

Cómo definir mis objetivos

De la idea a la realidad



CONTENIDO

- 01 INTRODUCCIÓN
- 02 CÓMO DECLARAR MI OBJETIVO
- 03 LA PLANIFICACIÓN NATURAL
- 04 EL ARTE DE PLANIFICAR SÓLO LO NECESARIO
- 05 OTRAS LECTURAS Y RECURSOS

01

Introducción

Una guía para ayudarte a definir tus objetivos y para definir la actividad que se deriva de ellos. Dos tareas que parecen evidentes pero que conllevan dedicación y reflexión sobre lo que realmente quieres y lo que estás dispuesto a hacer para conseguirlo.

Se trata de dar forma a esa idea, a ese deseo intangible, que tenemos en mente para convertir algo factible. Todos lo hacemos pero sin la profundidad que sería deseable. Llevamos esa idea sobre papel sólo con lo evidente, ya sea en cuanto a la intención o la actividad planeada. Vamos a definir lo que realmente queremos, no lo que creemos que queremos.

Nada de buenos propósitos, ni de deseos, ni de "*yo quisiera*", sino de tangibles, de "*yo voy hacer*". Cuando hablamos de objetivo podemos referirnos a algo a realizar para obtener un producto resultante o un comportamiento que queremos cambiar, un nuevo hábito a implantar y que nos haga un poco mejores.

Para conseguirlo uniremos técnicas de dos disciplinas distintas. La primera parte de la guía se acerca al mundo del lenguaje y la emoción con técnicas extraídas de la PNL (Programación Neuro-Lingüística) para plantear el reto desmenuzando los pormenores y definiendo la meta a la cual queremos llegar más allá de un simple enunciado.

La segunda se centra en el reto de desplegar toda la actividad que de ese hito se deriva a través de la planificación natural, un recurso de la metodología GTD (Getting Things Done). Una forma fiable de extraer todo aquello que vamos hacer, lo aparente y lo presente en esa zona de penumbra que no aparece en un primer barrido y que cuanto emerge lo hace en forma de problemas. En cierto modo es una forma de ayudarte a quitarte la venda de los ojos, a concretar y a ser consciente de lo que quieres llevar a cabo y de lo que implica.

Espero que esta guía te ayude a desterrar esos intentos fallidos a la hora de conseguir tus hitos.

David Torné Llorens

02

Cómo declarar mi objetivo

El primer paso para empezar a caminar hacia la consecución de un objetivo es saber lo que uno quiere. Parece algo evidente pero cuando expresamos las metas a donde queremos llegar lo hacemos de forma inconcreta y superficial. Todos tenemos nuestros deseos, nuestros sueños pero si queremos llegar a algo tangible debemos penetrar en ese territorio para extraer el máximo de información posible.

En la primera parte del *newsletter* te presento un conjunto de puntos que te ayudarán a **definir tu objetivo de una forma asertiva** para que puedas plasmar tu idea de una forma convincente y ajustada a la realidad, creando un enunciado robusto que sirva para definir **QUE QUIERES** .

DEFINE EL OBJETIVO EN POSITIVO

Debes definir de una forma clara lo que quieres. A menudo **caemos en la trampa de enunciar un hito pensando en lo que no queremos** o lo que queremos eliminar de nuestra rutina: Desde dejar de fumar, perder peso, dejar de demorar la actividad que quiero llevar a cabo ... Son situaciones que en que estamos buscando lo que no queremos. ¿Ves la ironía?

Si lo que quieres es crear algo, por ejemplo escribir tu libro o empezar un blog profesional para promocionarte, la trampa más habitual es la de la inconcreción. Sobre lo que quieres hacer y lo que ello implica (carga de trabajo).

Podemos recurrir a un conjunto de técnicas que nos ayudarán a plantear el objetivo en positivo. Lo acompañaremos de un ejemplo:

Te planteas hacer presentaciones de tus productos y servicios, pero ponerte delante de un grupo de gente y captar su atención mientras lo expones no es lo tuyo. Te dices que lo que quieres es: **Aprender a hablar en público**

