aceptar, darte cuenta de que estás recibiendo cierto tipo de paga por vivir con lo que no quieres...

Y podría definir esto como lástima o comprensión de parte de alguien, una perpetua excusa en la que caes, tal vez manipulación para lograr que tu esposo cargue más peso del que puede o que trabaje más duro o para que haga cambios para que tú no tengas que hacerlos de modo que tú tengas que hacer menos...

Y debes estar dispuesta –honestamente- a aceptar y etiquetar cualquier característica personal que te esté alejando de tu éxito.

Aquí tienes algunas opciones: vagancia, falta de disciplina, falta de organización, falta de credibilidad/confiabilidad, falta de humildad para aceptar dirección y guía, amargura o resentimiento, culpa, celos...

Considera lo refrescante que sería despertarse mañana y –honestamente- ser capaz de decir: “Por primera vez en mi vida, no me estoy mintiendo a mí misma. Por primera vez en mi vida, estoy encarando la pura verdad”.

- “No tengo tiempo para hacer ejercicios”

Ha sido cambiado por: “Mis prioridades son que yo voy a hacer el tiempo para mantenerme en forma, y que yo realmente puedo diseñar mi vida”.

- “No se qué hacer en mi tiempo devocional (de meditación)”

Ha sido cambiado por: “Compré o me inscribí en un muy recomendado estudio bíblico en lugar de esperar que éste llegue a mí”.

- “No conozco a suficientes personas y no soy muy buena en hacer contactos”

Ha sido cambiado por: “Entregaré mi tarjeta a 5 personas por día por 7 días consecutivos para comenzar un hábito que aun no domino”.

- “Necesito nuevas personas pero estoy taaannn ocupada”.

Ha sido cambiado por: “Yo escojo dejar ir algunas tareas de modo que conocer personas nuevas sea una prioridad”.

- “No puedo conseguir o mantener ayuda para delegar”

Ha sido cambiado por: “Yo escojo tener más ayuda en la que pueda contar y confiar y sí delegaré HOY y yo sé que mis excusas, *de no \$\$\$ y no ayuda de calidad*, desaparecerán cuando yo haga mi parte”.

**EL DR. PHIL TAMBIÉN HABLA DE ESTAR EN UN PERÍODO DE ESTANCAMIENTO (BEING IN A RUT!) O EN UN TRANQUE.**

¿Cuál es el tuyo? ¿La hora para levantarse? ¿Dejar para después el ejercicio?  
¿Malo o ningún desayuno, almuerzo rápido? ¿ “Snacks” o bebidas altas en azúcar o carbohidratos? ¿Trabajo muy ocupado? ¿Correos electrónicos todo el día? ¿Hablar por el teléfono? ¿Un(a) compañero(a) quejumbroso(a)? ¿Reordenes y entregas a clientes ya existentes?

!!!Te está alejando de tu próxima promoción!!!

**CONSEJOS DE ACCIÓN (DE PAM SHAW) PARA CAMBIAR ESE ESTANCAMIENTO (O A LOS/LAS ESTANCADOS/AS):**

*ΥΥΥΡεχυερδα θυε εν 90 δ΄ας πυεδεσ χαμβιαρ τυ ματριμονιο  
, τυ χυερπο ψ τυ χαρρερα!!!*

1. Comienza con un nuevo Libro de Diseño. ¡Borrón y cuenta nueva! Cada hoja cuesta .06¢.
2. Escribe tus metas sinceras (Corto y Largo plazo).
3. Haz tu lista maestra.
4. Fecha cada página en tu Libro de Diseño por los próximos 90 días (NOV-ENE).

