

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para que se conviertan en embajadores de tu marca

Propemi
BAC Credomatic



Adquiriendo el hábito de ganar

Frecuentemente, el inicio del éxito incluye fijarse propósitos para un nuevo período. En gran medida, esto requiere la adopción de ciertos hábitos, que hagan que dicho período algo sobresaliente. ¿El principal? Ganar.

Robert Greene construye en su excelente libro “Million dollar habits” un concepto alrededor de los hábitos. Una de sus primeras premisas es la siguiente: “la vida no es más que la suma de muchos años exitosos que, a su vez, son la suma de muchos meses exitosos; estos también son la suma de muchas semanas exitosas que, a su vez, no son más que la suma de muchos días exitosos. Por eso, practicar hábitos de éxito, día y noche, es la forma más cierta de ganar en el largo plazo”. ¡Tan cierto!

Los hábitos pueden construirnos o destruirnos. Bryan Tracy dice que “desde el momento en que te vas a dormir en la noche, tus hábitos controlan altamente las cosas que dices o haces y las formas en que actúas o respondes”. Por su parte, John C. Maxwell nos recomienda en su libro “Today matters” que debemos tomar hábitos, cosas que hagan tu día a día exitoso, y hacerlo a diario. La mejora de uno mismo depende del desarrollo de cosas que uno debe hacer de forma consistente. Parte de identificar un sistema que funcione para ti y alimentarlo con los hábitos correctos: desde ahí todo se vuelve casi que automático. Parece algo demasiado simple pero seguramente tiene un gran potencial para ti.

Los ganadores valoran, aman de verdad, el proceso de ganar. En cambio, los perdedores sobrevaloran el resultado y subvaloran el proceso: dicen “¡en serio quiero lograr esto!”, pero no indagan el proceso para lograrlo. Este proceso incluye dos áreas:

- **Preparación:** para las cosas que te harán ganar. Hay tres palabras que te harán mejorar en lo que te propongas: practicar, practicar, practicar. Si ganas, es porque entiendes que hay todo un proceso antes del día que ganas. La preparación de verdad libera presión. Uno puede incluso saberse en posesión de ciertos dones que inhiban la preparación y, en lugar de ello, se opta por la improvisación. Este es un error, incluso si ocurre después de un tiempo de guardar la preparación debida y luego dejar de hacerlo: los dones solo te llevarán hasta cierto punto, pero lo que separa a los dotados de los ganadores es la preparación que va más allá del don natural. Pregúntate: ¿qué estás improvisando, que podrías preparar mejor, para “sacarla del parque”, para honrar el momento en que puedes influenciar a otras personas? Pregúntate también: ¿qué estás tentado a improvisar?, ¿cómo te mantienes alejado de depender de tus dones? Este es, justamente, el mundo de diferencia que yace entre quienes dicen “desearía” y los que dicen “lo haré”.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu ejecutivo de negocios o escríbenos a info_propemi@baccredomatic sv y descubre la mejor opción para tu negocio.**

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para que se conviertan en embajadores de tu marca

Propemi
BAC Credomatic



- **Separación:** de las cosas que lastiman tus probabilidades de ganar. No solo se trata de “lo que haces” sino también de “lo que no haces”, para preparar un proceso debemos separar “lo bueno de lo mejor”. Muchas veces pensamos que el problema es que lo vamos a hacer mal, pero en realidad somos inteligentes y la mayor parte del tiempo no es ese el asunto; más bien “lo bueno” amenaza con dormir nuestra búsqueda de la excelencia. Algo que suele suceder es que las oportunidades aparecen y nublan la vista sobre lo importante: si pasamos reaccionando a cada oportunidad que nos surge, pasaremos la vida entera en eso y perderemos de vista aquello que define nuestro éxito. Algunos ejemplos de separar lo bueno de lo mejor son los siguientes:
 - o dejar de “pasar tiempo con la gente” para empezar a “invertir tiempo con la gente”, gastamos mucho tiempo con otros, pero al final de las conversaciones muchas veces no tenemos nada concreto;
 - o aléjate de “buscar la aprobación externa” y busca “esforzarte por obtener aprobación interna”, vivir con uno mismo en plenitud es la mejor manera de proyectar todo el potencial de la luz que poseemos;
 - o deja de “esperar a ser motivado” para empezar a “motivarte a ti mismo”;
 - o aléjate de buscar “altos desempeños ocasionales” para tener, en su lugar, “alto desempeño consistente”, si lo puedes hacer bien de forma esporádica es posible que lo hagas así siempre (si puedes hacerlo una vez, puedes hacerlo dos). Esto es justamente lo que separa a las empresas con “algún mercado” de las empresas con “mucho mercado”

Una vez te vuelves exitoso, no puedes permitirte volver a ser “promedio”, no tienes el derecho de volverte mediocre. Separación implica alejarse de “pagar el precio un día” para “pagar el precio cada día”.

Domina estas fases y conviértete en un empresario de alto desempeño. Dale a tus equipos la confianza para avisarte en el momento que abandones estos hábitos, ya que si esto ocurre será el inicio de tu declive. El partido se gana antes de jugar: al ser consultado sobre lo que más extrañaba del basketball, el extraordinario entrenador John Wooden comenta “entrenar, porque a la hora del partido me sentaba a relajarme, ya el trato estaba hecho para entonces”.

Albert Einstein dijo alguna vez “no trates de convertirte en una mujer u hombre de éxito, sino en una mujer u hombre de valor”. Ganar, al final, no lo es todo, como si lo son las pequeñas victorias o éxitos en el camino que nos hacen disfrutar el proceso. Al realizar los procesos de preparación y separación de forma consistente, ganar simplemente es la consecuencia natural de tu vida.

Propemi BAC Credomatic está siempre a tu lado brindándote la asesoría que necesitas para crear y capturar el valor en el mercado. Consulta con tu Ejecutivo de Negocio sobre las herramientas que tenemos para ti.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. Llama a tu ejecutivo de negocios o escríbenos a info_propemi@baccredomatic sv y descubre la mejor opción para tu negocio.