- **Polarizar la situación** definiendo lo contrario de lo que hago. "Sentirme confiado cuando hablo en público"
- **Comparación.** Me comparo con alguien que admire por aquella destreza que yo quiero conseguir, sea un personaje real o ficticio. "Quiero hablar ante el público como lo hace [Alfonso Alcántara](#)"
- **Teorización.** "Quiero tener las cualidades para hablar ante el público. Integridad, seguridad, flexibilidad ...". Describo las cualidades que creo que debe tener un buen orador.
- **¿Qué aspectos de los que ya dispongo potenciaría?** "Quiero ser más armonioso y creativo para hablar en público."
- **Qué haría si ya hubiera alcanzado mi objetivo.** "Si ya fuera un buen orador hablaría con seguridad y armonía"

Quiero hablar en público como lo haría en Alfonso Alcántara. Tener la flexibilidad, la armonía para ganar seguridad ante la gente a la que expongo y la creatividad para preparar presentaciones que llamen la atención y que me permitan presentar mis servicios captando la atención de los clientes.

HAZ UNA DESCRIPCIÓN BASADA EN LOS ASPECTOS SENSORIALES

Intenta describir las percepciones captadas a través de los sentidos para evaluar el progreso del objetivo equiparando el estado en que te encuentras en un momento determinado con los hitos que vas logrando.

- **¿Qué veré, escucharé y sentiré cuando haya alcanzado mi objetivo?** Detalles sensoriales. Vista, oído, tacto, gusto, olfato, tu discurso interior ...
- **¿Cómo sabré que estoy en buen camino para alcanzar el objetivo?** (Cuando estés con personas de tu entorno, en los lugares habituales el trabajo, en casa... ¿Qué percibirás? ¿Qué te dirá tu entorno? ¿Y tu voz/discurso interior? ...)

Respondemos las preguntas en futuro, dando por seguro que conseguiremos el objetivo planteado. Respondemos según un **¿Cómo te sentirás una vez lo hayas conseguido?** En lugar del convencional **¿Cómo te sentirás una vez lo hayas conseguido?** Una forma simple y poderosa de modificar nuestra predisposición.

¿Qué percibiré cuando haya terminado de preparar el material para realizar mi primera presentación?

Reviso las diferentes diapositivas y lo que veo me parece atractivo por su vivacidad y simplicidad. Yo me siento satisfecho pero con la duda de si funcionará. Me digo a mí mismo que si no funciona puedo mejorarlo según las impresiones de los clientes. Me tranquilizo

Lo comparto con mis compañeros y lo encuentran muy atractivo pero también demasiado simple "¿Crees que lo entenderán?"

¿Qué percibirás antes de realizar tu primera presentación con éxito?

Caras serias entre el pequeño grupo que me acompaña. Se fijan en el catálogo y el material que les he preparado para que sigan la presentación.

Estoy nervioso y lo noto, estoy salivando mucho e intento controlar el ritmo de la respiración para tranquilizarme. Funciona. Mentalmente repaso todo lo que tengo que decir y hacer.

¿Qué percibirás cuando hayas finalizado tu primera presentación con éxito?

El grupo reducido de personas que me acompaña está visiblemente satisfecho, se les ve interesados y se nota que la presentación no se les ha hecho nada pesada. Yo estoy aliviado y satisfecho. Me relajo y me siento seguro de mí mismo.

Escucho sus preguntas, el interés por el producto ha pasado de la funcionalidad a temas de precio y forma de pago. Me siento excitado y alerta, no quiero que se me escape nada

ASEGÚRATE DE QUE EL OBJETIVO DEPENDE DE TI

Tú eres el sujeto, el protagonista del reto que quieres alcanzar, por tanto tienes que orientar el objetivo para que las acciones y cambios que se desprendan los puedas realizar tú y no dependas de otras personas. No es válido:

"Quiero que los clientes presten atención a mis presentaciones"

Pregúntate que deberían estar haciendo tus clientes en lugar de aburrirse y despistarse. Que pasa sensorialmente, te sonríen, preguntan, toman notas. Siendo tu el sujeto, centra la pregunta sobre estos elementos:

¿Qué podría hacer para que los clientes para conseguir captar su atención, para que sonrían o tomen notas durante la presentación?

EL TAMAÑO Y EL LÍMITE TEMPORAL DEBE SER ADECUADO

Trabajamos con objetivo, no con deseos o sueños, queremos algo tangible y por tanto tenemos que ser realistas. **Deben adecuarse las fechas y los períodos de ejecución a la carga de trabajo del objetivo.** Aunque definiendo la actividad a través de la planificación (segundo apartado) lograremos dividir grandes objetivos en hitos más pequeños, alcanzables y fácilmente realizables, debemos ser consciente de:

- **Fijar plazos realistas para cada uno de ellos.** Si fijamos plazos demasiado optimistas no lo lograremos, generando frustración. Si los espaciamos demasiado la consecución del objetivo se estirará en exceso corriendo el peligro de que tu motivación decaiga.
- **Fijar fechas límite o de control para llevar a cabo.** Pretendemos que la fecha límite actúe como factor que nos ayude a *destacar*

por encima de otras actividades de menor prioridad en el día a día.