5. Diseña tu primera semana y coloca una libretita engomada amarilla (de ½ hora) en cada día para verificar tu manejo del tiempo y registra tus citas específicas.
6. Sé honesta. ¿Qué necesitas dejar de hacer y comenzar a hacer? Eso hará un GRAN IMPACTO.
7. Reserva y entrena 8 clases con 6 invitadas confirmadas a ser presentas antes del 31 de octubre/15 de noviembre. Usa ideas para anfitrionas (visita [www.pamelashaw.com](http://www.pamelashaw.com)). Trabaja el Círculo Completo magistralmente.
8. Presenta por lo menos 5 de esas clases. En cada una, haz un cierre en la mesa y otro individual –uno con cada una. En este último, haz cada una de las preguntas que aparece en mi página de Internet. Véndele, reserva su clase, entrénala, déjale una audio cinta. Seguimiento de Círculo completo en 24-48 horas. ¡Hazlo ahora!
9. Comienza tu día con un poco de cardio (muchas opciones), y –por lo menos- ½ hora de devocional (muchas opciones).
10. Escucha alguna audio cinta (discursos de MK, entrenamientos de MK, el mensaje de tu Pastor) mientras te vistes y mientras vas en el carro. ¡Entrena tu cerebro!
11. Haz una audio cinta de afirmación y escúchalo cada noche al acostarte o en cualquier otro momento de relajación que puedas tomar... durante un baño...[suelta ya las excusas: “No tienes la grabadora correcta, o la mejor música, no sabes cómo...¡Rayos! Tan sólo haz algo!].
12. Afírmale a otros tus resultados/metras (en citas, hablar en frío, reservaciones, brindando servicio al cliente, en tus reuniones, a tu familia. ¡Agarra tu visión!
13. Usa el calendario en blanco de los 90 días en la parte trasera del Libro de Diseño para registrar tú “BAÑO MENTAL”, tiempo de ejercicios, días poderosos... cualquier hábito que estés estableciendo.

**DECISIONES QUE SE TE ENFRENTAN HOY: \_\_\_\_\_**

HECHO: El año Seminario termina en 8 meses.

HECHO: Debes tener tus victorias claras en tu mente y saber qué actividades necesitas completar cada semana y mes para ganar.

HECHO: Tú puedes lograr cualquier meta que te propongas lograr en estos 8 meses.

**OPCIONES PARA GANAR EN EL SEMINARIO 2005 –  
CONSULTORAS Y DIRECTORAS:**

1. ASIENTO EN ARENA –fecha límite:  
-requisitos:
2. Corte Nacional de Ventas –
3. Corte Nacional de Reclutamiento –
4. Cortes Nacionales de tu Área –
5. Estar en el escenario para tu auto; estar en el escenario como Directora de la Clase 2005.

Conoce las reglas para las Cortes Nacionales de Ventas y Reclutamiento. Verifica tus Informes (Reportes) en In Touch y calcula en la parte posterior de tu cartapacio de enfoque para medir tu progreso y qué estrategias necesitas.

Directoras:

6. Enfoque 40 ser una ganadora Elite
7. Ganar auto para Directoras
8. Logro del Club De Unidad
9. Lograr la Doble o Triple Estrella

El Dr. Phil escribe: “El tiempo pasa y no espera por nadie...”

Terrie en un correo-e de Lynda Jackson añade: “Ya finalmente comprendí esto –Yo honestamente sufrí por años de “Negación ante las fechas límite”. Las fechas límite sí importan. Y son fechas que no puedes ignorar. El reloj sigue marcando, hay un tablón para logros (Scoreboard) y tú estás en él.

**¡El 30 de junio de 2005 termina el año Seminario!**

## **LAS 10 DIFERENCIAS QUE HACEN LA DIFERENCIA**

**POR PAMELA WALDROP SHAW**

1. DECIDIR
2. COMPROMETERSE
3. PLANIFICAR Y DISEÑAR TU ESTRATEGIA –CONOCE TUS #’S.
4. TOMA ACCION. SABES LO QUE DEBES HACER ASI QUE HAZLO.
5. HAZ CAMBIOS. (ENFRENTA LA REALIDAD Y TRABAJA CON LA VERDAD DIARIAMENTE).
6. SOBRELLEVA Y PERSISTE.
7. HAZTE CONFIABLE Y CREIBLE CONSTANTEMENTE.
8. ESCOJE EL CRECIMIENTO ACTIVO (EL CRECIMIENTO DUELE, EL CAMBIO ES DIFICIL; PERO NO CRECER DUELE MAS, Y SI NO CAMBIAS, CONTINUARAS VIVIENDO CON LO QUE TIENES. ¿CUAL ES PEOR? ¡SE LISTA!
9. DISFRUTA LOS FRUTOS DE TUS LOGROS.
10. COMPARTE LO QUE HAS APRENDIDO CON LOS DEMAS Y CONTINUA GANANDO.

Para hacer tu pedido del Libro de Diseño y los Cartapacios de Enfoque, visita [www.pamelashaw.com](http://www.pamelashaw.com)