TU OBJETIVO DEBE SER ECOLÓGICO

Uno de los problemas al declarar tus objetivos es la tendencia a generalizar. Creer que lo que queremos conseguir será bueno en cualquier circunstancia y no creará conflictos en ninguna situación. Una vez definido tu objetivo **piensa en cómo afecta tu ecosistema**, hazte las siguientes preguntas para ver si surgen contradicciones o puntos de conflicto:

1. ¿Qué pasará cuando consiga el objetivo?
2. ¿Qué no pasará si no lo consigo?
3. ¿Qué ganaré con este cambio?
4. ¿Qué perderé?
5. ¿Qué beneficios tiene la situación actual para mí?
6. ¿De qué manera puedo mantener o potenciar lo bueno que tengo en la actualidad?
7. ¿Cómo afectará mis actividades y las actividades de otros?
8. ¿Qué ganarán los demás con mi cambio? y ¿Qué perderán?
9. ¿Lo quiero para siempre? En cada momento de mi vida?
10. ¿Bajo qué condiciones no querría implementar el objetivo?
11. ¿Qué pasará si no lo consigo?

Las preguntas intentan generar dudas para que los tengas en cuenta antes de ponerte en marcha. Generar más información que debes tener en cuenta para tomar decisiones.

RECURSOS Y LIMITACIONES

Contesta a la pregunta "¿De que dispongo y que necesito?" Hazlo a nivel material y emocional, o si lo prefieres **a nivel de recursos y de creencias**. Es importante intentar prever que puede boicotearte, detener la ejecución de tu objetivo. Cuando realices la planificación

natural para definir la actividad ten en cuenta el tema de los recursos, la intendencia contestando la pregunta:

¿Qué recursos tengo ya para obtener mi objetivo? ¿Qué recursos necesito para lograr mi objetivo?

Pero más allá del material hay limitadores que nos inmovilizan. Si no se trata de un objetivo que te aporta un resultado material concreto, algo a entregar. Si se trata de implantar un hábito o cambiar un comportamiento hazte la pregunta:

¿Qué me impide conseguir el objetivo deseado ahora mismo? ¿Por qué no lo he conseguido hasta ahora? ¿Qué me lo impide?

Cómo el anterior punto representa un extra de información, abrir los ojos para definir mejor tu entorno y por tanto darte más garantías de que tus decisiones se ajusten mejor a la realidad.

03

La
planificación
natural

DEFINIENDO LA ACTIVIDAD HACIA TU OBJETIVO

Hemos definido el objetivo concretando el que, pero nos falta el **CÓMO**. El método Getthing Things Done nos permite definir una idea en forma de proyecto con **un mayor nivel de precisión que los sistemas de planificación tradicionales**, que habitualmente nos da una visión parcial de lo que tenemos que hacer debido a *condicionantes del entorno, falta de tiempo, mala especificación de los objetivos, omisión de factores que intervienen etc....*

Los 5 puntos siguientes definen los pasos a seguir para desplegar las diferentes capas del objetivo a alcanzar, desde el propósito a la actividad realizable.

1. PROPÓSITO Y DIRECCIÓN

Definimos el propósito y el marco del proyecto. Detrás **de todo proyecto hay una finalidad**, que no debemos confundir con los entregables del proyecto. Por ejemplo si desarrollamos un software para gestionar el stock de una empresa, la aplicación sería el entregable, el resultado, lo que se entrega al cliente, pero debemos tener claro que la finalidad será conseguir una mejor gestión de las existencias.

El matiz es importante, no es lo mismo implementar una lista de funcionalidades acordadas con el cliente, que desviarnos del plan de trabajo en un determinado momento del proceso de producción para obtener una funcionalidad que nos acerque más a este fin. **En el primer caso implementamos un producto, en el segundo buscamos lograr un hito.**

Otro ejemplo, cercano a la vida personal: Preparar las vacaciones familiares.

¿Que buscas?

Preparar las vacaciones desde el sentido de la intencencia, procurando que todo esté listo y preparado el día que queramos partir o **que la familia lo pase bien, haga actividades juntos y se relacione...** La segunda opción nos lleva más allá de preparar lo que necesitamos y nos obliga a buscar vías para mejorar la interacción entre las personas y fomentar el buen ambiente.

Y QUE PASA CON LOS HÁBITOS O EN EL CAMBIO DE COMPORTAMIENTOS?

En este caso aplicar los consejos del apartado **Declarar tu objetivo en positivo** te ayudarán a plantear algo más amplio que un simple: "Dejar de fumar" o "Perder peso", se convertirán en "*Conseguir regular mi ansiedad a través de otras vías*" o un "*Cambiar mi estilo de vida por uno más activo y mantener una dieta más saludable*"

2. DEFINIR QUE DEBE SUCEDER PARA QUE SEA UN ÉXITO

Volviendo al concepto de definir el *producto resultante* para marcar el fin del proyecto, si equiparamos hito y entregable **corremos el riesgo de que se nos escape algún detalle que obligaría a reabrir el proyecto**. Si por el contrario optamos por visualizar una situación de éxito, analizando cómo llegar, podemos realizar una recopilación de todos los factores que entran en juego.

Si se trata de un proyecto complejo podemos hacerlo por escrito, mediante una descripción ubicada en un futuro hablando de cómo es esa situación futuro dónde ya se ha conseguido los hitos perseguidos. La ficción nos ayudará a asentar lo interviene y darnos cuenta de su alcance real.

Si el proyecto es sencillo no es necesario llegar a este nivel de desarrollo. Únicamente plasmando sobre un papel lo **que debe suceder para que consideremos el resultado del proyecto un éxito**.

UN NUEVO HÁBITO O COMPORTAMIENTO

En este caso nos puede ayudar el apartado definido en la primera parte del Newsletter, Hacer una descripción específica basada en los aspectos sensoriales. Viajamos a un momento en el futuro donde ya he alcanzado el propósito y realizo una descripción de lo que experimento a través de los sentidos y las sensaciones internas.

"Acabamos de comer con los niños. Nada de especial hemos comido pollo a la plancha y una ensalada. Muy sabrosos. El sol luce y apetece una siesta pero antes hablamos con los niños de lo que vamos a hacer mañana."

"Saco la tableta y revisamos que visitaremos, también donde podemos parar a comer. Los niños hacen alguna pregunta pero están cansados. Estoy relajado, mi pareja también".

Repetiré el ejercicio por cada uno de los sitios que visite o para definir diferentes situaciones a afrontar. De aquí surgen ideas como la del dossier y la posibilidad de compartir parte de lo que hacemos con los niños para implicarlos y hacer que se sientan cómplices.

Hay que realizar una inmersión en este futuro para registrar percepciones de la forma más plena posible. La tercera parte del documento, a través del proceso 'puente al futuro', te ayudará en este aspecto.

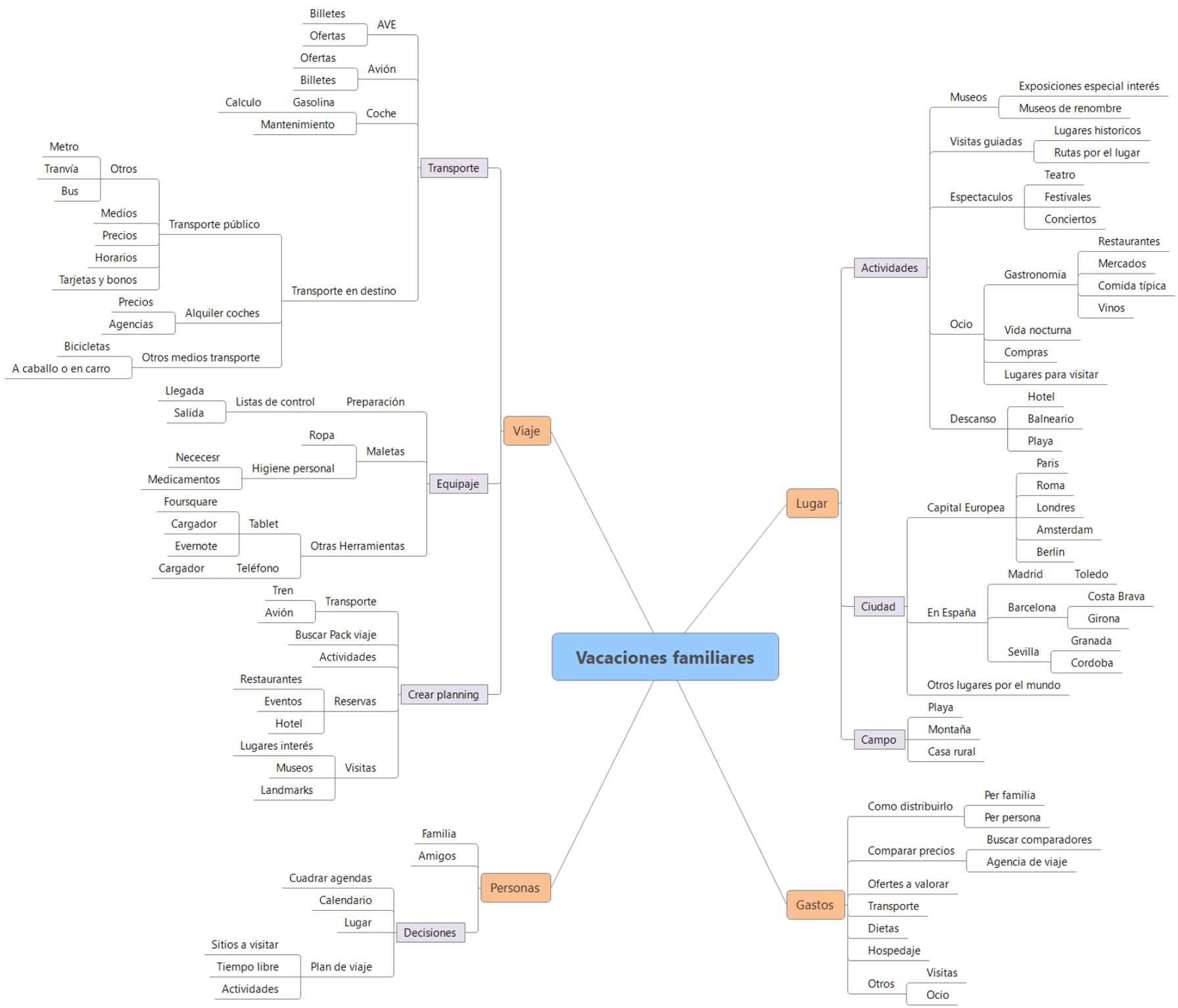
3. SACAR DE DENTRO TODO LO QUE DEBES TENER EN CUENTA

Lo que hemos hecho hasta ahora ha servido para explorar los diferentes aspectos de aquella idea que quieres llevar a cabo haciendo emerger facetas que a menudo quedan en la sombra, ideas o detalles que debes tener en cuenta para definir la actividad que implica el proyecto. Ahora nos toca poner todo sobre papel a través de una lluvia de ideas o un mapa mental.

Recopilamos todo lo relativo a nuestro objetivo. Lo que hay que tener en cuenta para materializarlo, y lo que no entra dentro de su alcance, así como del marco en que se desarrolla (recursos, fechas, materiales ...). **Momento para apagar el sentido crítico.** Lo tenemos en cuenta todo sin decidir que entra dentro del proyecto y que no, ya lo haremos en el próximo paso.

Generar una lluvia de ideas / Mapa mental permite descoyuntarse todo el ovillo que tenemos en la mente extrayendo todas las ideas enlazando una con la otra. Un detalle nos lleva a otro y éste a un tercero y así sucesivamente. Es una red de nodos interconectados donde se mezclan actividades a realizar, ideas a tener en cuenta, restricciones, personas que intervienen, material y recursos necesarios etc ...

Si quieres saber algo más sobre mapas mentales el apartado de recursos del documento te da referencias para profundizar sobre el tema.



4. ORGANIZAR

El torrente de información generado en el paso anterior se deberá organizar en una planificación en forma de fases, subproyectos y acciones. Tareas organizadas según una jerarquía de prioridades y dependencias, entre las acciones / proyectos a realizar. Cómo siempre el sistema a utilizar varía según la complejidad del trabajo a realizar. Si trabajamos en un tema relativamente simple, un microproyecto, podemos predecir y ordenar todas las acciones a realizar con una breve revisión mental.

Por el contrario, un proyecto de cierta extensión requerirá de diagramas -de flujo, de gantt, organigramas de personal- y de listas de control para las revisiones o las reuniones de seguimiento. Todo lo necesario para especificar y controlar. Una buena planificación debe ser flexible, que permita incorporar los imprevistos que se puedan plantear, pero este es otro tema.

Un objetivo se dividirá en varios aspectos agrupados en forma de diferentes proyectos que al mismo tiempo se desglosan en acciones físicas indivisibles que podemos llevar al sistema de gestión de la actividad que utilizamos, por ejemplo GTD.

Este es el momento de decidir que forma parte del proyecto y que no. Decidimos que queda dentro de su ámbito - y por tanto realizaremos - y que descartamos:

1. **Identificamos cada uno de los conceptos o hitos a realizar.**
Aquellos que agrupen actividad de un mismo tipo. *Intendencia, Actividades a realizar, lugares a visitar, organizar el viaje, gestionar los gasto...*
2. **Desglosaremos cada uno de los proyectos en acciones físicas indivisibles** planteadas para ser realizadas y finalizadas de una sola sentada.

3. **Identificaremos las dependencias entre proyectos** para saber qué realizar en primer lugar. Cuáles dependen de la realización de actividades previas.

Lee el mapa mental de la página anterior. Cada nodo principal da paso a diferentes caminos que a medida que avanza se convierte en algo más específico y más fácilmente equiparable a actividad:

Anota el título de cada una de estos grupos de actividad en forma de tareas generales o grupos de actividad. Una vez ya cuentas con una primera lista intenta dividir esta tarea en piezas más pequeñas por ejemplo el grupo "Decidir qué lugares visitar" puede convertirse en

Buscar información de la ciudad, Seleccionar los lugares que queremos visitar, Crear itinerarios para cada día etc...

Una vez definidos todos los grupos de actividad pregúntate para cada uno ¿Debo terminar alguna de las actividades anotadas antes de realizarlo? Si hay un gran número de actividad puedes hacerlos con un gráfico. Esto te ayuda a **definir las dependencias**.

5. HORA DE PONERNOS EN MARCHA

La última etapa del proceso es el paso previo para **poner en marcha la maquinaria**. Se decidirá cuál es la siguiente acción para cada una de las líneas de actuación que se pueden emprender. Entendemos línea de acción como los proyectos que se pueden iniciar ya que no dependen de la conclusión de ningún otro componente del sistema. Las siguientes acciones incluyen las acciones de ejecución y de planificación.

En el momento que el proyecto esté fuera de tu mente es que has alcanzado un nivel de planificación suficiente. Si aún te vienen detalles en tu cabeza se deberá realizar una segunda ronda del proceso de planificación natural para reforzar el plan de trabajo.

1. Creamos una lista con todos los proyectos generados en el anterior paso.
2. Decidimos qué arrancamos y qué dejamos en espera teniendo en cuenta el tiempo del que disponemos y si fuera el caso la cantidad de gente que puede trabajar.
3. Para cada proyecto en activo enviaremos la primera acción en la lista de próximas acciones a realizar.

04

El arte de
planificar
sólo lo
necesario

Tienes que ser ágil al plantear tu actividad adaptándose a los cambios e imprevistos surgidos para mantenerte en acción. Es lo que te hace avanzar y aumenta tu capacidad resolución. Para ello utiliza unos principios básicos pero poderosos: **Aprender a definir un resultado y una siguiente acción con la que ponerte en marcha**. Hablamos de implantar una cultura ágil y adaptativa en lo personal como primer paso para diluir el culto a la planificación formal en la organización.

PLANIFICACIÓN FORMAL. UNA CULTURA RÍGIDA Y ALEJADA DE LA REALIDAD

Volatilidad e incertidumbre. Olvídate de planificarlo todo hasta el milímetro, no pierdas el tiempo ni el hagas perder a los demás. Los grandes dispendios de energía creando diagramas de Gantt, distribuyendo acciones a realizar en calendarios y fijando fechas de entrega que son simples actos de fe... *¿De verdad que crees que todo irá como marca el diagrama?*

No tienes en cuenta imprevistos, interrupciones u otros problemas. La planificación formal se ha convertido en **una ilusión que sólo busca obtener sensación de control**. Vivimos en una cultura de planificación corporativa basada en *PMP* que sabe que no cumplirá lo que promete pero que aún continúa considerándose necesaria.

Tienes que ser ágil, definir lo necesario, **marcar un primer hito y empezar a caminar a través de una primera acción**. Coge las riendas de la situación y actúa. Convertirlo en hábito te empodera pasando de una posición reactiva a una proactiva permitiéndote acelera los ciclos de resolución de problemas. Más resolutivo, más adaptativo, más eficaz.

DEFINIR EL RESULTADO Y LA PRIMERA ACCIÓN

Tu capacidad de resolución se dispara. Eres capaz de **desgranar la complejidad definiendo resultado y los ciclos cortos de actividad** para alcanzarlos. Al definir la actividad a través de acciones simples y concisas facilitas su resolución reduciendo posibilidades de demora debido a la falta de atractivo que supone algo demasiado complejo de realizar, o con lo que cuesta identificarse (*no conocemos el propósito*).

Recuerda: El atractivo de una acción es directamente proporcional a su concreción y simplicidad.

Eres más adaptativo porque te mueves entre **pequeños bloques de acciones que no cuesta revisar ni readaptar**. Al alcanzar la meta y cerrar el ciclo activo de trabajo repite el proceso definiendo el próximo resultado y las primeras acciones para ponerte en marcha de nuevo. En caso de imprevistos no hay que hacer frente a la tediosa labor de actualizar fechas de entrega o darse cuenta que hay partes del proyectos que necesitan volver a ser planificadas, o simplemente han quedado obsoletas y terminarán desestimadas.

Sólo lo que es necesario también al planificar. Lo que cuenta es estar en movimiento, fluir. Tener la capacidad de vencer la resistencia para ponerte en marcha lo antes posible, preparando lo indispensable y sin pensarlo demasiado. Una cosa es aclarar el propósito y el resultado a obtener y otra es **caer en la trampa del razonamiento excesivo**, pensando en la conveniencia, en los pros y contras, generando ruido y abriendo la puerta a la procrastinización.

FLUIR. ESTAR EN LA ZONA

Fluir es arrancar pero también saber afrontar contratiempos y bloqueos que detienen los proyectos activos. Un proyecto se detiene cuando la lista de próximas acciones queda una actividad poco atractiva para realizar, no encuentras el momento de hacerla o la aborδας y te das cuenta que está mal planteada... Acabas diciéndote que ya lo

acabarás pero después de dos semanas todavía sigue allí. **Identifica el problema que frena el avance**, define el resultado y una siguiente acción para seguir adelante. Es la única forma de continuar, de entrar de nuevo en la zona.

Se trata de un cambio de creencias que no se puede asumir sólo a través del intelecto. Es verdad que los conceptos son fáciles de asimilar pero la verdadera comprensión sólo se llega experimentando en primera persona los principios mencionados y los beneficios que se derivan.

Cuidado! No te lleves lo peor de la planificación formal cuando uses recursos como la planificación natural, planteando proyectos y pasándote horas confeccionando mapas mentales, estructurando sub-proyectos y definiendo acciones. Haz lo imprescindible para ponerte en marcha, identifica los aspectos del gran proyecto, define el resultado deseado y la actividad - a través de una planificación natural - y cuando los completes vuelve a repetir el mismo ciclo para las próximas etapas.

La planificación natural o el principio de definir un resultado y acción no son más que una metodología ágil personal para **abrazar la incertidumbre y la volatilidad** de estos tiempos. Aplicarlos es asimilarlos, aprender a adaptarnos para que el cambio continuo no nos estanque.

05

Otras lecturas y recursos

Visualizar el éxito del proyecto establece las marcas que indicarán su conclusión, condiciona y motiva al sujeto que lo pone en marcha. Este post en Men's Health te permite entender por qué y cómo llevarlo a la práctica.

- [Como visualizar resultados o el éxito](#)

¿Sabes cómo confeccionar un mapa mental? Parte esencial de una planificación natural es sacar todo concepto e idea fuera para tenerla en cuenta. Estos artículos del blog te ayudarán a coger la práctica necesaria:

- [Recopilar con mapas mentales](#)
- [Cómo realizar un mapa mental](#)

Puedes confeccionar tu mapa mental con baja tecnología (papel y bolígrafo), sin embargo dispones de herramientas para dibujar tus mapas desde el ordenador:

- [XMind](#) (Versión gratuita y de pago)
- [FreeMind](#) (Freeware)

Marcarse objetivo marca una línea divisoria entre la actividad importante de verdad, aquella que usas para conseguir algo y todo lo demás. Cuando pongas en marcha la actividad relativa a tu objetivo necesitaras [Establecer las prioridades en tu día a día](#)